УДК 316.343.654

Алексеенок А.А.,
кандидат социологических наук, доцент кафедры
«Социология и психология управления»
Орловского филиала РАНХиГС при Президенте РФ

Каира Ю.В.,
кандидат социологических наук, доцент кафедры
«Информатика и информационные технологии в менеджменте»
Орловского филиала РАНХиГС при Президенте РФ

ПОКАЗАТЕЛИ И ХАРАКТЕРИСТИКИ ВНУТРЕННЕЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО СРЕДНЕГО КЛАССА

В данной статье нашли отражение материалы, посвященные стратификационной модели современного общества, месту в ней среднего класса, основным подходам к его изучению, а также выделяются оособенности внутренней структуры российского среднего класса, описываются основные показатели среднего класса и его сущностные характеристики.

Ключевые слова: социологическое исследование, социальное самочувствие, социально-экономическая ситуация, материальное положение, средний класс, социальная стратификация, критерии среднего класса, структура среднего класса.

Социальные группы, составляющие средний класс, характеризуются разным уровнем концентрации признаков. В соответствии с этой гипотезой средний класс может быть стратифицирован по уровню концентрации доминантных признаков.

Для построения интегрального критерия материальной обеспеченности используются следующие показатели: (1) текущие денежные доходы; (2) накопленные сбережения; (3) накопленное движимое имущество; (4) наличие сельскохозяйственных животных; (5) имеющееся в распоряжении домохозяйства накопленное недвижимое имущество; (6) имеющиеся в распоряжении домохозяйства земельные паи, пастбищные и сенокосные угодья.

Существует большой соблазн включить в состав признаков среднего класса стиль жизни или по меньшей мере структуру потребления — так, в частности, поступают маркетинговые исследователи. Между тем, несмотря на то, что потребительские характеристики тесно связаны с материальными ресурсными признаками, это не одно и то же. У любого из критериальных признаков

есть две функции — объединяющая и разграничительная. Первая позволяет выявить относительную однородность внутри исследуемой группы, вторая — провести водораздел между этой группой и ее окружением.

Действительно, в силу больших материальных ресурсов, сконцентрированных у среднего класса, логично предположить, что эта социальная группа отличается по потребительской активности от остальных. Однако совершенно не очевидно, что существует сколько-нибудь единый вектор в потреблении и тем более в стиле жизни для всего среднего класса. Рассматриваемая нами социальная группа внутренне неоднородна, и точно так же неоднородны потребительские предпочтения и практики входящих в ее состав индивидов. Модная одежда давно перестала выделять людей по их социальному и доходному статусу. Доступ к Интернету тоже перестал быть уделом людей с достатком. Отказ от отдыха за рубежом может быть связан с плохой переносимостью южной жары, а отсутствие солидной иномарки в мегаполисе с его нескончаемыми дорожными пробками — с удобством передвижения на метро. Точно так же желание быть в хорошей физической форме одних приводит в фитнес-центр, других — к упражнениям в диетологии или спортивному бегу. Примеры можно множить. А это означает, что объединительная функция попросту не работает. Наши последующие результаты это подтверждают.

Социально-профессиональный статус определяется на основе четырех параметров: (1) наличие/отсутствие высшего образования; (2) наличие/отсутствие регулярной занятости; (3) характер труда (физический/нефизический); (4) наличие/отсутствие управленческих позиций.

Субъективный средний класс, определяемый через самоидентификацию, выделялся на основе использования различных идентификационных шкал.

Как показало исследование, с точки зрения социально-профессиональных позиций к среднему классу относятся 21,9% домохозяйств, по материальному положению — 21,2%, а по самоидентификационным оценкам — 39,5%[1].

На пересечении этих признаков находится около 7% российских домохозяйств, то есть семьи, обладающие всеми базовыми характеристиками среднего класса. Это бесспорный и наиболее стабильный средний класс, так называемое «ядро среднего класса».

Вместе с тем группу домохозяйств, обладающих только двумя характеристиками, также нельзя не принимать во внимание, особенно если мы хотим не только зафиксировать масштаб сегодняшнего среднего класса, но и попытаться понять, каковы перспективы его расширения, при каких условиях в него могут влиться новые социальные слои и какие именно из этих социальных слоев имеют наилучшие шансы. Двумя (любыми) признаками среднего класса обладают 12% российских семей.

В итоге к «обобщенному» среднему классу можно отнести 19% всех семей.

