

Библиотека
Института современного развития

Дискуссия
о
среднем классе

Москва
2008

Библиотека
Института современного развития

Дискуссия о среднем классе

Материалы конференции

«Средний класс: проблемы формирования и перспективы роста»
Москва, Институт современного развития, 24 апреля 2008 года

Москва
2008

Дискуссия о среднем классе. Материалы конференции «Средний класс: проблемы формирования и перспективы роста», Москва, 24 апреля 2008 года.

Сборник содержит материалы конференции, организованной Институтом современного развития и посвященной институциональным проблемам развития среднего класса в России как важнейшей предпосылке модернизации. В конференции приняли участие представители российских органов власти, ведущие эксперты в области политики, социологии, экономики, представители средств массовой информации.

«Я в полной мере осознаю, как много ещё предстоит сделать — сделать, чтобы государство было действительно справедливым и заботливым по отношению к гражданам, чтобы обеспечить самые высокие стандарты жизни, чтобы как можно больше людей могли причислить себя к среднему классу, могли получить хорошее образование и качественные услуги в области здравоохранения».

Д.Медведев, Президент Российской Федерации, Председатель Попечительского совета Института современного развития.

Из выступления на церемонии вступления в должность Президента России
7 мая 2008 года
Москва, Кремль

Введение

Одним из основных направлений работы Института современного развития должна стать проблематика, связанная с укреплением в России позиций среднего класса. Этот выбор носит не конъюнктурный характер, это не направление, заданное нам в речах руководителей, он предопределен логикой желательного комплекса мер по формированию в нашей стране демократического общества, рыночной конкурентной экономики и, по возможности, компактного и эффективного государства.

Понятие среднего класса не ограничивается только определенным достигнутым уровнем текущих доходов. Искомый смысл приобретает, только если семья обладает сбережениями, размещенными на банковских депозитах или инвестированными в ценные бумаги, недвижимостью, прежде всего комфортабельным жильем, если эта семья участвует в ипотечных, кредитных схемах, если ее работники обладают профессиональным, не ниже среднего специального, образованием и заняты не физическим трудом.

Желательным и важным показателем является вложение собственных средств в сбережение здоровья, например, покупка полиса дополнительного медицинского страхования, посещение физкультурно-оздоровительных объектов. И что очень важно — эта семья и ее члены регулярно повышают уровень собственного образования и имеют для этого институциональные возможности.

Я лично не вижу среднего класса без того, чтобы члены такой семьи, люди, оценивающие себя как членов среднего класса, не принимали участия в разнообразных формах общественной и гражданской самоорганизации. Без этого средний класс не является средним классом, без политической и общественной позиции он просто инструмент консолидации недемократического режима.

В настоящее время всем этим критериям удовлетворяет не более 15—20% российских семей. При этом в Концепции долгосрочного развития страны ставится задача — этот показатель должен к 2020 году превысить 50%. Многие эксперты в такой амбициозный показатель не верят.

Масштаб такой задачи настолько велик, что для ее решения потребуется, во-первых, сделать из сырьевой экономики инновационную экономику, потому что иначе достаточного количества высокопрофессиональных и высокооплачиваемых мест мы не произведем и, соответственно, не создадим основы для роста среднего класса.

Во-вторых, нам предстоит высвободить из-под административно-государственного пресса предпринимательскую инициативу малого бизнеса, который формирует одну из основных частей среднего класса. Сейчас в малом бизнесе занято 20% работников против 60%, скажем, в Германии, в Соединенных Штатах и в других странах.

В-третьих, нам предстоит создать эффективную и доступную систему непрерывного образования, с тем, чтобы люди среднего и предпенсионного возраста оставались конкурентоспособными на рынке труда. Это еще очень важно и с точки зрения нашей демографии.

Нам предстоит сформировать такую систему предоставления медицинской помощи, которая, с одной стороны, обеспечивала бы высокие стандарты оказания бесплатных, общедоступных и качественных услуг, а с другой — поощряла бы участие работодателей и работников в программах добровольного медицинского страхования.

Нам предстоит обеспечить массовый доступ к кредитным схемам приобретения жилья и товаров длительного пользования.

Нам предстоит активизировать местное самоуправление, хотя тенденции здесь в настоящий момент идут ровно в противоположном направлении. Если мы не подпитаем местное самоуправление дополнительными налоговыми источниками и не наделим его реальными функциями по обеспечению муниципальной и социальной среды, среднему классу негде будет проявлять себя как таковому и осознавать себя общественной силой.

По моему мнению, мы должны всячески способствовать развитию всех лежащих в правовом поле форм самоорганизации людей: от клубов по интересам, негосударственных структур, защищающих права и достоинства человека, до политических партий.

Нормы поведения среднего класса могут вырабатываться только внутри его самого под воздействием внешних условий. Поэтому наша задача — понять, какие условия на что влияют, и что внутри себя самого наш средний класс вырабатывает в качестве таких норм. Нам надо понимать, что модно внутри среднего класса, каковы его нормы и модели поведения, что и как на них влияет, каковы стандарты жизни среднего класса, каковы его медийные, информационные, культурные и образовательные запросы, в чем заключаются запросы среднего класса на государственные, общественные и политические институты.

