Мурманский Государственный Технический Университет

факультет менеджмента и экономики

Реферат по теме

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Выполнен студентом

группы «Национальная экономика»

Лахреевым Романом Борисовичем

Мурманск

2002 год

Содержание

**Введение**

**1. Теоретико-методологические проблемы идентификации среднего класса**

1.1. Средний класс в контексте социальных перемен

1.2. Теории среднего класса: традиции и эволюция

**2. Критерии выделения среднего класса и некоторые количественные оценки**

2.1. Материальное положение: методические ограничения и статистические оценки

2.2. Образование и профессионально-квалификационный статус

Масштабы малого предпринимательства в России

Портрет предпринимателей

Портрет самозанятых

Некоторые выводы

2.3. Средний класс в терминах самоидентификации

**3. Средний класс после финансового кризиса августа 1998 г.**

3.1. Экономические стратегии среднего класса накануне кризиса

3.2. Оценка масштабов кризиса

3.3. Оценка перспектив социально-экономического развития после кризиса

**Заключение**

|  |  |
| --- | --- |
| **Введение** | Процесс формирования и развития среднего класса относится к числу базовых социальных процессов в трансформационных экономиках. В начале экономических реформ предполагалось, что они приведут к рождению масштабного среднего класса - экономически самостоятельного социального субъекта, способного эффективно выполнять традиционные для него функции – инвестировать российскую экономику, играть роль основного налогоплательщика, выступать в качестве стабилизатора общественно-политических процессов. Факт формирования среднего класса можно было бы рассматривать в качестве важного критерия эффективности реформ, свидетельствующего о прочности всей системы экономических, социальных и политических институтов.  Научный и практический интерес к проблеме среднего класса резко возрос в начале 1998 г. Действительно, ход и результаты экономического развития в 1996-97 гг. давали основания полагать, что формирование среднего класса в России идет достаточно успешно. Несмотря на рост напряженности на рынке труда, формирование феномена задолженности по денежным выплатам населению, кризис бюджетной и пенсионной сфер, достаточно отчетливо проявили себя и позитивные тенденции - оживление на потребительском рынке, рост платежеспособного спроса со стороны населения, увеличение объема сбережений, реструктуризация потребления в пользу снижения доли расходов на питание в общей структуре потребительских расходов, что являлось косвенным свидетельством существования и развития российского среднего класса.  Финансовый кризис августа 1998 г. не мог не осложнить экономическое положение слоев населения, которые могут быть отнесены к среднему классу. Общественная тональность в отношении его судьбы резко изменилась – от мажорно-бравурных деклараций о формировании устойчивого среднего класса в начале 1998 г. до столь же поспешной тризны по поводу его кончины в конце того же года. В этой связи большинство существующих исследований по проблемам среднего класса заражены различного рода идеологемами.  Проблема в значительной мере осложняется тем, что в течение длительного периода в России проблемы социальной стратификации вообще и понятие "средний класс" как ее элемент практически игнорировались общественными науками. Хотя термин "средний класс" в настоящее время прочно вошел и в общественное сознание, и в научный оборот, эта категория длительное время использовалась как публицистический термин и не имела ни научного описания, ни методологии исследования. Еще менее ясными являются количественные оценки размера и структуры среднего класса. Представления о границах и составе этого слоя существенно варьируются – различные исследователи оценивают их от 15 до 60-70% населения страны. |
| **Средний класс в контексте социальных перемен**  Говорящие сегодня о среднем классе делятся на два лагеря. Одни считают, что средний класс то ли уничтожен, то ли никак не появится, и усматривают в этом трагедию реформируемой России. Другие утверждают, что на самом деле средний класс в России уже сформировался. Но и та, и другая стороны едины в том, что средний класс — это принципиально важно. При этом, ему начинают приписывать сверхъестественные, едва ли не демонические и зачастую взаимоисключающие свойства. Получается, что средний класс у нас и проводник подлинных реформ и, одновременно, их прямой результат. Он мощный двигатель социально-экономических преобразований и в то же время гарант стабильности и устойчивости в обществе. Средний класс представляют как силу, которую всячески нужно активизировать, и как фундамент — платформа, на которую мы должны опереться. | Социальная структура российского общества под воздействием экономических реформ изменяется и характеризуется крайней неустойчивостью: идет активный процесс размывания социальных групп, сложившихся к моменту начала реформ, и одновременно происходит становление ряда новых общественных страт. Основным условием преодоления кризиса переходного периода является выработка населением успешных моделей социально-экономического поведения, основанных на личностных, материальных и профессионально-квалификационных ресурсах, эффективных в реально сложившейся институциональной среде. По существу, именно социально-экономическая адаптация становится доминирующим процессом, определяющим тенденции социального развития России. Особенности адаптационного процесса в России состоят не только в глубоких модификациях системы ценностей и моделей социально-экономического поведения, но и в высокой степени нестабильности самой социальной среды. С этим во многом связаны трудности, связанные с формированием российского среднего класса.  Наличие и большой удельный вес среднего класса в системе социальной стратификации является одним из существенных признаков развитого цивилизованного общества. В современных развитых обществах социальную структуру схематически можно представить в виде эллипса, верхнюю и нижнюю части которого образуют, соответственно, элита и бедные слои, а промежуточную, значительно превосходящую их по численности, - средний класс. В таких обществах средний класс является основным творцом экономического процесса, гарантом социальной и политической стабильности, проводником вертикальной мобильности. Его отличительные черты - высокий образовательный уровень и профессионализм, социальная и экономическая активность, наличие материальных активов, способных демпфировать последствия экономической нестабильности и помочь пережить период реструктуризации бизнеса и занятости.  Другой тип социальной структуры может быть представлен в виде пирамиды, верхушку которой образуют олигархические элиты, а основание - бедные и беднейшие слои. Если продолжить геометрическую аналогию, то в советский период социальная пирамида опиралась на устойчивое основание - рабочих и крестьян. В ходе реформ она была перевернута, тем самым, превратившись в неустойчивую конфигурацию. Перевернется пирамида или примет форму эллипса - это ключевой момент проистекающей социальной трансформации.  В свете сказанного возникающее время от времени повышенное внимание к проблемам формирования российского среднего класса со стороны властных структур оправдано. Однако этот периодически возникающий интерес, к сожалению, не превратился в целенаправленные и систематические усилия по поддержке формирующегося среднего класса.  Дефицит внимания к проблемам формирования среднего класса со стороны властей компенсируется расширением интереса к этому предмету со стороны научных кругов. |
| Основная задача вообще состоит сегодня не в том, чтобы грамотно подсчитать, а в том, чтобы определить тот конкретный смысл, который мы собираемся вкладывать в это понятие среднего класса. Понять идейную и идеологическую подоплеку концепций среднего класса. То есть, не столько бороться против мифов о среднем классе, что практически невозможно, сколько стремиться понять их, осмыслить их глубинное содержание и использовать в разумных целях. | Первой развилкой научной дискуссии по проблемам среднего класса явилось обсуждение вопроса о том, существовало ли такое социальное образование в советский период. Приверженцы первой точки зрения полагают, что к началу проведения реформ в СССР существовала потенциально широкая база среднего класса. Они опираются на тот факт, что в социальной структуре СССР имелись профессиональные категории, сходные с теми, которые формируют средний класс в западных обществах.  Те, кто придерживаются противоположной точки зрения, считают, что средний класс формируется как важный элемент социальной структуры современного общества в условиях и в результате более или менее длительного функционирования и развития свободной рыночной экономики. Поэтому он не может ни существовать, ни даже "предсуществовать" в принципиально иных социально-экономических условиях.  За этой дискуссией кроется различие в понимании специфики трансформационных процессов. Если под ними понимать переход от традиционного к модернизированному обществу с соответствующей сменой моделей и механизмов социального действия, то понятно, что социальная структура формируется не только под воздействием некоторых объективных характеристик, но и под влиянием субъективных факторов, таких как социально-экономические ориентации, рыночные позиции, шансы на рынке труда и потребления. В этом смысле уместнее говорить не о распавшемся вследствие неудачных реформ среднем классе и не о сформировавшемся среднем классе в постсоветской России, а о достаточно представительном слое, имеющем при определенных условиях шансы превратиться в средний класс модернизированного общества.  Если сама актуальность проблемы среднего класса не вызывает сомнений, то различные ее аспекты, связанные с дефинициями, критериями идентификации, оценками реальной и потенциальной численности, основными моделями социального действия неизбежно носят остро дискуссионный характер. Существующая в этом вопросе неопределенность порождает необходимость более пристального рассмотрения основных теоретических подходов к проблеме. |
| **Теории среднего класса: традиции и эволюция**  Почему же мы начали говорить столь активно о среднем классе именно сейчас? Зачем нам это нужно? Мне кажется, для этого есть много причин. Среди них — две наиболее серьезные. Первая заключается в том, что сейчас пришла пора подводить итоги прошедшего периода реформ, первые итоги реформ. И, конечно, их невозможно свести к вопросам финансовой стабилизации, нужно что-то сказать и о положении людей. Разумеется, тут начинается серьезный раскол, ибо коммунистически ориентированные идеологи скажут вам, что произошло ограбление народа, его обнищание, абсолютное и относительное, что даже былой советский средний класс, который, наверное, существовал, — он сегодня ограблен и уничтожен. Либерально ориентированные идеологи, в свою очередь, должны указать на то, что мы имеем сегодня: иной, обновленный средний класс — как свидетельство успеха проведенных реформ. | В научной литературе присутствуют две традиции исследования классов - теория стратификации и классовая теория. Стратификация является относительным понятием, подразумевающим некоторую упорядоченность членов общества на основе одного, нескольких или системы критериев. Классовая же теория всегда предполагает анализ межгруппового социального конфликта.  Преодоление противоречия между классовыми и стратификационными теориями происходило в рамках веберовской традиции, которая утверждала плюрализм по отношению к основным элементам социальной структуры и при этом вводила в анализ стратификации категории социального действия и социальной динамики. Тип социального действия рассматривается здесь в качестве основной группообразующей характеристики элемента социальной структуры, а перспективы социальной мобильности - как важнейший момент положения различных групп в социальной иерархии.  В конечном итоге именно эта точка зрения, как представляется, возобладала и в мировой, и в российской социологии. Подход с позиций социального действия в определенном смысле снимает проблему критериев отнесения к среднему классу, вокруг которых также ведется непрекращающаяся дискуссия.  Другое направление исследований среднего класса связано с попыткой построения системы стратификационных признаков. К этому направлению относятся различного рода многомерные построения стратификационного пространства. Все основные предлагаемые различными исследователями стратификационные критерии могут быть сведены в единую таблицу (Таблица 1).  Эволюция представлений о среднем классе наложила отпечаток на методику его идентификации и сделала одни стратификационные критерии "более равными, чем другие". Такими "первыми среди равных" являются показатели материального благосостояния и профессионально-должностной статус. Применение то одного, то другого критерия в качестве основного идентификатора среднего класса дает порой крайне противоречивые результаты, вносящие путаницу в определение численности и состава среднего класса. Основной причиной несовпадения социальных объектов, выделенных либо на основании критерия материальной обеспеченности, либо социального статуса, является широкомасштабная иллегальная деятельность, проявляющаяся, прежде всего, через неформальную занятость, которой по различным оценкам охвачено до 20% трудоспособного населения.  Столь же несопоставимыми по численности, характеру занятости, социокультурным характеристикам социальные группы оказываются при изолированном рассмотрении среднего класса с точки зрения объективных и субъективных факторов - самоидентификация по отношению к социальной иерархии. |