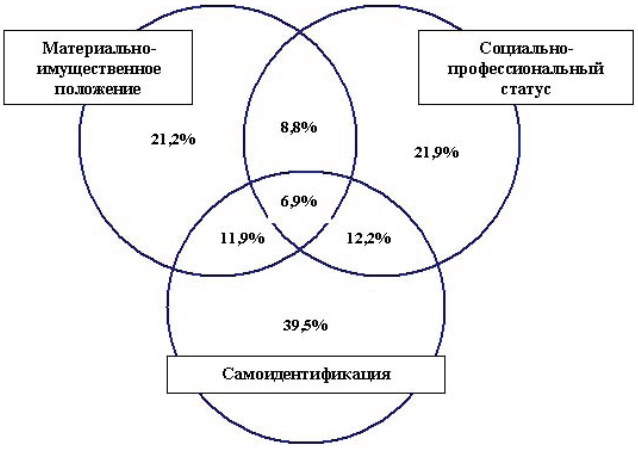


Рисунок 1. Средние классы — эмпирическая структура

Подробнее остановимся на характеристике основных структурных составляющих среднего класса.

Эмпирические измерения дают основания для большого числа нетривиальных заключений.

— Лишь немногим более трети домохозяйств (9% из 22,9%), обладающих набором признаков среднего класса с профессионально-социальной точки зрения, имеют удовлетворительное материальное положение. В упрощенных терминах это означает, что лишь треть образованных научились зарабатывать.

— С другой стороны, более трети российских семей с достатком (9% из 21%) имеют достаточно сильные профессиональные позиции. Опять же упрощая, можно сказать, что только треть умеющих зарабатывать достаточно образованны.

— Чуть более половины среднеобеспеченных семей (12% из 21%) относят себя к средним классам. Таким образом, материальный достаток далеко не для всех является гарантией высокой социальной самооценки.

— Меньше трети семей, субъективно относящих себя к среднему классу (12% из 40%), имеют на то объективные основания, если судить по уровню их материального положения. Иначе говоря, субъективный средний класс значительно шире среднеобеспеченных групп населения.

— Чуть более половины домохозяйств с социально-профессиональными характеристиками, присущими среднему классу (12% из 22%), уверенно относят себя к таковому. То есть образование и профессия не всегда являются основанием для высокой самооценки.

— Менее трети «субъективного» среднего класса (12% из 40%) объективно является таковым с социально-профессиональных позиций. Другими словами, субъективный средний класс существенно превосходит по размеру социально-профессиональный средний класс.

Все вместе это еще раз доказывает высокую неконсистентность критериев, по которым идентифицируется российский средний класс, исходя из чего можно предположить, что средний.

В фокусе внимания — основные социальные и экономические сферы деятельности: стратегии в области образования, поведение на рынках труда, финансовое поведение, потребление и стиль жизни, политическая и правовая активность.

Принадлежность к ядру среднего класса предполагает высокий уровень *образования* граждан. Он здесь на 3,4 года выше, чем в целом по выборке. Доля лиц с высшим образованием в домохозяйствах ядра в три раза выше, чем в среднем по выборке, а доля лиц с учеными степенями — выше в пять раз. Представители ядра обладают наиболее актуализированным образованием: первое высшее образование они получили 18,8 года назад (по выборке — 22,5 года), а второе — 12,7 года назад (по выборке — 18,4 года). Другими словами, средний класс является носителем более современного знания. Представители ядра среднего класса — это дети высокообразованных родителей. В самом деле, доля родителей с высшим образованием в этой социальной страте в три-четыре раза выше, чем в среднем по выборке. Ядро среднего класса сегодня представлено преимущественно лицами, имеющими высшее образование, как минимум, во втором поколении. Это важно по многим обстоятельствам, и главное среди них состоит в том, что представители ядра воспроизводят уже сложившиеся ранее образцы социального поведения. Стремление к получению высшего образования — ключевой элемент этого социального поведения.

Средний класс демонстрирует *большую экономическую активность* — как возрастную (здесь сосредоточены относительно молодые поколения), так и поведенческую. Последняя проявляется в более высоких показателях занятости и меньших масштабах безработицы. В обобщенном среднем классе не имеют занятия лишь 8% всех членов семей в возрасте экономической активности, в то время как у других групп этот показатель достигает почти 20%.