Мне кажется, что при проведении этих исследований крайне важно опираться на реальную картину жизни, а не на наше представление о том, что из себя представляет средний класс, и что ему действительно нужно, чего он хочет. Потому что мы пока очень часто находимся в плену своих представлений и мечтаний о среднем классе, вместо того, чтобы понять, что он есть на самом деле, каков его архетип. Иначе, мы будем как народники XIX века, ничего не понявшие про свой народ, который они наделили воображаемыми романтическими и идеалистическими свойствами. Мы, слава богу, революцию не готовим, но понимать страну, в которой живем, должны.

Тем самым становится очевидным, что проблематика, связанная с судьбой российского среднего класса, является сердцевинной, важнейшим связующим звеном в том комплексе социально-экономических и политических реформ, которые предстоит подготовить и реализовать в ближайшие годы. Эта конференция дает старт проекту изучения среднего класса.

И.Ю. Юргенс
Председатель Правления Института
современного развития

Средний класс как результат развития общественных институтов

Е.Ш.Гонтмахер

Руководитель Центра социальной политики Института экономики РАН,
член Правления Института современного развития

Уже в начале любого исследовательского проекта очень важно расстаться с иллюзиями и заблуждениями, потому что выбор неправильного пути сделает крайне низкой общую эффективность исследования. В частности, при изучении среднего класса необходимо учитывать четыре распространенных заблуждения.

Во-первых, средний класс — это не среднеобеспеченный слой.

В настоящее время средняя зарплата по стране составляет 15 000 рублей, средний доход на душу примерно такой же; обеспеченность жильем — в среднем 20 квадратных метров на человека; всего лишь 20% населения имеют сбережения и т. д. В обыденном представлении и в представлении некоторых экспертов средний класс — это некая прослойка между богатыми и бедными. Но это не так. Средний класс — это люди, у которых не просто высокий уровень материального благосостояния (с моей точки зрения, не ниже 25 000 — 30 000 рублей дохода на человека в месяц). Это, конечно же, еще и люди, жилье которых соответствует формуле не «N-1» (где «N» — количество членов семьи, а «N-1» — количество комнат), а «N+1» (то есть семья из двух человек в трехкомнатной квартире, из трех — в четырехкомнатной и т. д.)

Иными словами, не надо делать из российского среднеобеспеченного слоя, величина которого действительно составляет порядка 50% населения, средний класс. Это всего лишь резервуар для того, чтобы средний класс, полноценный и большой, когда-то в нашей стране возник. А пока в России, исходя из общепринятых стандартов, к среднему классу относится 10—15%, максимум — 20% семей.

Второе заблуждение — сводить средний класс к некоему «желудочному» определению. Средний класс — это не только доходы, не только уровень материального обеспечения, обеспечения жильем, автомобилями и т. д. Средний класс — это и образ жизни, и политический феномен. Только средний класс формирует нормальную политическую систему с конкурентными политическими партиями, полноценными выборами. Только средний класс формирует все саморегулирующиеся и самоорганизующиеся ячейки в обществе — это и НКО, и местное самоуправление.

Есть у нас, к сожалению, такие исследования, фактически имеющие маркетинговый характер, которые сводят средний класс к определенной марке часов, к костюмам от такой-то фирмы, или ограничивают средний класс наличием квартиры, машины и дачи. Но это неверно. Средний класс — это явление, которое носит общественно-политический характер.

Согласно третьему заблуждению, которое сейчас разделяется многими, в России полноценный средний класс, который когда-нибудь, наверное, действительно будет составлять ядро населения, может сформироваться по инерции, на базе нынешних тенденций. Однако, по моему глубокому убеждению, сегодняшний день от того светлого будущего, когда у нас 50—60% населения будет составлять средний класс, отделяет период необходимых, достаточно радикальных изменений во всех сферах — и в социальной, и в экономической, и в политической. Надо понимать, что массовый средний класс — это совершенно другое общество в России.

И, наконец, последнее заблуждение. Средний класс — это, конечно, не цель развития нашего общества. Цель состоит в том, чтобы Россия была страной, где комфортно жить всем: и богатым, и бедным (а они в любом случае будут), и, естественно, тем, кого мы называем средним классом. Просто величина среднего класса — это индикатор успешности нашего движения к данной этой цели, к превращению

России в комфортную, процветающую, современную страну, которая входит в число самых передовых в мире.

Поэтому предложения по созданию какой-то отдельной программы (федеральной целевой, государственной) по развитию среднего класса, с моей точки зрения, глубоко ошибочны — это повтор, быть может, даже советских госплановских времен. Да, развитие среднего класса — это индикатор, мы должны его отслеживать, но при этом понимать, что если какой-то сбой в его динамике происходит, то происходит он в глубине общественно-политических процессов.