| Тогда нужно выявить группы, которые либо уже выиграли от преобразования реформ, либо выиграют от этого в самое ближайшее время. Кроме всего, доказательства первой или второй позиции могут быть использованы во всякого рода предвыборных гонках.  Вторая причина носит, я бы сказал, еще более отчетливый инструментальный оттенок. Обусловлено это тем, что нужно двигаться дальше по пути **социальных** реформ. Нужно разгрузить государство от непомерного бремени нарастающих социальных выплат и невыплат, поскольку бюджетных средств не хватает, их и не будет хватать. Желательно найти достаточно массовые группы, которые могли бы заплатить за социальные преобразования. Группы, которые располагают своим квалифицированным трудом, ценой накопленных сбережений. Они стали бы надежной опорой нового реформационного витка. При этом они не требовали бы серьезного увеличения социальных расходов. | Что делает средний класс оплотом социальной стабильности? Прежде всего, промежуточное, среднее положение данного класса внутри материально-имущественной шкалы свидетельствует об определенных успехах и достижениях в деятельности принадлежащих к нему людей. Потребность закрепить достигнутые позиции объективно связана с нежеланием изменять правила игры, овладение которыми позволило этих успехов добиться.  Вторым основанием, позволяющим считать средний класс базой социальной стабильности, является его ведущая роль в процессе вертикальной мобильности. Большинство взаимообменов в обществе происходит как внутри самого среднего класса, так и между ним и другими элементами социальной структуры, причем мобильность может быть и восходящей и нисходящей.  Значительно реже рассматриваются специфические функции среднего класса: высокая производительность труда; производство и распространение знаний, информации, идеологии; определение характера и структуры потребительского рынка; обеспечении гарантий политической свободы. |
| **Материальное положение: методические ограничения и статистические оценки**  Безусловно, самоидентификация с определенным слоем не является достаточным критерием для того, чтобы выделять этот слой, но он является необходимым критерием, чтобы мы говорили о социальном слое не как просто о некой статистической совокупности, а как о некой социальной группе, которая является субъектом общественной жизни. Эта группа является социальной силой, субъектом и объектом социальной политики. Социальная политика (в широком смысле этого слова) может, со своей стороны, воздействовать на сознание социального слоя или группы, в частности на процесс ее самоидентификации.  Социологические данные свидетельствуют о том, что в 1991 г. огромное количество людей не знали что такое “средний класс”, “средние слои”. 20% людей вообще не признавали такого подхода. | Принципиально важно подчеркнуть, что в контексте одного выделенного критерия - доходов - корректнее говорить о категории "среднедоходные группы".  Многие исследования отмечают относительность данного критерия и высказывают сомнения в его "работоспособности". К числу наиболее дискуссионных моментов можно отнести следующих три аспекта: уровень доходов, степень их дифференциации, учет скрытых доходов.   |  | | --- | | **Методические ограничения - 1**  Если берется размер индивидуального месячного трудового дохода, то он не учитывает ни семейную нагрузку, ни дополнительные источники дохода, появившиеся в настоящее время у российских граждан - доход от собственности, ценных бумаг и т.д. Размер месячного душевого дохода, наоборот, не является результатом индивидуальных усилий в рамках определенного типа социального действия и также не включает источники денежных поступлений помимо трудовой деятельности. Другим недостатком данного критерия является то, что он игнорирует фактор стабильности, регулярности поступления дохода. Это обстоятельство, а также многочисленные недостатки в его исчислении российской статистикой делают проблематичной приоритетность данного критерия для идентификации среднего класса в условиях новых реалий. |   Тем не менее, без отнесения к определенной доходной группе не обходится ни одно описание среднего класса. Несмотря на все сомнения, относительно объективности данного параметра, представляется все же невозможным игнорировать тот факт, что изменение социальной структуры в последние годы проявлялось в активном перераспределении доходов между социальными стратами и в быстрой доходной поляризации российского общества.  Одним из основных источников статистических данных о доходной дифференциации общества является Выборочное обследование бюджетов домохозяйств, проводимое Госкомстатом РФ. Это обследование позволяет выявить зависимость уровня материального благосостояния домохозяйств от его размера и состава, описать структуру расходов, оценить размеры доходов и уровень потребления различных групп домохозяйств. |
| Начиная с 1995 г. в общественное сознание изменилось. Число тех, кто затруднился ответить на вопрос о своей социальной принадлежности, резко сократилось. Сегодня к среднему слою себя относят чуть больше 1/3 опрошенных. Это более или менее постоянная величина за последние годы.  В 1997 г. приблизительно чуть более трети опрошенных относили себя к среднему слою.  Если посмотреть на социальную структуру современного российского общества, на слои и группы, составляющие его, то можно увидеть, что в каждой социальной группе есть свои так называемые модальные слои, которые образуют его. Так, в низшем слое это будут в основном пенсионеры и рабочие, лица пожилого возраста и те, кто в ближайшее время пополнит ряды пенсионеров (таких в низших слоях почти четверть). Модальной группой высшего слоя являются в основном руководители и специалисты высокого класса. Но и некоторые домохозяйки и учителя относят себя к этому статусу. Средний слой оказался более расплывчатым, и его модальную группу трудно выделить. | |  | | --- | | **Методические ограничения-2**  До 1996 г. включительно при обследовании бюджетов семей собирались достаточно подробные данные о денежных доходах населения. С 1997 г. Госкомстат не располагает прямыми данными о размерах доходов (не ведется наблюдения за доходами домохозяйств), а рассчитывает их на основе данных о расходах домохозяйства, израсходованных сбережениях и других привлеченных средствах. Учитывая то обстоятельство, что в структуре поступлений в домашнее хозяйство увеличилась значимость неденежных поступлений (натуральные поступления продуктов питания, дотации и льготы), для анализа уровня жизни с 1997 г. Госкомстат РФ ввел показатель располагаемых ресурсов, который учитывает все виды поступлений.  Специфика выборки бюджетного обследования на федеральном и региональном уровнях предопределяет то обстоятельство, что представленность в ней домохозяйств с высокими и сверхвысокими доходами минимальна, поскольку расселение этих групп населения отличается компактностью и концентрацией в столичных центрах. С учетом добровольности участия домохозяйств в обследовании, его "заявительного" характера и трудоемкости, общеизвестной "закрытости" образа жизни состоятельных семей, в бюджетных обследованиях практически не представлены слои населения с высокими и сверхвысокими доходами.  Существует еще один важный недостаток, препятствующий построению строгих прямых оценок, - отсутствие в приводимых данных разделения на оплату труда и дохода от предпринимательской деятельности. |   В силу существующих методических ограничений данные обследований бюджетов домашних хозяйств могут преимущественно использоваться для оценок структуры расходов, уровня потребления и располагаемых ресурсов. Исходя из того, что доходы потребителей (для подавляющего их числа) ограничены, и их фактическое использование представляет собой результат осуществления домохозяйством бюджетной политики, зависимой и от величины дохода, и от уровня цен, и от потребностей членов домохозяйства, для каждого домохозяйства существует определенный набор товаров и услуг, который удовлетворяет его потребности в рамках заданных доходных ограничений.  Учитывая, что потребности населения в течение ограниченного промежутка времени стабильны, резкое изменение пропорций внутри структуры потребления наглядно иллюстрирует не только динамику уровня жизни населения, но и социальное положение домохозяйства. |
| Можно лишь сказать, что около половины составляют руководители и специалисты, госслужащие, к ним примыкают высококвалифицированные рабочие. Таким образом, важной характерной чертой среднего слоя и является то, что в нем нет одной модальной группы. В этом смысле он действительно средний, он вбирает различные социально-профессиональные статусные группы, их верхушку.  В целом можно заключить, что на сегодня основой формирования среднего класса могут стать специалисты и менеджеры. И в несколько меньшей мере малый и средний бизнес. Я говорю в меньшей мере потому, что он пока у нас находится в зачаточном состоянии, хотя у него большой потенциал для роста. Но как только для него будут созданы хорошие условия для роста, он сможет быстро вырасти.  Один из весьма интересных аспектов, связанных с доходами среднего слоя, заключается в самооценке своего дохода. Действительно, важна не только формально объективные показатели дохода, но и его субъективная самооценка. | В основе дальнейшего анализа лежала презумпция существования значительных различий в характере потребления отдельных групп населения, внешне проявляющихся в различной структуре потребительских расходов бедных слоев населения и слоев со средним достатком. Центральной задачей было обнаружение водораздела между потреблением бедных и относительно состоятельных слоев населения и фиксация уровня душевого расхода, соответствующего изменению характера потребления.  Введем показатель:  **Y** **D**i = **R**i **/R**o,  где:  **R**i – размер среднедушевых располагаемых ресурсов i-ой децильной группы  **R**o - размер среднедушевых располагаемых ресурсов нижней децильной группы  **Y** **d**ij = **d**ij **/d**oj,  где:  **d**ij – доля i-ой децильной группы в общем объеме потребления по j-ой позиции потребительских расходов  **d**оj – доля нижней децильной группы в общем объеме потребления по j-ой позиции потребительских расходов  В качестве нижней децильной группы использовался 4-ый дециль, поскольку среднедушевой уровень располагаемых ресурсов этого дециля соответствует величине прожиточного минимума. Плавное изменение потребительских расходов по децильным группам **Y** **d**ij означает приращение потребления в меру роста располагаемых ресурсов **Y** **R**i. Превышение **Y** **d**ij над **Y** **R**i, то есть в случае **Y** **d**ij / **Y** **R**i, > 1, означает, что происходят сдвиги в структуре потребления. Сравнение по изложенной схеме динамики потребительских расходов по децильным группам дало следующие результаты (Таблица 2):  Тем самым, уровень располагаемых ресурсов 7 дециля может считаться неким рубежом, отделяющим малоимущее население от среднеобеспеченных групп. Учитывая, что в бюджетной статистике не удается обеспечить равную репрезентативность децильных групп и выборка смещена в сторону низкообеспеченных групп, утверждение о том, что к среднеобеспеченным группам можно отнести 40% домохозяйств (за исключением элит), было бы ошибочным. |