Хотя доминантная «трудовая стезя» современного представителя российского среднего класса — это наемный труд, все же представители среднего класса в большей степени склонны к *предпринимательской*

деятельности, чем представители других социальных групп, и этим, видимо, частично объясняется их успешность и экономическая состоятельность. В среднем классе предпринимателей (владельцев фирм) значительно больше, чем в остальных социальных группах (8,6% против 2,7%).

Для работников, относящихся к среднему классу, более характерна стратегия, связанная с *множественной занятостью*, то есть с наличием второй работы и приработков. Эти работники демонстрируют не только бо́льшую работоспособность, но и бо́льшую конкурентоспособность на рынке труда, коль скоро на предложение их труда откликаются сразу несколько работодателей. В среднем классе дополнительные заработки имели почти четверть занятых (24,2%), в то время как в прочих группах — лишь 14,6%.

Заметно тяготение среднего класса к *негосударственному сектору экономики.* Наиболее отчетливо это видно на примере частных предприятий («новых», а не приватизированных): на них занято 21,7% представителей среднего класса, в то время как у прочих страт вовлеченность в частный сектор составляет на 10% меньше — 11,4%.

Следствием большей вовлеченности среднего класса в негосударственный сектор экономики является бо́льшее распространение такой формы трудовых отношений с работодателями, как срочные трудовые договоры. На этой основе работают 16,4% представителей среднего класса, в то время как у «несредних классов» срочный трудовой договор имеет место лишь в 10,6% случаев. В дилемме «высокие заработки или стабильная гарантированная работа» представители среднего класса чаще предпочитают первое.

Заработная плата представителей среднего класса в несколько раз превышает оплату труда работников прочих социальных страт. Представители обобщенного среднего класса в целом зарабатывают почти вдвое (в 1,89 раза) больше среднего уровня и почти втрое (в 2,86 раза) больше работников, к среднему классу не относящихся. Этот разрыв практически не зависит от показателей множественной занятости. Даже среди тех, кто имеет только один вид трудовых доходов, то есть заработную плату на основном и единственном месте работы, он составляет соответственно 1,9 и 2,75 раза.

В отношении *пенсионных стратегий* выяснилось, что, хотя на государственную пенсию в пожилом возрасте рассчитывают респонденты всех социальных страт, и среднего класса в том числе, все же последние в меньшей степени, чем другие категории, уповают на государство в этом вопросе. Как правило, они предпочитают как можно дольше быть занятыми после достижения пенсионного возраста и собираются использовать в старости собственные сбережения.

Вместе с тем не получили подтверждения ни тезис о том, что люди, составляющие средний класс, — выходцы из *теневого сектора экономики*, ни противоположное утверждение, что представители среднего класса стремятся к легализации своего положения и выходу из тени. Работники, относящиеся к среднему классу, практически воспроизводят стратегии всех акторов на рынке труда. При легальных формах занятости они так же, как и прочие российские трудящиеся, участвуют в частичных теневых практиках, например устных соглашениях с работодателями относительно условий и размера оплаты труда. В противовес общепринятой точке зрения, что инициатором неформальных трудовых отношений выступает работодатель, который навязывает работнику «правила игры», представители среднего класса чаще других (19,4% против 17,3% в остальных группах) признают, что это не так. Неформальные отношения выгодны не только работодателю, но и самому наемному работнику (среди городского населения эта доля составила почти четверть — 23,3%). Но все же в целом большинство респондентов (более 60% во всех стратах) считают, что теневые трудовые отношения — результат взаимного экономического интереса обеих сторон, что, по-видимому, соответствует реальности.

Результаты исследования вносят также серьезные сомнения в справедливость тезиса о *«трудоголизме»* представителей среднего класса. И хотя трудовые нагрузки у них несколько выше, чем в других со-

циальных стратах, все же оснований для диагноза «сверхзанятость» нет. По базовой выборке средняя загруженность работников, относящихся к обобщенному среднему классу, составляет 44,3 часа в неделю, что не намного превышает среднюю загруженность по выборке (43,4 часа) или загруженность работников, не относящихся к среднему классу (43,1 часа).

В *кредитной сфере* по-прежнему наиболее популярны услуги неформального рынка. Частные долги на момент опроса имела каждая восьмая семья независимо от класса. В сфере привлечения институциональных кредитов (банковских, потребительских) обобщенный средний класс вдвое более активен, чем нижний класс. Однако в целом дела обстоят пока довольно скромно: доля кредитополучателей даже в среднем классе исчисляется несколькими процентами.