Сейчас мы переживаем именно такой момент. Действительно, у нас 10—20% населения относится к среднему классу, но, по некоторым сведениям, рост этого показателя приостановился. Растет расслоение общества, и тот резервуар, из которого должен питаться будущий средний класс, к сожалению, начинает отставать от того, что мы называем средним классом. Это тревожная тенденция, которая подтверждает тезис о том, что средний класс — не более чем индикатор состояния здоровья нашего общества.

Средний класс — это предсказуемость жизненного пути, и отсюда становится ясно, какие реформы в социальной сфере необходимо провести. Например, пенсионная система должна быть такой, чтобы человек, начиная свою трудовую жизнь и попадая в средний класс, знал заранее, как он будет жить, когда выйдет на пенсию.

Затем человек должен увеличивать доходы и заработную плату по мере увеличения трудового стажа. В России сегодня пик заработных плат приходится где-то на 35 лет. Однако при нормальной жизненной траектории, соответствующей среднему классу, люди получают максимальную заработную плату перед выходом на пенсию — в 60—65 лет, то есть тогда, когда наращивают до максимума свои профессиональные качества. И для этого, конечно, необходимы совершенно другая система образования, другая пенсионная система. И должна быть другая система здравоохранения, которая фокусируется на профилактике, на экономическом стимулировании сбережения здоровья как со стороны работодателя, так и со стороны самого человека. Пока же у нас система здравоохранения живет ради себя самой, и сколько денег в нее ни вкладывать, она будет работать так же плохо. Необходимо развернуть ситуацию, чтобы те деньги, которые так или иначе в систему здравоохранения придется влить в достаточно большом количестве, давали совершенно другие эффекты.

И еще нужны институты внерабочей среды, где проявляется общественная активность. Необходимо существенно изменить наше законодательство об общественных и некоммерческих организациях. То, что происходит сейчас, — это, безусловно, тенденция, направленная в противоположную сторону.

Если же говорить о бизнесе, то нужно совершенно изменить институциональную среду, касающуюся малого бизнеса. Ведь сейчас в целом ряде регионов происходит уменьшение числа предприятий малого бизнеса. И это при том, что люди, работающие в малом бизнесе, могут стать одной из основ среднего класса.

Следует, конечно, принципиально поменять и систему местного самоуправления, потому что туда надо отдавать основные ресурсы для решения текущих дел и, прежде всего социальных вопросов. Средний класс должен фактически создать кадровый корпус, который туда будет избираться.

В целом набор стоящих перед нами проблем колоссален. В истории России такого масштабного набора проблем не было даже в 1992 году.

Российский средний класс: вчера, сегодня, завтра

Т.М.Малева

Директор Независимого института социальной политики,
член Правления Института современного развития

Вот уже несколько месяцев страна обсуждает тему среднего класса. По этому поводу высказались все — первые лица государства, политики, представители исполнительных органов власти, бизнес, пресса. И если проанализировать сказанное, становятся ясны два момента. Первый — все приходят к выводу, что векторы социально-экономического развития, складывающиеся в настоящий момент, должны вести к формированию массового среднего класса. И второе — очевидно, что единого понимания среднего класса нет. Все имеют в виду разное. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года тема среднего класса по традиции сводится к прогнозу денежных доходов населения. Несколько недель тому назад от темы среднего класса общество перешло к теме малого бизнеса. У многих сложилось впечатление, что это тождество. Но это не так. Как бы ни поддерживать рост числа малых предпринимателей, следует признать, что лицо российского среднего класса все-таки несколько иное. Это типичные примеры того, как одна проблема заслоняет собой другую.

Для того, чтобы определить, что делать, нужно знать, что происходит. Мы не будем уходить далеко в прошлое и рассуждать о том, каким был советский средний класс в 80-х или в 70-х годах прошлого века. Обратимся к вопросу о том, что происходило несколько лет тому назад. Остановимся на состоянии, в котором находилось российское общество в тот момент, когда экономика страны выходила из стадии длительного, затяжного спада на траекторию экономического роста. Именно исследуя прошедший с этого момента период, мы можем проанализировать основные тенденции, подвести итоги и сформулировать уроки, которые явно пригодятся в будущем.

Так что же такое средний класс? В научном плане можно выделить три доминирующих подхода к его определению.

Первый подход — это монетарный метод, в котором границы и масштабы среднего класса опираются на категорию денежного дохода и, в лучшем случае, на категорию материальных активов.

Есть другой подход, который восходит к традиции определения среднего класса и вырастает из классической социологии, еще из теории Вебера, — это подход, связанный с определением социально-профессионального статуса индивидуума.

И, наконец, так называемый самоидентификационный, субъективный подход — это самооценка человека, его самоощущение, то есть к какой социальной страте, к какой социальной группе он сам себя относит.

Насколько антагонистичны эти подходы? Какой из них верен? Если мы обратимся к современным развитым обществам, то обнаружим, что такой дилеммы выбора не существует, потому что там все названные характеристики действуют более-менее однонаправлено.

Цепочка такова: хорошее образование, означающее высокую квалификацию и конкурентоспособность на рынке труда, приводит людей на эффективный сегмент этого рынка, обеспечивает им доступ к хорошо оплачиваемому рабочему месту, дает достойную заработную плату, формирует общий относительно высокий уровень дохода и в итоге приводит к относительно высокой самооценке. Вот почему антагонизма между подходами не существует, и на Западе средний класс часто определяется по уровню душевого дохода.