| В этом отношении самооценка доходов среднего слоя существенно отличается от самооценок доходов высшего и низшего слоев. Треть из причисляющих себя к среднему слою считает свое материальное положение неблагополучным. Но больше половины не оценивают свое материальное положение как плохое. | Между тем, имеющаяся в бюджетном обследовании интервальная группировка позволяет определить численность домохозяйств, в которых располагаемые ресурсы превышают уровень 7-ой децильной группы. В соответствии с данными Бюджетного обследования домохозяйств в 1997 г. удельный вес таких домохозяйств составляет 29,9%, охватывая 25,5% населения. В 1998 г. совокупность этих домохозяйств увеличивается до 32,7%, а численность сосредоточенного в них населения достигает 28%. Согласно социологическим оценкам, доли элит составляют 1-1,5% населения. В этом случае полученная оценка масштабов среднеобеспеченных групп как протосреднего класса по признаку доходов составляли в 1997 г. 24%, в 1998 г. – 26,5% населения.  Еще раз сделаю несколько принципиально важных оговорок. Во-первых, полученный результат следует рассматривать как нижнюю точку отсчета масштаба российского протосреднего класса, отделяющую его от малоимущих слоев населения. Во-вторых, эта оценка относится не к абсолютному уровню доходов, которые, как уже отмечалось, в рамках официальной статистики занижены, а к численности среднедоходных домохозяйств и населения. Размер дохода служит в приведенных выкладках лишь как вспомогательный показатель. В-третьих, оценка скрытых, незаявленных сведений о доходах, существующих практически у всех групп населения, но распределенных крайне неравномерно, могла бы существенно скорректировать полученные результаты. В-четвертых, это граница численности среднедоходных групп без оценки прочих параметров идентификации среднего класса. |
| **Образование и профессионально-квалификационный статус**  По образованию средний слой ближе к высшему, потому что большинство людей, составляющих его, имеют высокий уровень образования. Хотя по образовательному признаку модальная группа среднего слоя состоит из лиц со средним и средним специальным образованием. | Среди критериев, идентифицирующих средний класс, часто указывается уровень образования. На основе причисления к среднему классу всех, имеющих достаточно высокий уровень образования, часто делается вывод и о наличии в России значительного по численности среднего класса. Самую общую оценку верхней границы экономически активной части среднего класса можно получить на основе данных о распределении занятых в экономике по уровню образования (Таблица 3). Если в качестве критерия принадлежности к среднему классу рассматривать высшее и среднее профессиональное образование, то 55% всех занятых в экономике удовлетворяют этому критерию. Эта доля сужается до 20%, если критерием служит лишь наличие высшего образования. И в том, и в другом случае вряд ли возможно отнести все эти группы к среднему классу, поскольку образование является лишь одной из предпосылок социального действия, его ресурсом, но само по себе может не приводить к тому, что статусная позиция, соответствующая положению среднего класса, будет занята.  Традиционным критерием для выделения среднего класса является социально-профессиональный статус.  Если потенциально отнести к среднему классу всех руководителей и специалистов, а также рабочих с высшим и средним профессиональным образованием, то в терминах статистики их общая численность составляет около 45%. В условиях отсутствия возможности четко проследить прочие критерии среднего класса, в первую очередь доходные и имущественно-потребительские характеристики, представляется, что данный показатель также малоинформативен и не позволяет ни подтвердить, ни опровергнуть принадлежность данной социальной группы к средним классам.  С точки зрения социально-профессиональных позиций с наибольшей долей вероятности в средний класс включают два больших слоя:   * + специалистов с высшим образованием, работающих на местах, требующих высшего образования;   + малых предпринимателей.   Настоящее исследование концентрирует внимание на слое малых предпринимателей. Исключительная пристальность к этой социальной группе никак не означает попытки преувеличить его статус и значение в социальной стратификации современной России. Станут ли малые предприниматели основой среднего класса или же останутся одним из его многочисленных слоев – вопрос исторического будущего и социально-экономической эволюции. Акцент на данной социальной группе делается в той связи, что для российской общественной структуры это относительно новое социальное образование – "порождение реформ", с развитием которого во многом связывались надежды на их успех. |
| Масштабы малого предпринимательства в России  Мне кажется, что в определении среднего класса важно учитывать способность людей брать ответственность на себя и разумно рисковать, накапливать финансовые средства и инвестировать. Причем инвестировать как свои интеллектуальные способности, так и финансовые средства. Инвестировать не только в депозиты, но и в развитие своего дела, в жилье, машины и т.д. С этой точки зрения те, кто занят в малом предпринимательстве представляют собой одну из составных частей среднего класса. | В соответствии с действующим российским законодательством имеются два субъекта малого предпринимательства - руководители малых предприятий и индивидуальные предприниматели, не регистрирующие юридическое лицо. С большей степени уверенности можно говорить о вхождении в средний класс именно руководителей малых предприятий, а индивидуальных предпринимателей или самостоятельных работников (самозанятых), скорее, рассматривать как его резерв.  Самозанятых и малых предпринимателей роднят их особые карьерные шансы, потенциальная мобильность. Самозанятые - сегодняшние полупредприниматели, способные стать предпринимателями через определенное время и/или при определенных обстоятельствах. Сближает их, видимо, и сходная самоидентификация: самозанятые склонны отождествлять себя с малыми предпринимателями или приближать себя к этому более высокому статусу.  Однако наряду с этим, многое отличает самозанятых от руководителей малых предприятий, а именно:   * + отсутствие организационной структуры;   + более скромные масштабы деятельности;   + более низкие доходы и уровень благосостояния;   + более низкий формальный и неформальный статусы.   В силу этих различий трудно отнести самозанятых к полновесному предпринимательскому классу, но и в средние слои наемных работников, не говоря уже о нижних слоях, они вписываются плохо. Это "неудобная", переходная группа.  В России определяющим критерием для выделения руководителей малых предприятий стало количество занятых на предприятии, выбранное в силу относительной простоты и инфляционной устойчивости данного показателя. В соответствии с Законом "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации"от 14 июня 1995 г. было установлено следующее максимальное количество рабочих и служащих (включая совместителей и работающих по договорам): промышленность и строительство – 100 чел.; наука и научное обслуживание - 60 чел.; розничная торговля, бытовое обслуживание - 30 чел.; общественное питание, другая непроизводственная деятельность - 50 чел.  Есть два принципиальных способа определения численности малых предпринимателей: использовать статистику малых предприятий или данные опросов населения.  Можно предложить следующую исходную формулу:  N = (X1 + X2 - X3 + X4)/ Х5, где: |
| Малый бизнес развивается в определенных центрах, на базе сложившихся неплохих стартовых условиях. Но он очень плохо приживается в целом по России. В этом отношении регионы очень дифференцированы. В связи с этим встает проблема оценки созданной государственной системы поддержки малого бизнеса, о чем есть крайне противоречивые данные. | N - количество руководителей малых предприятий;  X1 - число зарегистрированных малых предприятий;  X2- число руководителей малых предприятий, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица;  X3 - число неработающих зарегистрированных предприятий;  X4 - число работающих "теневых" (незарегистрированных) предприятий;  X5 - среднее число предприятий, имеющих одного и того же руководителя.  Официальные статистические данные имеются сегодня только по одной из пяти неизвестных - числу зарегистрированных малых предприятий. Их число в последние годы колеблется в пределах 900 тысяч.  Как определить число малых предприятий, скрывающихся за вывеской индивидуальных предпринимателей (Х2)? Из отрывочных данных Налоговых инспекций - монопольных обладателей данных по индивидуальным предпринимателям - явствует, что их число в регионах возрастает и может достигать соотношения двух-четырех индивидуалов к одному зарегистрированному малому предприятию. Примем это соотношение три к одному. Известно далее, что статус индивидуального предпринимателя весьма активно используется малыми предпринимателями для снижения налогового бремени и упрощения отчетности. Многие руководители просто перерегистрировали свои предприятия в эту более удобную форму. По грубой оценке в половине случаев за статусом индивидуальных предпринимателей могут скрываться малые предприятия с хотя бы минимальным наймом работников. Тогда Х2 оценивается примерно на уровне 1.35 млн. предприятий.  Особый вопрос - о "мертвых" и "теневых" предприятиях. Предположим, что число предприятий, не начавших деятельность, или брошенных предприятий (Х3) составляет около 30% зарегистрированных фирм и около 20% предприятий, не зарегистрированных в качестве юридического лица. В таком случае их количество превысит 500 тыс. Что же касается незарегистрированных ("теневых") предприятий (Х4), то их доля может составлять примерно одну восьмую всех малых предприятий, т.е. более 250 тыс. Наконец, нельзя не учитывать, что один руководитель способен учредить несколько предприятий. Поэтому предлагается скорректировать полученное число, уменьшив его, по крайней мере, в полтора раза. Конечно, в подобных оценках довольно много допусков, и точные цифры называть сложно. Но в целом можно сказать, что численность малых предпринимателей составляет около 1.3 млн. чел. |
|  | Более надежным инструментом могут оказаться репрезентативные опросы, в соответствии с которыми малыми предпринимателями оказываются до 3% дееспособного населения. В этом случае численность анализируемой группы заметно возрастает. Тем самым число малых предпринимателей по данным опросов оказывается выше, нежели по статистике предприятий.  Взяв рассмотренные оценки в качестве нижней и верхней границ, мы можем предположить, что к группе малых предпринимателей относятся примерно 1.3-1.8 млн. чел. |
| **Портрет предпринимателей**  Структура современного среднего слоя гетерогенна, но не иерархична. Составляющие его крупные общественные группы не образуют иерархии. Поэтому правильнее говорить не о средних слоях, а об одном среднем слое или, может быть, протослое. В пользу последнего говорят такие качества этой социальной общности, как размытость границ, гетерогенность, отсутствие политической интеграции, слабость субъективной идентификации и др.  В составе среднего прото-слоя устойчиво преобладают мужчины (56%), возрастной состав его близок к среднему и имеет тенденцию к постарению Уровень образования его представителей несколько уступает верхнему: высшее образование имеют 52%, среднее специальное - 25, а общее, включая неполное - 23%. Но в динамике образованность этого слоя устойчиво повышается, фактически догоняя верхний.  Около четверти представителей среднего слоя называют своим занятием бизнес или индивидуальную трудовую деятельность. 14% владеют фирмами или ведут собственное "дело", 15 занимаются ИТД, а более 70% работают по найму. | С социально-демографической точки зрения подавляющую часть малых предпринимателей составляют мужчины. Значительная их часть находится в активном среднем возрасте - до 40 лет. По более высокому уровню образования и накопленного человеческого капитала предприниматели заметно выделяются на общем фоне.  Материальные позиции предпринимателей более высоки практически по всем показателям. Заметен разрыв с другими группами в семейных душевых доходах, он еще более возрастает при оценке индивидуальных заработков. *Душевой доход* в домохозяйстве, имеющем общий бюджет, у предпринимателей в 3.4 раза выше среднего уровня. Он превышает душевые доходы семей самозанятых и наемных работников, соответственно, в 2.4 и 3.9 раза.  Разрыв по уровню *индивидуальных заработков* еще более значителен, что вполне закономерно. У респондентов-предпринимателей он превышает средний уровень по выборке в 5.3 раза, заработки самозанятых – в 3.6 раза, заработки наемных работников – в 5.6 раза.  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 намного превышает средний уровень.  Предприниматели достаточно активно делают сбережения, хотя формы сбережений не отличаются разнообразием. Фактически в их руках сосредоточена основная масса валютных сбережений. В мотивационном аспекте от других групп их отличает мотив вложений в развитие собственного дела, а также забота об оплате качественных медицинских услуг.  На фоне отсутствия развитого официального кредитного рынка предприниматели выглядят относительно активными заемщиками. В то же время они реже прибегают к неформальным займам у частных лиц. Предприниматели также больше заботятся о приобретении страховых полисов.  Более высокий уровень благосостояния проявляется в более частых покупках предметов длительного пользования, недвижимости, пользовании платными услугами. Предприниматели реже вынуждены экономить, больше вкладывают в строительство и ремонт жилья, чаще имеют возможность восстановить свои силы за границей. Не удивительно, что и по всем субъективным параметрам свое материальное положение они оценивают более высоко.  Предприниматели относятся к категории "трудоголиков": их совокупная трудовая нагрузка в неделю превышает средний уровень на 15 часов. Переработки связаны, прежде всего, с их основным делом. Основным трудовым мотивом для малых предпринимателей является высокий доход. Относительно важен мотив накопления полезных связей. Меньше других предприниматели заботятся о всякого рода удобствах и максимизации свободного времени. |