При этом более половины всех *налоговых деклараций* подавалось представителями обобщенного среднего класса (почти каждый четвертый респондент). Представители среднего класса, имеющие вдобавок более высокий уровень денежных доходов, обеспечивают основную долю налоговых поступлений в государственный бюджет.

В наиболее массовых традиционных *формах досуга* (просмотр телепередач, чтение, прием и посещение гостей) различия между классами невелики. Что же касается инновационных, менее распространенных форм (компьютерные игры, посещение ночных клубов, платные занятия спортом), то здесь преимущества среднего класса неоспоримы — его представительство выше в четыре-пять раз.

Важным индикатором благосостояния семьи является возможность отдыха за рубежом. Пока это доступно в основном семьям обобщенного среднего класса (8% семей), в нижнем классе речь идет буквально о единичных случаях. Да и в принципе семьи среднего класса выезжают за пределы собственной дачи в два с половиной раза чаще.

Семьи среднего класса заметно лучше обеспечены *предметами длительного пользования*. Общедоступные предметы (телевизор, холодильник, стиральная машина) имеют практически все семьи обобщенного среднего класса и основная часть семей нижнего класса. В случае с более дорогими и менее доступными товарами (мебельные гарнитуры, автомобили) преимущество представителей обобщенного среднего класса возрастает до полуторадвух раз. В итоге средний класс охватывает от половины до двух третей всех обладателей традиционных предметов.

Семьи обобщенного среднего класса заметно более активны в использовании *платных услуг*. При этом они не только выступают в качестве потребителей, но и создают дополнительные рабочие места в сфере частного найма. Какие услуги предпочитает оплачивать средний класс? В традиционной сфере, где обычно люди могут справиться сами (скажем, уборка квартиры, подготовка семейных торжеств), доля обобщенного среднего класса доходит до половины в общем числе семей, использующих данные услуги. Если же речь идет о высокостатусных услугах (личный шофер, няня, косметолог, спортивный инструктор), то доля среднего класса вырастает от половины до двух третей. Впрочем, эти услуги пока еще слабо распространены.

В сфере *домашнего труда* (строительства жилья, ремонта жилья и предметов длительного пользования) активность представителей среднего класса в среднем в два раза выше, а в случае найма работников или фирм на платной основе различие может возрастать по отдельным видам до восьми—десяти раз. Хотя в целом замещение домашнего труда платными услугами еще не имеет преобладающего характера.

В сфере *платных образовательных услуг* (включая профессиональные курсы), видимо, произошел серьезный рост. Даже в нижнем классе за последние два года оплачивала хотя бы один вид обучения кого-то из членов семьи каждая пятая семья. А в рядах обобщенного среднего класса эта доля достигла половины. В средней школе оплата услуг еще довольно редкое явление, а вот оплата обучения в вузах приобрела заметные масштабы.

Политическая деятельность среднего класса хотя в целом и невысока, но все же заметно выше, чем у нижнего класса. Состоят в общественных организациях (кроме

профсоюзов) 9% представителей среднего класса, а 5% считают себя их активистами (в нижнем классе соответственно 3% и 1%). В то же время данные о протестной активности граждан весьма умеренные. За последнее десятилетие принимали участие в протестных митингах и демонстрациях лишь 5—6% респондентов, независимо от класса.

Итак, на эмпирическом уровне российский средний класс решительно не похож ни на своих собратьев из развитых стран, ни на образы, навязываемые сегодняшнему обществу масс-медиа, которые опираются на модель «общества потребления». Мы искали не идеальный средний класс, похожий на американский или же оправдывающий оптимистические ожидания будущего. Мы искали средний класс в России «здесь и сейчас». Да, этот класс не слишком богат, но и не беден, он располагает значительными материальными ресурсами. Его представители обладают относительно высоким уровнем образования, позволяющим успешно конкурировать на рынке труда и действовать в других экономических сферах, однако утверждение, что этот ресурс неисчерпаем, было бы слишком оптимистичным. Средний класс довольно высоко оценивает свой общественный статус, но вряд ли имеет гарантии стабильности своего положения. Именно поэтому он борется за это положение, демонстрируя более активные социально-экономические стратегии, чем прочие социальные группы. Эти значимые отличия просматриваются во всех его практиках: он более активен на рынке труда, в предпринимательской, финансовой деятельности, инвестирует в свое образование и здоровье.