Но проблема современной России звучит совершенно иначе. Наша специфика в том, что перечисленные критерии в нашей стране не совпадают. Лица с высшим

образованием далеко не всегда имели достойные доходы и, наоборот, далеко не все люди, обеспечившие себе приемлемый доход, обладали соответствующими социально-профессиональными характеристиками (образование, стабильное положение на рынке труда и пр.). И, наконец, чувство стабильности своего социально-экономического положения также испытывали далеко не все, кто соответствовал и первому (высокие доходы), и второму (высокий социально-профессиональный статус) критерию.

И уже один этот факт говорит о том, что средний класс — это не единая монолитная социальная страта, а совокупность разнородных, не похожих друг на друга групп. И в принципе гораздо более уместен множественный термин «средние классы», поскольку их существует несколько — как минимум, три в соответствии с тем или иным критерием (относительно высокий уровень доходов, высокий социально-профессиональный статус и высокие субъективные оценки).

Однако у этих трех средних классов есть значительная зона пересечений. Все три признака характерны для 7% населения, более 2-х признаков — для 20%. В общей сложности на пересечении трех критериев находится около 20% населения. И именно эта группа составляет российский средний класс.

Разумеется, эта структура выглядит лучше, если взять в рассмотрение городское население, поскольку разница между российским городом и селом тоже достаточно очевидна. К совокупному среднему классу можно отнести 30% городского населения.

Тем не менее, пытаясь ответить на вопрос: «что делать для того, чтобы средний класс рос и качественно, и количественно?», мы не можем ограничиться лишь выделением среднего класса и описанием его границ. Гораздо более принципиален вопрос его социального окружения, поскольку именно оно обладает потенциалом вхождения в средний класс. Строго говоря, проблема, которая стоит перед нами сегодня, — это не укрепить ныне действующий 20-процентный средний класс, который и так состоялся, сформировался и сохранился (правда, не благодаря, а вопреки всем экономическим и социальным катаклизмам, которые ему пришлось пережить в 90-е годы). Мы ищем ответ на вопрос: каковы шансы других социальных групп на перемещение к среднему классу или на сближение с ним?

Обратимся к общему эскизу российской социальной пирамиды, которая сложилась к началу 2000-х годов. Верхушка этой пирамиды — средний класс (о высших классах, об элитах сейчас речи нет, поскольку они составляют всего 1—3% российского населения). В общей сложности это 20% населения, но при этом только 7% представляют собой «идеальный» средний класс, то есть ту социальную группу, у которой сконцентрированы все признаки среднего класса — и деньги, и работа, и статус, и высокая самооценка. 10% населения не имеют ничего, это беднейшие слои общества с низким уровнем образования, без работы или с крайне нестабильной работой, которые к тому же оценивают свое положение как бедственное и относят себя к низшим социальным группам. Это низшие классы.

Российская проблема — не в среднем классе, а в той группе, которая, можно сказать, зависла между «молотом и наковальной», то есть расположена между средним и низшим классом. Это группа, которую мы можем назвать «класс ниже среднего», «уже не низшие, еще не средние». И эта группа составляет абсолютное большинство — около 70%. Она тоже неоднородна, прежде всего, с точки зрения потенциала и перспектив присоединения к среднему классу. Значительная часть (около половины) этой группы больше похожа на бедных, и тем самым при негативных поворотах событий, скорее, присоединится к низшим слоям. Другая половина обладает большим числом признаков среднего класса, но ей явно не хватает некоторых материальных и нематериальных ресурсов для того, чтобы войти в полноценный средний класс уже сегодня. Это рекруты среднего класса.

Долгое время в обществе бытовала и культивировалась легенда о том, что экономический рост автоматически приводит к росту среднего класса. У России за

плечами 8 лет этого роста, и очевиден урок: нет, экономический рост отнюдь не автоматически приводит к росту среднего класса и не является гарантией этого роста.

Экономический рост в первую очередь коснулся доходов высокообеспеченных групп населения, которые заняты в самых перспективных, в самых авангардных секторах экономики, и там он проявлялся в виде роста доходов, заработной платы как естественная реакция на рост в этих отраслях. Кроме того, преодоление дефицита государственного бюджета и усиление финансирования социальных программ из федерального бюджета позволило реализовать целый ряд направлений, связанных с повышением доходов низкообеспеченных. Вот почему зона бедности в России (во всяком случае, измеренная официальной статистикой) сокращается, вот почему мы можем сказать, что доходы низших все-таки растут.

А в отношении средней группы, которая составляет главную проблемную зону — класс ниже среднего — эти векторы работали неоднородно. Определенная часть группы имела шансы приблизиться к среднему классу, но, замечу, не войти в него, поскольку индексации заработной платы в бюджетных отраслях и другие способы повышения доходов населения позволили поднять доходы, но не настолько, чтобы войти в средний класс. Сближение происходит, но расширения границ среднего класса нет.