| **Портрет самозанятых** | Большинство самостоятельных работников - также мужчины, многие из которых еще не преодолели тридцатилетний рубеж. По уровню образования и человеческого капитала они не опережают наемных работников.  Самозанятые зарабатывают лучше, чем наемные работники. Но имущественного превосходства они (возможно, пока) не имеют. Их материальные притязания заметно выше, но реально достигнутый уровень благосостояния еще не слишком высок. По отдельным параметрам (отдых за рубежом) они уже вырываются вперед основной массы, но в целом достаточно к ней близки.  Самозанятые весьма активны в сберегательной сфере, имеют заметно больше накопленных средств, нежели наемные работники, действуют несколько более разносторонне, чем предприниматели. При этом если говорить об отличии от предпринимателей, ими движет не столько забота о развитии своего небольшого дела, сколько более приземленные материальные мотивы (например, покупка необходимых вещей).  Кредитная активность самостоятельных работников на формальном рынке (как и у основной массы населения) близка к нулю. Зато они активнее прочих берут деньги в долг у частных лиц.  Самозанятые демонстрируют повышенную трудовую мобильность, они менее всех прочих привязаны к основному месту работы. При этом их трудно отнести к трудоголикам. Среди основных трудовых мотивов, помимо высокого дохода, находится гедонистическое стремление иметь больше свободного времени. Они не слишком стремятся к какому-то служебному и профессиональному росту, особо не ценят "богатство человеческого общения". Они - прирожденные или вынужденные индивидуалисты. |
| **Некоторые выводы** | Малые предприниматели образуют обособленную группу с четко выраженными качественными признаками. Сама группа обладает повышенной внутренней неоднородностью, разброс количественных параметров в ней достаточно велик. Но в отношении других социально-профессиональных групп - самозанятых, наемных работников, неработающих - предприниматели выступают как относительно однородная общность.  Консистентность (согласованность) признаков в группе малых предпринимателей весьма высока. Они заметно обходят другие группы и по уровню образования, и по всем параметрам материального благосостояния, и по основным формам социально-экономической активности. Предприниматели в среднем более квалифицированы, лучше обеспечены материально, более мобильны. Не менее трех четвертей малых предпринимателей фактически по всем рассмотренным признакам могут быть отнесены к средним классам, включая высший средний класс.  Ситуация самостоятельных работников более сложная и противоречивая. Они выделяются своей активностью, мобильностью, но не всегда дотягивают до среднего уровня по уже достигнутым позициям. Уровень образования здесь ниже, а высокие материальные притязания не всегда подкреплены соответствующим материальным достатком. В итоге по одним признакам самозанятые приближаются к предпринимателям, а по другим примыкают к наемным работникам. По многим показателям группа самозанятых находится на границе средних классов. И часто водораздел проходит через ее середину. Можно предположить, что в состав средних классов входят по разным признакам около половины самостоятельных работников. Это подкрепляет гипотезу о том, что самозанятых следует рассматривать как *средний протокласс.* |
| **Средний класс в терминах самоидентификации** | Среди наиболее репрезентативных источников информации о самоидентификации среднего класса следует выделить:   * + мониторинг общественного мнения, проводимый ВЦИОМом;   + блок вопросов, направленных на исследование оснований самоидентификации, включенный в базу данных RLMS;   + локальное исследование Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (ИСЭПН) "Адаптация и идентичность" (далее ИСЭПН-лок);   + исследование Российского независимого института социальных и национальных проблем (РНИСиНП) "Средний класс в России" (1999 г.)   Наибольший опыт в исследовании самоидентификационых характеристик населения России имеет ВЦИОМ.  Относительное сохранение численности самоидентификационных групп не исключает внутригрупповых перемещений - статусной миграции. В наиболее общем виде изменение статусных позиций за ряд лет наблюдений свидетельствует о том, что значительная часть респондентов оценивает нынешний статус ниже по сравнению с тем, который они имели раньше. Наименее устойчивым оказывается положение высших статусных групп: менее половины их представителей сохранили его, в то время как в наиболее многочисленных низших и средних группах на тех же ступеньках оказалось более 80%. В целом же доля высших групп заметно уменьшилась с 17 до 11%, низших выросла с 16 до 23%, средние же понесли наименьший урон (с 67 до 62%).  К сожалению, нет возможности продлить динамический ряд за пределы 1997 г., поскольку методика ВЦИОМ претерпела изменения и социальное положение в мониторинге, начиная с 1998 г., оценивается респондентами по следующей шкале (Таблица 5).  По приведенным данным можно заметить, что доля лиц, идентифицирующих себя со средними слоями, в период с 1997 г. по 1999 г. сократилась с 65% до 40%. Однако, учитывая нарушение сопоставимости в связи с переформулированием исходного вопроса, данный вывод был бы не вполне корректен. Наоборот, заслуживает внимания тот факт, что в рамках единой методологии (Таблица 5) распределение оценок накануне и год спустя после кризиса практически не изменилось. Таким образом, данные ВЦИОМ не подтверждают распространенное положение о размывании средних слоев после кризиса 1998 г.  Субъективная оценка общественного положения, которая являлась предметом анализа в рамках обследования РНИСиНП (Таблица 6), строится на классификации, приближенной к западной методологии (lower middle – middle middle – upper middle). |
|  | Очевидным выводом является лишь то, что только верхний слой оценивает свое положение как исключительное. Уже в среднем слое среднего класса (собственно среднем классе) число респондентов, оценивающих свое положение как "такое же, как у других", достигает почти 40%, и соответствующая группа растет вместе с понижением статуса. Удовлетворенность (полная или частичная) своим общественным положением также характерна только для верхнего слоя. Уже в следующей группе насчитывается почти треть респондентов, в той или иной степени неудовлетворенных своим общественным положением. Из этого можно сделать вывод, что верхняя граница среднего класса, которая слабо фиксируется объективными показателями (дохода, уровня сбережений и т.д.), достаточно четко фиксируется на уровне субъективных характеристик общественного сознания.  Верхний слой демонстрирует значительно больший социальный оптимизм. Средний слой уже не столь оптимистичен, а слои, находящиеся в нижней части статусной лестницы, отличаются гораздо большей неудовлетворенностью своим нынешним положением и пессимизмом в отношении будущего (Таблица 7, Таблица 8).  С этими данными вполне согласуются данные исследования ИСЭПН-лок: 19,8% опрошенных рассматривают свое положение как низкое; 28,1% - "ниже среднего"; 46,2% как среднее; 4,8% - "выше среднего" и 1,1% как высокое.  Все эти оценки свидетельствуют о высоких статусных притязаниях респондентов: 80% оценивших свое общественное положение как "низкое" и "ниже среднего" не удовлетворены своим status-quo, причем большинство из них – "совершенно не удовлетворены". Только пятая часть респондентов, считающих свою позицию средней, удовлетворены существующим положением. Частичная или полная удовлетворенность соответствует лишь высоким статусным позициям.  В исследованиях RLMS для анализа субъективного позиционирования в общественно значимом пространстве используется более сложная методика, которая включает четыре шкалы, описывающие различные основания самоидентификации: (1) "нищие - богатые"; (2) "бесправные - имеющие власть"; (3) "наименее уважаемые - наиболее уважаемые"; (4) "начинающие - профессионалы высокого класса" (Таблица 9). Применение этой методики значительно ближе подводит к очерчиванию такого сложного социального образования, как средний класс, поскольку не только предполагает некоторую концентрацию оснований самоидентификации, но и позволяет выяснить, какие именно из этих оснований социально дефицитны. |
|  | Таким образом, в обществе переходного типа основания самоидентификации не сливаются в некоторый комплексный критерий среднего класса, как это описано социальной теорией применительно к обществам западного типа. Вместо этого образуется несколько самостоятельных признаков и самостоятельных оценочных шкал. Наиболее явным образом выделяются две самостоятельные шкалы – "шкала материального достатка" и "шкала социального достоинства". Наличие альтернативной системы статусов, включающих две или больше самостоятельных статусных иерархий, превращает российский социум в вертикально расчлененное социальное пространство. |
| **Экономические стратегии среднего класса накануне кризиса августа 1998 г.** | Анализ основных социально-экономических показателей в 1997-98 гг. давал основания полагать, что формирование среднего класса в России идет достаточно успешно. Наряду с группами населения, которые можно рассматривать как "группы выживания", появился статистически значимый социальный слой, представители которого сумели использовать различные стратегии адаптации для достижения устойчивого и достаточно высокого уровня жизни, который можно условно назвать "группой успешной адаптации". Финансовый кризис августа 1998 г. существенно осложнил экономическое положение слоев населения, которые могут быть отнесены к среднему классу. Негативные последствия кризиса проявились в следующем.   * В результате кризиса, прежде всего, пострадали предприниматели, занимающиеся оптовой и розничной торговлей импортными товарами и связанные с импортом производители отечественных товаров и продуктов. * Вкладчиками коммерческих банков являлись именно представители потенциального среднего класса и именно их сбережения пострадали в наибольшей степени. * После августовского кризиса потеряли работу представители кредитно-финансового, рекламного и страхового секторов экономики. * Из-за роста цен на фоне замораживания заработной платы высокооплачиваемые наемные работники из числа представителей "группы успешной адаптации" перешли в категорию "группы выживания".   Спектр мнений относительно судьбы среднего класса после кризиса 1998 г. достаточно противоречив: от "полного разрушения адаптационных достижений среднего класса" и "отступления к ситуации 1992 г." до сведения последствий кризиса только к чисто валютному кризису и быстрому восстановлению предкризисного уровня за счет перегруппировки деятельности. Перечисленные выше последствия кризиса являлись основанием для пессимистических заключений. Какие же экономические и социальные изменения послужили основой для оптимистических оценок?   * Несмотря на то, что в коммерческих банках в основном "пропали" сбережения потенциального среднего класса, было бы большим преувеличением считать, что данная категория граждан потеряла свои сбережения. Имеющиеся у них на руках 10-12 млрд. долларов США после кризиса, наоборот, увеличили свою ликвидность. В наличных долларах хранилась примерно половина всех сбережений формирующегося среднего класса. Сохранившиеся сбережения помогли домохозяйствам продержаться некоторое время после кризиса: поддержать бизнес, личное потребление, оплатить переквалификацию и пр. |