В то же время не следует идеализировать представителя среднего класса или приписывать несвойственные ему черты. Он не «трудоголик», а вполне рационален в распоряжении своим рабочим временем и досугом. Представители среднего класса не слишком дальновидны и не особенно заглядывают в свое пенсионное будущее. Средний класс вполне вписался в теневые экономические практики и вовсе не борется за выход из «тени в свет». Он отнюдь не столь политически активен, как ожидается многими политическими акторами. Во многих своих проявлениях он такой, как и все общество. Впрочем, это не должно вызывать удивления. Многие функции, традиционно приписываемые среднему классу: быть гарантом социальной стабильности, активным потребителем, успешным предпринимателем, разумным инвестором, только-только начинают формироваться.

Вместе с тем нельзя не замечать другой функции среднего класса — выступать в роли проводника инновационных форм социально-экономической деятельности. Обобщенный средний класс располагается на двигающемся фронтире или поблизости от него, осваивая новые предметы и формы деятельности, транслируя их далее — в более массовые группы. С этой точки зрения авангардная функция среднего класса налицо.

Доля среднего класса, равная 20%, хотя и уступает оценкам аналогичных социальных групп в развитых рыночных экономиках (60—70%), все же достаточно весома, чтобы признать факт его существования в современной России.

С другой стороны, то обстоятельство, что лишь немногим более 50% российских домохозяйств обладают базовыми характеристиками, присущими среднему классу, не дает оснований и для излишнего оптимизма. По-видимому, 50% — это максимальная оценка потенциала среднего класса в обозримой перспективе при условии успешного социально-экономического развития страны[2].

Средний класс в России, хотя и невелик по размеру, все же существует. Проблема, однако, не исчерпывается констатацией этого факта. Гораздо более важным является вопрос о том, каково социальное окружение среднего класса? Какие социальные слои (классы, группы) имеют шансы на приближение к среднему классу или вхождение в него?

Низшие слои составляют немногим более 10% российских домохозяйств. С точки зрения материального положения эти семьи находятся за чертой бедности. Взрослые члены этих семей не обладают высшим образованием, неконкурентоспособны на рынке труда или же обречены на занятость на низкооплачиваемых и непрестижных рабочих местах. Наконец, они не испытывают иллюзий по поводу своего социального положения, относя себя к низшим слоям общества.

Между средним классом и низшими слоями находится группа, занимающая промежуточная социальное положение, которую можно описать формулой «уже не низшие, еще не средний». В нее входит подавляющее большинство, 70%, российских домохозяйств. Эта группа неоднородна. Чуть менее половины (33%) с точки зрения концентрации перечисленных признаков более походит на средний класс и тем самым обладает большими шансами на присоединение к нему. Оставшиеся 37% имеют больше общих черт с низшими группами и при негативных сценариях могут пополнить ряды бедных. В любом случае группа «ниже среднего» обладает некоторыми социальными и экономическими ресурсами и, следовательно, шансами на перемещение в ядро среднего класса[3].

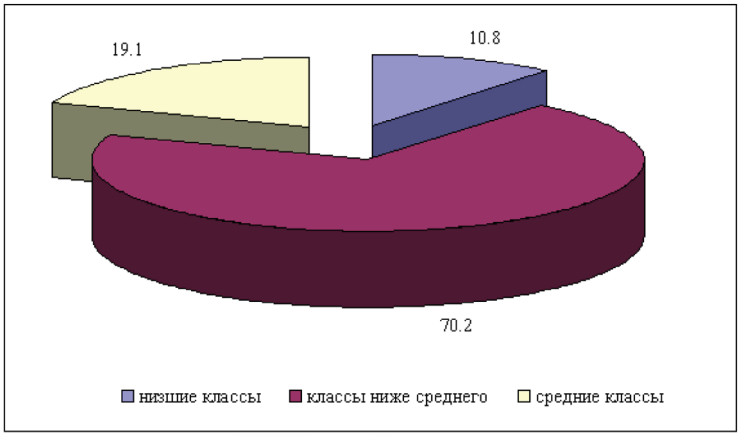


Рисунок 2. Место среднего класса в структуре общества

Является ли экономический рост гарантией роста доходов населения?