Обратимся к показателям дифференциации доходов населения. Если проанализировать динамику доходов по различным доходным группам населения, то верхняя 20-процентная квинтильная группа, которая в нашем случае совпадает с границами среднего класса, резко отрывается от своих преследователей, причем этот отрыв особенно заметен именно на стадии экономического роста. Следовательно, сам средний класс становится богаче, но мы не можем сказать, что его границы расширяются, что к нему присоединяются новые группы.

В итоге очевидно, что середина социальной пирамиды «проваливается», она меньше всего выигрывает от экономического роста. И это означает, что в обществе пока не создана система экономических, социальных, политических, финансовых, гражданских институтов, на которые могла бы опереться группа «ниже среднего».

Одним из таких мощных институтов является рынок труда. Даже если мы посмотрим только на доходную характеристику рабочих мест в России (хотя заработная плата — не единственная характеристика и не только она определяет положение и состояние среднего класса), то окажется, что сегодня лишь 28% работников заняты на рабочих местах, где уровень заработной платы выше среднего. Это очень приблизительная оценка, и, тем не менее, она уже дает представление о том, что задача формирования массового среднего класса пока трудновыполнима.

Средний класс — это массовый и мощный потребитель, в первую очередь, услуг. Возьмем, например, те услуги, необходимость в которые испытывает любая семья на различных этапах жизненного цикла — это уход за детьми и пожилыми, то есть рынок социальных услуг. Обследования НИСП, проведенные в 2004 и в 2007 годах, позволили оценить денежные и трудовые нагрузки населения по поддержанию детей и пожилых на разных этапах демографического цикла. Оказалось, что абсолютно большая часть этих нагрузок приходится на трудоспособные возраста 40—55 лет. Это означает, что трудоспособное население, население в возрасте экономической активности одинаково поддерживает детей и стариков. Это в принципе логично. Но одновременно это означает и то, лицам этих возрастов не на что опереться в системе социальных институтов, производящих услуги по уходу за нетрудоспособными членами их семей. Демографический оптимизм Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года, исходящий из роста рождаемости и резкого повышения продолжительности жизни, может обернуться для нас социальной драмой и значительными экономическими потерями. Институты, которые позволяли бы среднему классу в среднем возрасте справиться с такими серьезными нагрузками, как поддержка детей и пожилых, сегодня не созданы. Если в отношении детей речь хотя бы идет о

создании мест в детских садах, то уж по отношению к пожилому населению вообще царит полный институциональный вакуум. И когда население начнет резко стареть, экономически активное население будет тратить все больше и денежных, и трудовых ресурсов для поддержки пожилых в соответствии с семейными ценностями. В частности, проблема дефицита рабочей силы на рынке труда будет усугубляться, поскольку старение населения без соответствующих социальных действий приведет к сокращению рабочего времени, которое работники вынуждены будут перераспределять в пользу семейных проблем.

Другая важнейшая сфера, которая сейчас находится в центре внимания, — это рынок жилья. Около 70% населения России сегодня в той или иной степени хотели бы решить свою жилищную проблему. Конечно, в этом показателе учитываются и бедные люди, которые нуждаются хоть в каком-то жилье, но здесь есть и представители среднего класса, которые хотели бы повысить качество своего жилья. Расчеты показывают, что по критерию доходов 15% населения способны были бы вступить в ипотечные схемы, в схемы жилищного кредитования и покрыть свои кредитные обязательства. Но в реальности участвуют в этом процессе только 5% населения. Отсюда, понятно, какой огромный путь предстоит пройти, для того чтобы программа «Доступное жилье» дала реальные результаты: пока невозможно назвать доступным то, что недоступно 95% населения.

О пенсионной системе говорят уже много лет. Но в отношении среднего класса надо признать, что это институт, который нуждается в срочном реформировании. Здесь есть два вектора.

Первый. С одной стороны, пенсионная система должна дать среднему классу уверенность в завтрашнем дне, поскольку средний класс нуждается в гарантиях безбедного существования после окончания трудовой жизни. Хорошо известно, что сегодня происходит в пенсионной системе: средний размер пенсии отчаянно борется с прожиточным минимумом, наконец, сравнялся с ним, и за этой «боевой ничьей» он проигрывает другому критериальному показателю — коэффициенту замещения (соотношение средней пенсии и заработной платы). Но прожиточный минимум — это категория бедности, средняя заработная плата гораздо ближе к характеристике среднего класса. Следовательно, действующая пенсионная система — это инструмент борьбы с бедностью, и вопрос о среднем классе в рамках пенсионной системы не стоит. Мгновенное четырехкратное сокращение дохода в момент выхода на пенсию — такого удара средний класс не выдержит, и даже высокое образование и самооценка не сохранят такого пенсионера в рядах среднего класса, если у него нет альтернативных источников дохода.