|  | * Большинство представителей потенциального среднего класса так или иначе связаны с неформальной оплатой труда, которая в подавляющем большинстве осуществляется в долларах США. В течение года после кризиса цены в среднем выросли в 2.5-3 раза, а курс доллара - практически в 4 раза. Поэтому снижение долларовой зарплаты наемным работникам в 1.5 раза нельзя однозначно рассматривать как снижение оплаты труда. Конечно, потребление рассматриваемой категории граждан смещено в сторону более дорогих товаров относительно структуры индекса цен, на основе которого Госкомстат РФ определяет темпы роста цен. Однако даже с учетом корректировки на стандарты потребления курс доллара опережал инфляцию. * Трудно не согласиться с тем фактом, что августовский кризис повлек за собой сокращение именно тех рабочих мест, на которых были заняты успешно адаптированные к рыночным условиям работники. Но нельзя и не отметить, что кризис создал и новые рабочие места, как в реальном секторе экономики за счет некоторого оживления спроса на российские товары, так и в непроизводственном секторе. Возникли новые консалтинговые фирмы, обслуживающие взаимные претензии юридических лиц, торгующие долгами, распродающие обанкротившиеся фирмы, занимающиеся реструктуризацией убыточных фирм и пр. Наиболее подготовленными для работы на данных участках оказались именно высвободившиеся работники финансово-кредитного сектора.   Специальное социологическое исследование позволило прояснить ряд вопросов, связанных с изменением социально-экономического положения среднего класса в связи с шоком 1998 г.  Были ли готовы представители средних слоев к финансово-экономическому кризису? С одной стороны, ощущение кризиса складывалось из информации об азиатских финансовых кризисах, падении цен на нефть, наконец, из разрушенных надежд на начало экономического роста и обсуждающихся в прессе вопросов о переходе к плавающему курсу рубля. В апреле-июне 1998 г. отмечалось падение курса акций, повышение ставки рефинансирования, нарастание заимствований за рубежом по растущим ценам, рост ставок по депозитам до 40-50%, что является явным признаком кризиса банковской ликвидности. Исходя из этих признаков, втягивание страны в кризис можно было с достаточной долей уверенности предположить.  С другой стороны, люди в большей степени были склонны связывать кризис с осенним периодом, когда после летнего затухания обычно наступало оживление на товарном и финансовом рынках. Поэтому треть респондентов кризис застал врасплох и чуть меньше половины опрошенных (43%) были готовы к кризису. |
|  | Степень неожиданности была неодинаковой для занятых в различных секторах экономики. Занятые в реальном секторе экономики наиболее адекватно воспринимали как сложившуюся в преддверии кризиса финансово-экономическую ситуацию, так и способности правительства предотвратить или минимизировать кризис. Занятые в финансовом секторе проявили одновременно и наибольшую осведомленность, и оптимизм, рассчитывая, что кризис их мало затронет. Значительно меньшую осведомленность о перспективах кризиса проявили респонденты, занимающиеся консалтингом и, казалось бы, обязанные делать профессиональные прогнозы развития экономической ситуации. Большинство же работников науки, образования и здравоохранения были застигнуты врасплох.  Руководящему составу удается лучше отслеживать ситуацию, чем наемным работникам: лишь 5% наемных работников понимали, что масштабный кризис неизбежен, в то время как среди "первых лиц" таких 50%, а среди их заместителей - 45%.  Понимание грозящей катастрофы требовало каких-то действий. Однако ни детальное изучение тактики действий в предшествующие кризисные ситуации, ни анализ реального положения дел накануне кризиса не позволяли выработать однозначно успешную тактику поведения.  Известно, что в наибольшей степени выиграли те, кто имел наличные доллары и валютные вклады в Сбербанке РФ. Однако из всех банков наиболее тяжелая ситуация после кризиса сложилась именно у Сбербанка РФ, выступавшего самым активным игроком на рынке ГКО. Можно с высокой долей уверенности утверждать, что валютные вкладчики Сбербанка РФ получили свои вклады в полном объеме только потому, что их численность была весьма мала.  По данным ВЦИОМа подавляющее большинство предпочитает не хранить сбережения в банках и иностранная валюта рассматривается в качестве лучшей формы хранения сбережений. Приоритетность иностранной валюты при выборе стратегий сберегательного поведения еще больше возрастает, когда речь заходит о больших суммах денег: с такой позицией согласны 77% тех, кто избрал однозначную точку зрения (да, нет). И это несмотря на то, что перед августовским кризисом у определенной части населения операции с валютой ассоциировались с некоторыми трудностями: 24% придерживались мнения, что сбережения неудобно хранить в валюте из-за организационных сложностей (нет поблизости обменных пунктов, неудобный режим их работы и т.д.); 48% согласились с тем, что люди опасаются совершать валюто-обменные операции из-за того, что боятся обмана или ограбления.  Накануне кризиса население не опасалось за обесценение своих долларовых сбережений в случае принятия мер, ограничивающих свободную конвертацию иностранной валюты. И, как известно, действительно после августовского кризиса, когда возник дефицит наличных долларов в обменных пунктах, "черный" валютный рынок наладился оперативно и повсеместно. |
|  | Население преодолело барьер негативного отношения к какому-либо неформальному рынку. Таким образом, накануне кризиса в массовом сознании российских граждан сложилось мнение, что деньги лучше хранить в валюте, но, учитывая опыт прошлых кризисных ситуаций, некоторые предпочли их хранение на валютных счетах, а не в наличной форме, так как возможны некоторые запретительные барьеры на обращение наличной валюты. Респонденты-представители "группы успешной адаптации" в основном и реализовывали эту стратегию: из тех, кто предпринимал какие либо действия накануне кризиса, 53% успели перевести большинство своих активов в наличную валют, а 17% перевели активы фирмы и личные сбережения за рубеж (70% из них - руководители фирм и предприятий). Следует также отметить, что 32% потенциальных представителей среднего класса ничего не предпринимали и причины их такой тактики были следующие:   * + неуверенность в правильном выборе стратегии поведения;   + стратегия поведения была известна, но не успели ее реализовать до кризиса, так как предполагали, что кризис наступит позже;   + были уверены, что бизнес не пострадает от кризиса;   + не ожидали столь глубокого кризиса;   + кризис ожидали, но не видели возможности предпринять быстрые и эффективные меры предосторожности.   В предкризисный период перевод активов в иностранную валюту являлся не единственной приоритетной стратегией для "группы успешной адаптации": среди тех, кто предпринимал определенные шаги по смягчению последствий кризиса, 42% покупали недвижимость и прочие дорогостоящие предметы и 23% возвращали валютные долги, чтобы не оказаться в долговой ловушке после девальвации.  Таким образом, разразившийся в августе 1998 г. кризис в принципе ожидался представителями "группы успешной адаптации", однако для многих оказался неожиданным период его наступления и масштаб последствий. Большинство представителей среднего класса готовились к предстоящему кризису, но не все выбрали правильную схему демпфирующих мероприятий.В частности, накануне кризиса около 10% общего объема накоплений респондентов находилось на счетах в коммерческих банках, что составляло 50% от общего объема организованных сбережений (счета во всех банках, включая и зарубежные). При этом 28% респондентов имели валютные счета в коммерческих банках и 13% - рублевые. |
| **Оценка масштабов кризиса** | Разразившийся кризис в разной степени затронул респондентов: лишь 9% ответили, что кризис их не коснулся, 57% сильно пострадали от кризиса, 28% - незначительно, а 5% отметили, что кризис способствовал увеличению их капитала. Негативные последствия кризиса для представителей формирующегося среднего класса проявились в следующем:   * + 67% респондентов отметили сокращение доходов;   + 22% отметили, что вследствие кризиса увеличилась дебиторская задолженность перед ними;   + 16% респондентов сказали, что существенно пострадал их бизнес;   + 13% отметили потерю ликвидных накоплений;   + 12% считают, что из-за кризиса увеличился объем их кредиторской задолженности;   + 4% зафиксировали потерю работы;   + 12% вообще не испытали не себе негативные последствия кризиса.   Масштабы кризиса по-разному сказались на секторах экономики. В наименьшей степени пострадали от кризиса респонденты, занятые консалтинговой деятельностью и услугами. Наибольшие потери понесла торговля: среди респондентов-представителей данной сферы экономики наблюдается наибольшая концентрация тех, кто одновременно потерял и доходы и сбережения и бизнес.  Расчеты средневзвешенного объема ликвидных накоплений у представителей формирующегося среднего класса до и после (через 9 месяцев) кризиса свидетельствуют о снижении объемов капитала, но не о таком катастрофическом, как предполагали некоторые аналитики. До кризиса средневзвешенный объем накоплений оценивался на уровне 150-155$ в расчете на одно домохозяйство, а через девять месяцев после кризиса - 122-125$, что составляет около 80% от докризисного уровня. В результате из общего числа опрошенных 9% перешли в более высокую группу, 58% не изменили принадлежность группе, а 33% понизили группу ликвидности капитала. При этом обнаружено, что в первую очередь сократился объем сбережений наиболее обеспеченных групп: спустились на одну ступень 79% от числа всех понизивших свой уровень сбережений, и 21% от этого числа понизили уровень сбережений более, чем на одну ступень.  В первую очередь, превентивная стратегия связана с высокой степенью диверсификации форм накопления ликвидного капитала среди потенциальных представителей среднего класса. Перед кризисом сберегательная стратегия одного респондента складывалась в среднем из 3.3 видов накоплений. Как и ожидалось, самой распространенной формой накоплений в предкризисный период была иностранная валюта, которая имелась в наличии у 79% опрошенных. С точки зрения распространенности, следующими по ранжиру приоритетными формами концентрации ликвидного капитала являлась недвижимость (59%). |
|  | Вместе с тем, приоритетность форм хранения ликвидного капитала становится несколько иной при переходе к анализу объемов сбережений. Несмотря на высокую распространенность хранения свободных денег в рублях, накануне кризиса только 10% общего объема накоплений приходилось на наличные рубли. Сохраняется лидирующая роль наличной иностранной валюты и вложений в недвижимость. Вклады в коммерческих банках (валютные и рублевые) составляли 10% от общего объема сбережений накануне кризиса и сократились до 2% в послекризисный период. После событий августовского кризиса нестабильность коммерческих банков стала окончательно очевидной для "группы успешно адаптировавшихся" к рыночным реформам. Недоверие к финансовым институтам, ощущение постоянной угрозы сбережениям вынуждает респондентов держаться в зоне валютной наличности, что отодвигает еще дальше перспективы трансформации личных сбережений в источник внутренних инвестиций.  Исследование не показало существенных изменений на рынке труда вследствие финансового кризиса: лишь 4 респондента лишились работы, но менее через год уже имели другую работу. Можно предположить, что рынок труда отразил удар кризиса, хотя несколько сжался. Часто звучавшие предположения о том, что следствием кризиса станут массовые высвобождения в банковско-финансовом секторе, инвестиционной и страховой области, рекламе, не оправдались. Вместе с тем сжатие рынка труда более остро ставит проблему вовлечения новых социальных групп, прежде всего, получившей соответствующее образование молодежи, в те сферы экономики, которые до кризиса считались наиболее привлекательными. Перспективы расширения социального слоя, способного образовать устойчивый средний класс, таким образом, сократились.  Говоря о сокращении доходов как о главном негативном следствии финансового кризиса, следует иметь в виду их (доходов) рублевую и валютную составляющие. Во-первых, доходы двух третей респондентов находятся в валютной зоне, что в большой степени предполагает иллегальный характер деятельности. Заметен также тот факт, что доходы 8% опрошенный вообще не связаны с рублевой денежной массой. Во-вторых, сократились и рублевая и валютная составляющие доходов, но валютные доходы сократились в большей степени. В-третьих, те респонденты, чьи валютные поступления не изменились или сократились незначительно, получили выигрыш из-за отставания роста рублевых цен от роста курса доллара. И, в-четвертых, небольшая доля респондентов, чьи доходы не изменились, говорит о высокой степени нестабильности социально-экономических условий, вынуждающей респондентов-представителей протосреднего класса отказываться от долгосрочных адаптационных стратегий, демонстрировать ситуативно-рациональный тип поведения и применять эффективные при данных условиях краткосрочные неинвестиционные бизнес-стратегии. |