С одной стороны, положительная экономическая динамика привела к оживлению в ряде экономических секторов и, как следствие, к росту оплаты труда и доходов занятых в них работников; с другой стороны, расширение налоговой базы и улучшение налоговой дисциплины позволили консолидированному бюджету осуществить ряд социальных проектов. Таким образом, в контексте выделенных выше страт динамика доходов и ее перспективы неодинаковы, а иногда разнонаправленны.

Представители среднего класса в своем большинстве включены в относительно эффективные экономические секторы. Это работники, занятые в основном в так называемом вторичном экономическом секторе — организациях и компаниях, занимающихся внешнеэкономическими операциями, общей коммерческой деятельностью по обеспечению функционирования рынка, в банковской сфере, в области финансов, кредита и страхования. Лидеры по уровню заработной платы в реальном экономическом секторе — отрасли топливно-энергетического комплекса (главным образом, разумеется, нефтедобывающая и газовая промышленность), цветная металлургия, строительство и транспорт. Именно эти секторы ощутили реальные результаты экономического роста и отреагировали, в частности, повышением доходов и оплаты труда своих работников. Другими словами, экономическое оживление — явление не тотальное, а локальное и фокусируется в отдельно взятых секторах, отраслях, регионах. Речь, следовательно, о том, что экономический рост прямо коснулся только этого сегмента рынка вообще и рынка труда в частности.

Материальное положение низшей группы в значительной мере зависит от усилий правительства, и в частности социальных программ. В своем большинстве эта группа состоит из традиционно бедных категорий населения (пенсионеры, безработные, многодетные семьи, инвалиды), материальное

положение которых определяется мощью государственных финансов и системы социальной защиты.

Группа «ниже среднего» долгое время оказывалась за пределами воздействия экономической и социальной политики. Импульсы, исходящие и от положительной экономической динамики, и от попыток правительства поднять уровень жизни российского населения, до этой группы либо не доходили вообще, либо доходили в ослабленном и усеченном виде. Следовательно, каждая политическая парадигма «работала» лишь на своем полюсном участке: политика прямого регулирования доходов достигала своего результата в зоне бедности, экономический рост способствовал укреплению материального положения наиболее обеспеченных доходных групп. «Середина» оказывалась наиболее уязвимым звеном.

Свидетельством сказанному — рост доходной дифференциации за четыре года после начала экономического роста, измеренный по индексу Джини, с 0,395 до 0,407.

Резюмируя вышесказанное, хотелось бы особо отметить, что государство располагает всеми необходимыми — материальными, природными, интеллектуальными, кадровыми, духовными — резервами для придания социальным процессам позитивной динамики. У России есть реальные возможности для демографического бума, наращивания человеческого капитала, развития страны по восходящей социальной траектории. В этом контексте ряд последовательных шагов, которые могла бы предпринять власть в направлении преодоления недопустимого социального неравенства, представляется нам возможным рекомендовать в качестве составляющих элементов механизма управления формированием российского среднего класса.

Список литературы:

1. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии // Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003.

2. Гонтмахер Е.Ш., Григорьев Л.М., Малева Т.М. Средний класс и российская модернизация. — «Время новостей», № 14, 1 февраля 2008 г.

3. Малева Т.М., Овчарова Л.Н.. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. 2009 г.

[1] Средние классы в России: экономические и социальные стратегии // Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003.

[2] Гонтмахер Е.Ш., Григорьев Л.М., Малева Т.М. Средний класс и российская модернизация. «Время новостей», № 14, 1 февраля 2008 г.

[3] Малева Т.М., Овчарова Л.Н. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. 2009 г.

Alekseenok A.A., e-mail: vestnik.gmu@yandex.ru
Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor of the department "Sociology and psychology of management" of the Orel branch of RANE and CS under the President of the RF,
Kaira U.V., e-mail: vestnik.gmu@yandex.ru
Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor of the department «Information science and information technologies in management» of the Orel branch of RANE and CS under the President of the RF

INDICATORS AND CHARACTERISTICS OF INNER STRUCTURE OF THE RUSSIAN MIDDLE CLASS

In this article it is said about materials devoted to the stratification model of modern society, the place of middle class in it, basic approaches to its study as well as peculiarities of the inner structure of the Russian middle class which are singled out, and main indicators of the middle class and its essential characteristics which are described.

Key words: sociological study, social well-being, socio-economic situation, financial situation, the middle class, social stratification, the criteria for the middle class, the structure of the middle class.