Много говорилось о новой системе добровольного пенсионного накопления со стимулирующей формулой «тысяча на тысячу», которой средний класс якобы может воспользоваться для решения пенсионных проблем своего будущего. Проведенные исследования снижают этот оптимизм. Предлагаемой схемой смогут воспользоваться лишь от 500 000 до 1 500 000 человек. А ведь важно не только число людей, которые войдут в эту систему. Гораздо важнее, с каким пенсионным капиталом они туда войдут. Средняя оценка суммы, которую люди в течение года могли бы отчислить на свои накопительные счета, — 4500 рублей. Такие отчисления не дадут будущих достойных пенсий. Ясно, что альтернативой государственному пенсионному обеспечению эта система пока стать не сможет.

Есть и второй вектор связи пенсионной системы и масштаба среднего класса, о котором часто забывают, концентрируясь на вопросе о положении пенсионеров как получателя пенсий. У системы есть и другой актер — контрибьюторы системы, те, кого пенсионное законодательство называет «застрахованными». Чем выше заработная плата работников, тем выше доходы Пенсионного фонда. Следовательно, от масштабов

среднего класса и его денежных доходов зависит и состояние пенсионной системы распределительного типа, а именно этот принцип остается доминирующим в России.

Итак, проблема среднего класса — это не вопрос доходов. Это вопрос согласованного и консистентного развития целой системы институтов, от которых зависят и положение среднего класса, и перспективы его роста. Важен тот вектор, который наберет социально-экономическое развитие страны: насколько он раскроет двери в средний класс, будут ли созданы механизмы вертикальной мобильности, «социального лифта», при помощи которого группы, которые находятся ниже среднего класса, смогут передвигаться к среднему классу.

И, наконец, самое главное. Когда сегодня говорят о перспективах роста среднего класса, чаще всего подразумевают, что это вопрос политической воли: в настоящее время экономика достигла такой стадии, что государство может решить вопрос о росте среднего класса. Но точно так же справедливо противоположное утверждение: сегодняшняя Россия как никогда нуждается в росте и развитии среднего класса. Средний класс нужен для того, чтобы страна приобрела устойчивое социально-экономическое развитие, поскольку без формирования высокопроизводительной рабочей силы, высокообразованной рабочей силы, высокостатусной рабочей силы те амбициозные задачи, которые поставлены в качестве долгосрочной цели, будут нереалистичны. Кто будет осваивать нанотехнологии? Кто будет развивать наукоемкие производства? Кто будет кратно повышать производительность труда? И в этом смысле средний класс является не результатом социально-экономического развития, а его условием и предпосылкой, а задача его развития — это не вопрос политической воли, а императивное требование времени.

Внутренние противоречия формирования среднего класса в России

Л.М.Григорьев

Президент Института энергетики и финансов

Социологи и политологи упорно ищут общее у разнородных групп людей, объединяемых в средние классы. Хочется иметь что-то понятное и однородное или хотя бы стремящееся к однородности. Средний класс — это много больше, чем доходы и потребление, это — способ получения доходов, характер деятельности, устойчивость, образование, а отсюда и самоуважение, и внутренняя независимость, так важные для демократии и политического процесса.

А для экономиста, в первую очередь, важно размежевать источники среднего класса:

— массовая интеллигенция (нижние средние слои недостаточно устойчивы в финансовом отношении);

— массовая бюрократия;

— сотрудники крупных компаний (видимо, верхние средние слои);

— малый и средний бизнес в торговле и услугах (с большим иммигрантским компонентом);

— малый и средний производственный (инновационный) бизнес.

По сей день средний класс часто выделяется по каким-то простым критериям: занимаются спортом, ездят на иномарках, отдыхают на курортах и т. д. Однако если бы выделение могло идти только по доходам или по структуре потребления, научный анализ был бы просто не нужен, а будущее среднего класса и его поведение детерминировались бы одной средней зарплатой. Однако эта простота вряд ли устроит ученых и политиков.

Обычно средний класс показывается без выделения верхних классов. Понятно, что вычленив верхний класс трудно, но все-таки без этого научного анализа среднего класса быть не может. Есть ряд показателей, по которым можно определить принадлежность, например, к «нижним верхним», то есть к новым собственникам и рантье. Среди людей, идентифицирующих себя со средним классом, немало владельцев и совладельцев предприятий. По характеру потребления, по марке машин, по частоте посещения спортивных учреждений и ресторанов они, действительно, похожи на верхний средний класс на Западе. Но самое главное — не размер доходов. У высшего класса иной источник доходов — это рента и дивиденды, доход на акции, предпринимательский доход по крупным сделкам. Обычно традиция относит туда и очень высокие доходы высших менеджеров в крупных компаниях. А средний класс — это все-таки собственный труд, хотя в малом бизнесе есть и прибыль.

Необходимо ясно осознавать, что Россия выходит из тяжелейшего кризиса, который был чем угодно, но только не инкубатором среднего класса. Многим в этом переходном периоде не повезло, и специфика приватизации состоит в том, что не был создан массовый собственник. И отсутствие надежд на участие в доходах от собственности тоже было отрицательным фактором при формировании среднего класса.