|  | Последствия кризиса оказались катастрофическими для незначительного числа респондентов. Пятой части респондентов удалось достаточно оперативно переориентировать бизнес. Необходимость переориентации бизнеса возникла, главным образом, в двух сферах экономики - торговле и реальном секторе. В значительной степени переориентировали свой бизнес и респонденты, занятые в сфере консалтинга, но здесь основной причиной переориентации стало формирование потребностей на консультационные услуги по проблемам взаиморасчетов после кризиса, возврата долгов, реструктуризации бизнеса и пр. Другими словами, спрос породил предложение и высвободившиеся работники кредитно-финансового сектора "нашли себя" на поприще преодоления проблем, созданных сектором их предкризисной занятости. |
| **Оценка перспектив социально-экономического развития после кризиса** | Совершенно очевидно, что кризис 1998 г. усугубил недоверие сберегателей-потенциальных инвесторов к государству и финансовым институтам. Это, в свою очередь, образует труднопреодолимое препятствие для превращения среднего слоя в настоящий средний класс и обрекает этот слой на продолжение функционирования в иллегальной экономической среде, что делает его еще более уязвимым. Этими обстоятельствами, в частности, можно объяснить пессимизм в оценках респондентов перспектив формирования российского среднего класса (Таблица 18). Пятая часть респондентов считает, что социально-экономическая трансформация, которую переживает Россия, вообще не выработала условий для становления среднего класса.  Больше половины респондентов полагает, что в докризисный период такие условия были, но сократились после 17 августа. Кризис, таким образом, нанес ощутимый удар по надеждам представителей среднего слоя обрести устойчивость и респектабельность в условиях формальной институциональной среды, обозначить черты российского среднего класса в западном воплощении. Представления же о том, что кризис создал условия для рождения среднего класса, связаны, как представляется, с надеждой на то, что разрушение олигархической системы будет способствовать формированию более честных правил игры, способствующих выстраиванию системы экономического взаимодействия в рамках легальной экономики.  Существуют значительные различия в оценках перспектив формирования среднего класса в зависимости от сферы деятельности. Во-первых, занятые в сфере торговли в меньшей степени, чем другие, рассматривают социально-экономические условия, созданные в ходе трансформации, пригодными для становления российского среднего класса. Во-вторых, сокращение перспектив ощущают более половины опрошенных представителей всех сфер занятости примерно в равной степени. В-третьих, представление о том, что после кризиса будут созданы лучшие условия для формирования среднего класса, присуще, главным образом, занятым в сфере реальной экономики, в большей степени, как можно предположить, угнетенной мафиозно-олигархическими порядками. И как показывают данные балансовой межведомственной комиссии при федеральной службе по делам несостоятельности и финансового оздоровления, их надежды основываются на некоторых объективных процессах: в 1999 г. увеличилась доля денежных платежей в общей структуре платежей (с 25% в 1998 г. до 30-40% - в 1999 г.), а срок возврата платежей за отгруженную продукцию сократился с 6.3 (1998 г.) до 5.5. месяцев (1999 г.).  Представляется важным, что наибольший пессимизм в оценке перспектив формирования среднего класса высказывают представители самой молодой возрастной группы: 23,8% в возрасте до 30 лет считают, что в России не было и нет условий для становления среднего класса (в других возрастных группах этот показатель меньше) и 66,7% уверены, что после кризисы перспективы сократились (это также самый высокий показатель). |
|  | Между тем, любопытно, что пессимизму в оценках перспектив формирования среднего класса противостоит оптимизм в оценке перспектив роста личного благосостояния, и это следует из очень высокой (около 80%) доли респондентов, уверенных или надеющихся на рост своего благосостояния. В целом можно выделить три группы респондентов. *Первую* составляет абсолютное большинство оптимистов. Данная группа не многочисленна, что вполне сочетается с реально сложившейся в России социально-экономической ситуацией. *Вторую группу* (14% респондентов) составляют те, кого оставила надежда на рост своего благосостояния в России. *Третья группа* – это те, кто в быстро меняющейся социально-экономической ситуации и при высокой политической нестабильности не в силах трезво оценить перспективы.  Личные перспективы по-разному видятся представителям различных сфер занятости. Относительно высока доля пессимистов, занятых в сфере консалтинга, что, скорее всего, связано с их профессиональными знаниями глубины проблем экономического кризиса. Также весома доля пессимистов среди занятых в ранее наиболее благополучном банковско-финансовом секторе. В то же время в целом оптимистические прогнозы относительно собственного благосостояния высказывают лица, занятые в реальном экономическом секторе.  Хорошие перспективы роста личного благосостояния респонденты не связывают (или связывают слабо) с возможностями формирования среднего класса. Это еще раз подтверждает подозрение, что высокий доход в современной России не является ключевым признаком отнесения к среднему классу. Более того, именно эти респонденты испытывают значительные трудности в социальной самоидентификации: треть респондентов отнесли себя к нижней границе среднего класса, хотя их индивидуальный месячный доход превышал 1 000 долл. США (данное условие было главным критерием формирования выборки). Из этого следует, что образование социально-экономических групп по признаку дохода не тождественно сегментации среднего класса и что уровень дохода влияет, но не определяет социального самочувствия и социально-экономической идентификации респондентов.  Не будучи добросовестными налогоплательщиками, они лишаются возможности сами требовать большей прозрачности экономической деятельности, контролировать расходы государственного бюджета. В результате их деятельность не обретает престиж, необходимый для повышения социальной самооценки.  Из всего сказанного следует, что социально-экономические условия, сложившиеся в ходе российских реформ, мало способствуют формированию среднего класса. Прежде всего, это связано с масштабами "параллельной" экономики, в которой реализуется значительная часть экономической деятельности среднего слоя российского общества. Кризис и методы его преодоления развеяли надежды части представителей этого слоя, связанные с выходом их деятельности из сферы теневой экономики и, соответственно, легализацией доходов и сбережений. |
|  | Тем не менее, этот слой накопил достаточный адаптационный потенциал для того, чтобы отразить, хотя и с потерями, удар кризиса августа 1998 г., восстановиться в течение года после кризиса, продумать и простроить стратегии экономической деятельности, адекватные сложившимся после августа социально-экономическим условиям. |
| **Заключение** | 1. Контент-анализ исследовательского поля (более 200 публикаций, посвященных проблемам среднего класса) показал, что в настоящее время в России нет ни одной социологической работы, в которой с равной степенью глубины одновременно рассматривались бы и проблемы идентификации российского среднего класса, и конкретные аспекты его жизнедеятельности. Работы, специально посвященные этой социальной группе, ориентированы, в первую очередь, на вопросы - "что есть российский средний класс" и "есть ли он вообще".  На мой взгляд, попытки доказать или опровергать существование среднего класса в современной России малопродуктивны. Средние классы существовали и существуют всегда, они не могут быть "уничтожены". Меняются только их размеры, характер и состав. Не претендуя на формулирование нового взгляда на проблему идентификации среднего класса и построения строгой методологии, а ориентируясь исключительно на цели прикладного анализа, я все же вынужден предложить рабочее определение понятия "средний класс" в современных социально-экономических российских условиях.  Значительная часть теоретических и методологических разногласий снимается, если признать, что средний класс - не единая группа, а совокупность разнородных групп. Собственно, именно этот факт и доказывают многочисленные социологические исследования. Это означает, что вместо агрегированного, но не идентифицированного понятия "средний класс" уместнее термин "средние классы". Равным образом для прикладного анализа не представляет большого интереса дискуссия о том, какая категория (класс, слой или группа) наиболее адекватна исследуемому феномену. В самом деле, вне сферы тонких категориальных обсуждений довольно трудно найти существенную разницу между концепцией класса, включающего несколько слоев, и концепцией слоя, состоящей из нескольких групп.  2. *Первая исходная гипотеза*, которая была положена в основу настоящего исследования, состоит в том, что в контексте переживаемых Россией трансформационных процессов социальное образование, отвечающее всем критериям, присущим среднему классу в экономически развитых и эволюционно развивающихся обществах, еще не сложилось. Собственно средний класс, в том смысле, в котором он существует на Западе, в России пока не сформировался, а если и существует, то в очень ограниченных масштабах.  *Вторая гипотеза* состояла в том, что социальные группы, составляющие протосредний класс, характеризуются разным уровнем концентрации названных признаков. В соответствии с этой гипотезой средние классы могут быть стратифицированы по уровню концентрации доминантных признаков. В этой связи социальное образование, в котором указанные признаки присутствуют в максимально концентрированном виде, мы будем называть "идеальный средний класс". Социальные группы, обладающие не всеми, но основными, базовыми признаками среднего класса, составляют его "ядро". |
|  | *В качестве третьей гипотезы* выступает предположение, что концентрация доминантных признаков в различных социальных группах происходит неравномерно и их несимметричное накопление приводит к гипертрофии одних и гипотрофии других признаков.  3. В терминах множественности средних классов результаты поиска их строгих границ и масштабов весьма условны. В то же время определенными возможностями для эмпирических оценок не следует пренебрегать. Существуют исследования, выполненные вне рамок проблемы идентификации среднего класса, в которых накоплен богатейший эмпирический материал о положении отдельных социальных групп, об особенностях их потребительского и сберегательного поведения, трудовых мотивациях, ценностях и т.д. Систематизация и вторичный анализ этих данных в контексте изучения российских средних слоев дают возможность оценить размеры среднего класса на эмпирическом уровне. В рамках настоящего исследования для этих целей использованы базы данных Госкомстата РФ, ВЦИОМ, RLMS, ИСЭПН, РНИСиН и стандартизованного опроса, посвященного проблеме малого предпринимательства.  4. Множественность методик и значительные расхождения в оценках величины и внутренней структуры российского среднего класса обусловлены отнюдь не только индивидуальными предпочтениями социологов или такими универсальными (наблюдаемыми во всех странах) особенностями среднего класса, как гетерогенность и размытость границ. Сложности идентификации среднего класса в сегодняшней России во многом усугубляются явлениями, характерными для обществ переходного периода: незрелостью социальной структуры и значительными нарушениями связей между критериальными характеристиками социальных слоев, включая и деформацию традиционной цепочки "образование - профессиональный статус - доход - самоидентификация".  Именно потому, что стадия экономической трансформации еще не окончена, мы не вправе отдавать предпочтение какому-либо одному их перечисленных критериев и делать вывод о непригодности какого-либо другого. В первую очередь, это относится к такому критерию идентификации, как доход. Несмотря на все сомнения относительно его "работоспособности", связанные с многочисленными методическими проблемами как в рамках статистического учета, так и социологических измерений, этот индикатор сохраняет за собой роль базовой характеристики социально-экономического положения индивида и домохозяйства.  5. Количественный анализ распространенности отдельных объективных критериев, основанный на различных статистических и социологических источниках, показывает, что данные хар-ки присущи значительным по размеру социальным группам:  - по уровню дохода – от 30 до 55% домохозяйств;  - по критерию образования – от 20 до 40% занятого населения;  - по профессионально-квалификационному статусу – от 35 до 45% занятого населения;  - по критерию самоидентификации – 40-65% населения |
|  | В целом признаки среднего класса распространяются на подавляющее большинство домохозяйств – более 80% домохозяйств имеют хотя бы один из признаков среднего класса.  6. В рамках настоящего исследования была предпринята попытка оценить размеры "ядра среднего класса" на основе многокритериального подхода. В этих целях использовались три массива данных (ИСЭПН, RLMS и ВЦИОМ). Информационная насыщенность массивов такова, что можно оценить сферы распространения следующих признаков: (1) доходы, (2) владение недвижимым и (3) движимым имуществом, (4) профессионально-квалификационный статус, (5) демонстрация успешного экономического поведения в новых экономических условиях и самоидентификация. Многокритериальная модель дала следующие оценки (Таблица 19, Рисунок 1):  7. В терминах среднего класса с наибольшей уверенностью, видимо, можно говорить о пересечении этих множеств, как это уже звучало выше, - "ядре среднего класса", то есть социальной группы, обладающей основными его критериальными характеристиками. По-видимому, это и есть тот средний класс, который устоял под ударами финансово-экономического кризиса 1998 г., накопил определенный набор перспективных ресурсов и сформировал значительный адаптационный потенциал.  Стабильность и перспективы средних классов, выделенных по перечисленным признакам, зависит от концентрации этих признаков. Наибольшая вероятность сохранения своих позиций у домохозяйств с самым высоким уровнем концентрации признаков среднего класса (пять признаков). Таковыми являются 1-2,5% домохозяйств (Рисунок 2). Строго говоря, лишь эту часть можно назвать "идеальным" средним классом, поскольку даже в отношении "ядра" среднего класса, несмотря на высокую концентрацию признаков, утверждение о его безусловной стабильности было бы преждевременным.  Домохозяйства с высокой концентрацией признаков среднего класса в большей степени представлены в городах: 80% семей-представителей российского протосреднего класса проживают в городе, в то время как в целом в городах проживают около 70% домохозяйств. Анализ также показал, что масштабы распространения среднего класса существенно дифференцированы по регионам: в богатых регионах протосредние классы представляют 37-40% семей, а в средних и бедных регионах - 12-13%.  8. Расширенные множества могут интерпретироваться как протосредние классы, имеющие некоторые характерные для них признаки, тем самым, обладающие, определенным ресурсом и, следовательно, шансами на перемещение в ядро. Произойдет ли это перемещение, зависит, во-первых, от экономических и институциональных координат и, во-вторых, от весомости данного ресурса в системе этих координат. На мой взгляд, именно эта группа представляет наибольший интерес, в первую очередь, с точки зрения экономической и институциональной политики. |
|  | В свете сказанного, на мой взгляд, в конечном итоге не столько важен вопрос о численности и границах ядра среднего класса и даже протосредних классов, сколько о том, носителями какой социально-экономической стратегии они являются и какие из этих стратегий являются механизмами выживания, а какие – механизмами развития.  9. В этой связи как о представителях среднего класса с наибольшей долей уверенности можно говорить о малых предпринимателях. Исключительное внимание к этой социальной группе не означает попытки преувеличить его статус и значение в социальной стратификации современной России. Станут ли малые предприниматели основой среднего класса или же останутся одним из его многочисленных слоев – вопрос исторического будущего и социально-экономической эволюции. Однако сегодня следует подчеркнуть, что малые предприниматели образуют обособленную группу с четко выраженными качественными признаками. Сама группа обладает повышенной внутренней неоднородностью, разброс количественных параметров в ней достаточно велик. Но в отношении других социально-профессиональных групп - самозанятых, наемных работников, неработающих - предприниматели выступают как относительно однородная общность. Консистентность (согласованность) признаков в группе малых предпринимателей весьма высока. Они заметно превосходят другие группы и по уровню образования, и по всем параметрам материального благосостояния, и по основным формам социально-экономической активности. Предприниматели в среднем более квалифицированы, лучше обеспечены материально, более мобильны.  В итоге не менее трех четвертей малых предпринимателей фактически по всем рассмотренным нами признакам могут быть отнесены к средним классам, включая высший средний класс.  10. Финансово-экономический кризис 1998 г. и методы его преодоления существенно повлияли на социально-экономическое положение средних классов в России. Тем не менее, этот слой накопил достаточный адаптационный потенциал для того чтобы отразить, хотя и с потерями, удар кризиса августа 1998 г., восстановиться в течение года после кризиса, продумать и простроить стратегии экономической деятельности, адекватные сложившимся после августа социально-экономическим условиям.  11. Исследование показало, что социально-экономические условия, сложившиеся в ходе российских реформ, мало способствуют формированию среднего класса. Прежде всего, это связано с масштабами "параллельной" экономики, в которой реализуется значительная часть экономической деятельности среднего слоя российского общества. Ход экономического развития как до, так и после экономического кризиса 1998 г. отнюдь не способствовал тому, чтобы этот слой превратился в "классический" средний класс, которому свойственна однонаправленность социальных (прежде всего, статусных) и экономических (размер дохода и накоплений) характеристик. |
|  | В этой связи важнейшей задачей становится поиск экономических стратегий и социальных технологий, направленных на формирование российского среднего класса, связанных с расширением социальной динамики, сужением масштабов теневой деятельности, выходом средних слоев в рамки легальной экономики. В этом смысле будущая стратегия как самих средних классов, так и государства как автора и проводника социально-экономических реформ, видимо, может быть описана известной формулой: *Clipeum post vulnera sumere (лат.)* (Взяться за щит после ранения). |
| **Тезисы** | Социальная структура как своего рода каркас всей системы общественных отношений, то есть как совокупность экономических, социальных и политических институтов, организующих общественную жизнь. С одной стороны, эти институты задают некоторую сеть ролевых позиций и нормативных требований по отношению к конкретным членам общества. С другой стороны, они представляют собою определенные достаточно устойчивые пути социализации индивидов.  Главным принципом определения социальной структуры общества должен быть поиск реальных субъектов социальных процессов.  Субъектами могут быть и отдельные индивиды, и социальные группы различных размеров, выделяемые по разным основаниям: молодежь, рабочий класс, религиозная секта и так далее.  С этой точки зрения социальную структуру общества можно представить как более или менее устойчивое соотношение социальных слоев и групп. Для изучения многообразия иерархически расположенных социальных слоев призвана теория социальной стратификации.  Первоначально идея стратового представления социальной структуры имела ярко выраженный идеологический оттенок и была призвана нейтрализовать Марксову идею классового идея общества и доминирования в истории классовых противоречий. Но постепенно идея выделения социальных слоев в качестве составляющих общества элементов утвердилась в социальной науке, ибо она действительно отражала объективные различия разных групп населения в рамках отдельно взятого класса.  Теории Социальной стратификации возникли в противовес марксистко-ленинской теории классов и классовой борьбы.  **Социальная стратификация** – это «дифференцирующее ранжирование индивидов данной социальной системы», это «способ рассмотрения индивидов как занимающих более низкое или более высокое социальное место друг относительно друга в некоторых социально важных аспектах».  Таким образом, социальная структура возникает по поводу общественного разделения труда, а социальная стратификация — по поводу общественного распределения результатов труда, т. е. социальных благ.  Рассматривая динамику социальной стратификации, соотношение факторов преемственности и развития, необходимо оценить наиболее общие проблемы трансформации социальной структуры российского общества. Одним из важных моментов социоструктурной динамики является изменение сравнительной роли и конкретного содержания критериев стратификации общества. Основными критериями этой стратификации принято считать: |
|  | Политический потенциал общественных групп, выражающийся в объеме их властных и управленческих функций;  Экономический потенциал, проявляющийся в масштабах их собственности;  Социокультурный потенциал, отражающий уровень образования, квалификации и культуры, особенности образа и качества жизни.  **Средний класс** — уникальное явление в мировой истории. Скажем так: его не было на протяжении всей истории человечества. Он появился лишь в XX веке. В обществе он выполняет специфическую функцию. Средний класс — стабилизатор общества. Чем больше он, тем меньше вероятность того, что общество будут сотрясать революции, межнациональные конфликты, социальные катаклизмы. Он состоит из тех, кто сделал судьбу собственными руками и, следовательно, кто заинтересован в сохранении того строя, который представил подобные возможности. Средний класс разводит два противоположных полюса, бедных и богатых, и не дает им столкнуться. Чём тоньше средний класс, тем ближе к друг другу полярные точки стратификации, тем вероятнее их столкновение. И наоборот.  Среди функций среднего класса выделяют две «классические». Прежде всего – это основной экономический донор: бюджет страны складывается из налогов широкого слоя налогоплательщиков, рассматривающих себя как опору государства и по этой причине наделенных правом контролировать его расходы.  Другая важнейшая функция среднего класса – его ведущая роль в процессе вертикальной мобильности. Основные социальные перемещения в обществе происходят как внутри среднего класса, так и между ним и другими элементами социальной структуры. Именно свободные каналы восходящей вертикальной мобильности, ясные перспективы социального роста, базой которого выступают образование и уровень квалификации, должны обеспечивать высокий уровень благосостояния представителей среднего класса.  При всей пестроте структуры среднего класса (что видно из данных по тем странам, где он наличествует) можно выделить какие-то существенные общие, либо сближенные черты статусов этих групп:  уровень дохода, благосостояния, позволяющий реализовать современный образ жизни, его социальный стандарт;  относительную устойчивость экономического статуса, его стабильность; устойчивое экономическое самообеспечение;  владение собственностью либо условиями, безусловно необходимыми для ее эффективного функционирования на современном уровне: знаниями и умениями в сфере организации и управления, высокой квалификацией, информацией; |
|  | признанную особо ценной для общества деятельность в сфере науки, культуры, осуществляемую на основе обладания уникальными творческими способностями;  повышенную (по сравнению с нижерасположенными на социальной лестнице группами) субъектность: на рынке труда, в выборе образцов социального поведения и т.д.; способность влиять более или менее существенно на общественный процесс и управление им: средний класс – один из важнейших компонентов системы социального партнерства. |