Очень важную роль сыграла протяженность кризиса: 10 лет — слишком много для поддержания надежды. 4—5 лет в Восточной Европе люди продержались, хотя и после этого они, конечно, уезжали на заработки за границу. Но уезжали именно представители нижних средних классов, а средний и верхний класс все-таки в Восточной Европе закрепились. Из России же уехали порядка 2 миллионов представителей среднего класса, не считая оставшихся в СНГ и Балтии. Россия на протяжении 12 лет средний класс «экспортировала». Соответственно, электорат демократических партий, кадры НПО, трудовые ресурсы на стадии подъема существенно поредели.

Основная особенность российской ситуации состоит в том, что при англосаксонском распределении доходов, сложилась латиноамериканская структура собственности. Поэтому, естественно, что те верхние 20%, внутри которых спрятаны собственники, и которые получают то, что называется прибылью ренты, дивидендами и т. д., имеют сбережения, годятся для ипотеки и т.п. — они же представляют собой средний класс, увеличивают свой доход и свой отрыв.

За предыдущие 1,5—2 десятилетия так и не удалось решить проблему создания тех условий, которые нужны для формирования разных отрядов среднего класса. Страна сразу круто пошла к концентрации собственности и «голландской болезни», а не к финансовой устойчивости среднего класса.

Заметно, например, что растет занятость в тех отраслях, где можно искать средний класс по характеру деятельности и доходам. Сравним, для примера, структуры занятости по отраслям в России, Польше и Германии. Разница в добыче полезных ископаемых невелика: российские огромные полезные ископаемые добываются 1,7% занятых, в Польше уголь добывают 1,6%, в Германии — 0,3%. В общей численности населения это очень немного. Обрабатывающая промышленность — почти то же самое: 18% — в России, чуть больше 20% — у поляков, 22% — у немцев. В образовании тоже нет большой разницы: в России — 9%, в Польше — 8%, в Германии — 6%. А вот здравоохранение и социальные услуги дают другую картину: в России — 7%, у поляков — 6%, у немцев — 11,4%. И предоставление коммунальных, социальных, персональных услуг тоже: 3,5% — у нас, 3,7% — у поляков, 5,7% — у немцев. То есть в Германии шестая часть населения непрерывно предоставляет друг другу какие-то социальные или персональные услуги. Но для этого надо иметь очень высокую производительность труда и очень высокий уровень ВВП на душу населения.

Необходимо понять, где у нас «нижний средний» класс, где «средний средний», а где «высший средний». Верхняя граница понятна: у человека, переходящего в верхний класс, доминируют доходы от собственности, а не зарплатные доходы. А в средний класс входят люди с определенной собственностью, но они должны зарабатывать, а иначе останутся без доходов. Те 2—3% людей, которые имеют возможность не работать, необходимо статически выделить из тех 20%, которые неправильно совокупно определяют как средний класс.

Зарплаты по видам деятельности: средняя зарплата, 2007 год — 13 500, в сфере добычи полезных ископаемых — 28 000, в сфере финансовой деятельности — 35 000. Это видимые зарплаты — тут нет спрятанных соцпакетов, но есть, видимо, масса каких-то доходов, которые мы не отличаем. А это — «голландская болезнь», во всяком случае, в части зарплаты.

Теперь посмотрим на конструкцию среднего класса по группам. Бюрократы, госслужащие проделали тяжелый путь от нищеты 90-х годов. Сейчас появились признаки выделения состоятельных элементов среди чиновников — о них заботятся, у них появился соцпакет, в перспективе это большая масса людей, по моим оценкам, 7% населения, если не больше. В перспективе этот слой может начать доминировать в политической, в социальной активности. Вообще-то, это неплохо, но должны быть какие-то разумные пределы, иначе можно оказаться в развивающейся стране, где цель существования человека — стать госслужащим. Подобные явления мы наблюдаем в Азии и во многих странах мира.

Малый и средний бизнес для аналитических целей надо расчленять. Нет единого малого и среднего бизнеса: одно дело — наука, промышленность, инжиниринг и инновации, другое — торговля и услуги. При той быстрой трансформации, которая шла в 1990-х годах, в сферах услуг и торговли произошел колоссальный вброс людей, перемещенных жизнью, несчастливыми из других стран, в частности, из СНГ. Отсюда некоторые специфические конфликты, когда торговый (средний, а потом и высший)

класс оказывается для данного селения или района элементом частично чужеродным, и психологически, и по формам поведения.

Но если в сфере торговли и услуг в малый бизнес вошло огромное количество мигрантов, то из российской науки и промышленности, наоборот, ушла значительная часть потенциального среднего класса, которая за рубежом фактически влилась в высший средний. Это создает проблему возврата — сюда поедут «обратно» только на «повышение» от того уровня жизни, престижа, свободы и социального комфорта, который уже достигнут.

Для науки и для среднего класса в науке кризис еще не закончился. Основная проблема в науке — это не только низкое финансирование, но и отсутствие крупных проектов, оборудования, возможности продуктивно работать в нормальных коллективах, то есть это проблема профессиональной деградации.