**Таблица 1**

**Стратификационные критерии идентификации среднего класса (сводная группировка)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Группы критериев | Критерии | Некоторые возможные шкалы |
| 1. Материальное благосостояние (материальный статус) | Текущий доход  Движимое имущество  Недвижимое имущество и транспорт  Сбережения (денежные вклады, наличные деньги, облигации и иные ценные бумаги, кроме "голосующих") |  |
| 2. Владение средствами производства (капиталом) | Предприятия, фирмы с наемной рабочей силой, товарные фермы и пр.: полная собственность или участие в собственности во всех формах, включая простые акции и другие "голосующие" ценные бумаги  Имущество для индивидуальной трудовой деятельности |  Наличие/отсутствие   Величина в денежном выражении |
| 3. Профессионально-должностной (социально-профессиональный) статус | Управленческий статус |  Исполнитель /руководитель того или иного уровня |
| Образование, квалификация |  Кол-во лет обучения   Кол-во и тип дипломов |
| Уровень сложности профессиональной деятельности |  Занятость физическим/ умственным трудом   Различные типы автономий труда |
| Сектор экономики |  Гос./частный   Промышленность/ с/х /социальная сфера и пр. |
| 4. Политический статус | Степень влияния на принятие решений органами государственной власти различных уровней и органами местного самоуправления |  Экспертные оценки влияния слоя в целом, подгрупп и индивидов |
| 5. Потенциал социальной мобильности | Возможности восходящей и нисходящей мобильности у представителей группы (слоя) |  Фактическая мобильность   Потенциальная мобильность |
| 6. Статусность образа (стиля) жизни | Статусные аспекты образа и качества жизни  -качество текущего потребления  -качество среды проживания  -качество досуга  -круг общения  -социальное настроение и пр. |  Экспертные оценки |
| 7. Социальный престиж | Социльный престиж группы в целом, отдельных подгрупп, аспектов профессиональной деятельности и стиля жизни |  |

**Таблица 2**

**"Дециль качественного изменения"**\*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1997 | 1998 |
| транспортные средства | 6 | 7 |
| мебель, домашнее оборудование, предметы ухода за домом | 7 | 7 |
| строительные материалы |  | 10 |
| бытовые услуги |  | 10 |
| медицинские услуги | 7 |  |
| санаторно-оздоровительные услуги | 7 | 7 |
| прочие услуги | 10 | 9 |

\* - указаны лишь те потребительские позиции, по которым обнаружена точка перелома

**Таблица 3**

**Распределение численности занятых в экономике по уровню образования, %**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Всего | в том числе имеют образование | | | | |
|  |  | высшее профессио-нальное | среднее профессио-нальное | среднее (полное) общее | основное общее | не имеют основного общего |
| 1992 | 100 | 16.1 | 31.6 | 32.9 | 14.5 | 3.2 |
| 1993 | 100 | 16.9 | 32.4 | 32.4 | 13.9 | 2.7 |
| 1994 | 100 | 18.0 | 32.6 | 32.8 | 12.8 | 2.0 |
| 1995 | 100 | 18.4 | 33.3 | 33.2 | 11.9 | 1.7 |
| 1996 | 100 | 18.8 | 33.3 | 33.3 | 11.4 | 1.6 |
| 1997 | 100 | 20.1 | 32.7 | 32.8 | 10.3 | 2.3 |
| 1998 | 100 | 20.7 | 33.4 | 32.7 | 9.3 | 1.9 |

Источник: Госкомстат РФ, "Труд и занятость в России", 1999

**Таблица 4**

**Распределение статусных позиций (ВЦИОМ)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Статусная позиция | | |
| Месяц, год | высокая | средняя | низкая |
| Декабрь 1989 | 11 | 66 | 20 |
| Апрель 1994 | 11 | 58 | 27 |
| Ноябрь 1994 | 9 | 63 | 22 |
| Ноябрь 1995 | 7 | 62 | 24 |
| Ноябрь 1996 | 11 | 62 | 24 |
| Ноябрь 1997 | 12 | 64 | 24 |
| Доля в общем числе опрошенных | 11 | 62 | 23 |
| Дисперсия | 2,2 | 4,3 | 7,3 |

**Таблица 5**

**Определение социального положения в 1998-99 гг. (ВЦИОМ)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Социальный статус | июнь 1998 | июнь 1999 |
| Низший | 14,0 | 15,6 |
| Рабочие | 34,2 | 35,1 |
| Низшая часть среднего слоя | 16,7 | 15,2 |
| Средний слой | 23,1 | 21,8 |
| Верхняя часть среднего слоя | 2,0 | 2,8 |
| Высший слой | 0,2 | 0,2 |
| Затруднились ответить | 10,1 | 9,3 |

**Таблица 6**

**Самооценка материального положения респондентов (%) (РНИСиНП)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Положение в настоящее время | Верхний слой среднего класса | Средний слой среднего класса | Нижний слой среднего класса | Бедные |
| Значительно лучше, чем у окружающих | 45,8 | 7,7 | 0,8 | 1,3 |
| Несколько лучше | 39,6 | 49,0 | 20,9 | 9,7 |
| Такое же | 12,5 | 39,2 | 58,9 | 42,2 |
| Несколько хуже | 1,1 | 4,0 | 17,1 | 34,5 |
| Значительно хуже, чем у окружающих | 1,0 | 0,1 | 2,3 | 12,3 |

**Таблица 7**

**Оценка респондентов перспектив (через 2-3 года) своего материального положения (%) (РНИСиНП)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Положение в через 2- 3 года | Верхний слой среднего класса | Средний слой среднего класса | Нижний слой среднего класса | Бедные |
| Значительно лучше, чем у окружающих | 43,7 | 11,9 | 1,4 | 1,3 |
| Несколько лучше | 39,6 | 38,8 | 16,7 | 8,4 |
| Такое же | 14,6 | 44,5 | 62,7 | 42,9 |
| Несколько хуже | 2,1 | 3,6 | 13,5 | 24,7 |
| Значительно хуже, чем у окружающих | 0,0 | 1,2 | 5,7 | 22,7 |

**Таблица 8**

**Степень удовлетворенности своим положением в обществе (%) (РНИСиНП)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Степень удовлетворен-ности | Верхний слой среднего класса | Средний слой среднего класса | Нижний слой среднего класса | Бедные |
| Удовлетворены | 60,4 | 19,7 | 3,8 | 1,9 |
| Скорее  Удовлетворены | 35,4 | 40,5 | 19,1 | 9,7 |
| Скорее не  Удовлетворены | 2,1 | 23,4 | 41,9 | 27,9 |
| Не удовлетворены | 1,0 | 8,1 | 25,2 | 51,3 |
| Затруднились с ответом | 2,1 | 8,3 | 10,0 | 9,2 |

**Таблица 9**

**Доля респондентов, выбравших значение "5" и более по четырем идентификационным шкалам (RLMS)**

|  |  |
| --- | --- |
| Шкала (позиции 1- наименьшее значение,  9 – наибольшее значение) | Доля респондентов (%), выбравших позицию "5" и больше |
| "нищие - богатые" | 17,1 |
| "бесправные – имеющие власть" | 12,2 |
| "наименее уважаемые – наиболее уважаемые" | 58,8 |
| "начинающие – профессионалы высокого класса" | 48,9 |

**Таблица 18**

**Оценки перспектив формирования российского среднего класса**

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты ответа | Доля респондентов (%) |
| В России не было и нет условий для формирования среднего класса | 19,0 |
| После кризиса перспективы формирования среднего класса резко сократились | 55,0 |
| Только после кризиса возникли условия для формирования среднего класса | 14,0 |
| Формирование среднего класса не связано с кризисом | 12,0 |

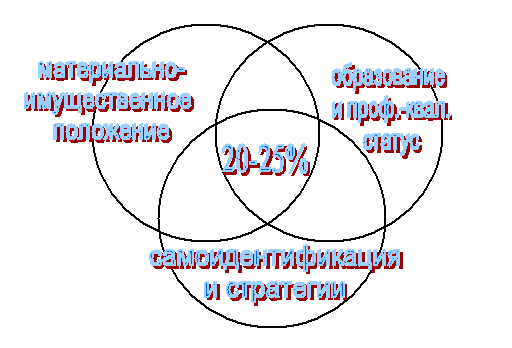
**Таблица 19**

**Оценки масштабов "идеального" среднего класса**

|  |  |
| --- | --- |
| Источник информации | Размер ядра среднего класса,  % в общем числе домохозяйств |
| ИСЭПН | 25.6 |
| RLMS | 22.8 |
| ВЦИОМ | 19.7 |

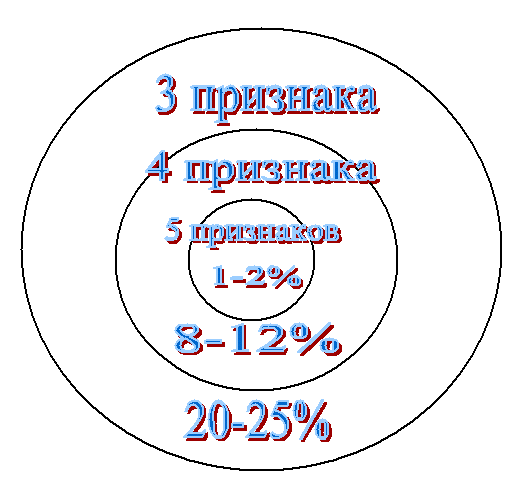
**Рисунок 1**

**Ядро среднего класса и протосредние классы.**



**Рисунок 2**

**Концентрация признаков среднего класса.**



**Список литературы**

1. Беляева Л.А. Критерии выделения российского среднего класса // Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999. С.12.
2. Чепуренко А.Ю. Средний класс в российском обществе: критерии выделения, социальные особенности // Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999. С.8-9.
3. Заславская Т.И., Громова Р.Г. К вопросу о "среднем классе" российского общества // Мир России. 1998. #4. С.5-6.
4. Луман Н. Глобализация мирового сообщества: как следует системно понимать современное общество // Социология на пороге XXI века: новые направления исследований. М.: Интеллект, 1998. С. 96.
5. Андреев А.Л. "Два средних класса" в российском обществе? // Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999. С.39-51.
6. Здравомыслов А.Г. Несколько замечаний по поводу дискуссии о среднем классе // Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999. С.30-35.
7. Средний класс в современном российском обществе/РНИСиПН. М.: РОССПЭН, 1999.
8. Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЭИС, 2000. С. 11-12; Григорьев Л., Малева Т. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопросы экономики. 2001. #1. С.52-53.
9. Авраамова Е. К проблеме формирования среднего класса в России // Вопросы экономики 1998г. №7 с.43-54.
10. Беленький В.Х. О среднем классе в России // Социально-политический журнал 1997г. №11-12 с.15-26.
11. Галкин А.А. Тенденции изменения социальной структуры // Социс 1998г. №7 с.44-54.
12. Голенкова З.Т. Средние слои в современной России // Социс 1998г. №7 с.44-54.
13. Рывкина Р.В. Эксперты о среднем классе // Информационный бюллетень 1997г. №1
14. Ситников А. Формируется ли средний класс?// Российский экономический журнал 1999г. №3 с.26-35.
15. Тарасов А. «Средний класс» или «мещанский слой», заметки социолога // Свободная мысль 1998г.№1 с.46-56.