Проще всего с секторами финансовых услуг, с крупными государственными и частными компаниями — там действительно определенный уровень сотрудников, это нормальный высший средний класс даже по западным понятиям. Более того, эти люди в значительной мере стали частью мирового рынка, они опережают своих конкурентов из Восточной Европы и развитых стран, причем, нередко делают это легко — у них лучше образование, они напряженно работают, поскольку за ними не стоят родители из среднего класса. Квалификация у них уже мирового уровня, и в России им еще надо найти подходящее занятие.

И, наконец, массовая интеллигенция — врачи и учителя. На Западе медсестра — это, как правило, нижний средний класс за исключением отдельных специальностей. У нас же врачи должны были стать «средним средним классом», но пока, видимо, остались в числе тех 33%, которые имеют на это надежду. В ядре среднего класса в России примерно 50% составляет государственный сектор, в полуядре его доля возрастает до 62%. То есть шанс, что бюджетники попадут в средний класс, достаточно высок.

Естественно, существуют перераспределительные конфликты между разными подгруппами средних классов. Бюджетная интеллигенция заинтересована в том, чтобы соседи по среднему классу из малого и среднего бизнеса платили налоги, которые возвращались бы в качестве ресурсов для хорошего образования, социальных услуг и здравоохранения. И госслужащие тоже хотели бы, чтобы бизнесмены платили налоги. Но при этом, вероятно, есть разница в интересах между госслужащими аппарата и госслужащими школ или социальных учреждений.

Проблема конвергенции составных компонент среднего класса в единый процесс, в более-менее однородную массу не проста и не может быть решена мгновенно. Ее решение займет много времени, но это необходимо. И потребуются некоторые различия в экономической политике. Для развития инновационного малого бизнеса нужны одни специальные институты, для государственных учреждений — другие, для ипотеки — третьи. Это очень сложный механизм.

Но в целом дело среднего класса в России не безнадежное, дело это очень интересное, только не надо его упрощать, сводя к доходам. Надо ясно осознавать, что мы только сейчас начинаем им заниматься, выйдя из тяжелого переходного кризиса.

Средний класс и его спрос на общественные и политические институты

А.А.Аузан

Президент Института национального проекта «Общественный договор»,
член Правления Института современного развития

Представление, которое широко разлилось в общественном сознании, сводится к формуле: «экономический рост — средний класс — демократические институты». К сожалению, нет автоматизма не только в связке «экономический рост — средний класс». В России средний класс один раз уже вырос в 1995—1997 годах, но в 1998-м резко сократился. Эта связка не работает потому, что при низкой переговорной силе на крутых экономических поворотах средний класс оказывается неизбежной жертвой: он обладает некоторыми активами, но не обладает возможностью защититься. Поэтому проблемы при кризисных или предкризисных ситуациях решаются за счет этого «наименее ценного участника экспедиции», у которого, тем не менее, есть что брать для покрытия дефицита.

К сожалению, вторая связка «средний класс — демократия» тоже не работает автоматически. Представление о том, что средний класс всегда предъявляет спрос на демократические институты, взято из опыта развития западных стран, где средний класс формировался в условиях цензовой демократии, так называемой демократии налогоплательщика, либо составлял значимое большинство и мог использовать это свое большинство в партийно-политических системах. Но в России-то ситуация другая, у нас средний класс далек от того, чтобы представлять собой большинство, и в этих условиях возникает другая мотивация, которая в экономической теории известна как «принцип максимина», когда не максимизируется результат, а минимизируются потери, минимизируются риски. Вместо того чтобы предъявлять спрос на демократические институты, средний класс в этих условиях предъявляет спрос на стабильность исполнительной власти, чтобы не потерять то, что имеет.

В итоге получается ситуация, которую экономисты называют «плохим равновесием». Потому что мы ведь любим средний класс не ради его самого, а ради того, что он несет в себе возможность инновационного развития и при этом стабильности, то есть возможность эволюционного развития страны, чего так не хватает России. Но при таком плохом равновесии он совсем не является источником ни инновационности, ни развития, он приспосабливается к той стабильности исполнительной власти, которая существует.

Поэтому вывод о том, что нет автоматизма, неизбежно приводит к вопросу об институтах. Именно в этом состоит единство позиций экономистов группы «Сигма»: мы видим вход в формулу «институты, инфраструктура, инновации, инвестиции» именно через институциональные изменения, которые нужно начинать не на заключительных фазах реализации концепции долгосрочного развития, а на начальных.

Неоднородность среднего класса (мы ведь, по существу, имеем разные средние классы) приводит к тому, что средний класс предъявляет спрос на разные политические партии, не обязательно либеральные. С точки зрения экономиста, этот спрос зависит от того, в какой конкурентной ситуации находятся разные группы среднего класса. И если у них есть серьезные угрозы со стороны доминирующих групп монополий, которые в либерализованных условиях давят его сильнее, или со стороны транснациональных сетей, которые вытесняют какие-то группы среднего класса из малого бизнеса или создают такую угрозу, то это будет спрос и на либеральные, и на патриотические, и на социалистические партии.

Может ли в этих условиях укрепиться переговорная сила среднего класса? На мой взгляд, да, благодаря трем факторам. Первое — при наличии большого количества политических партий в выборном спектре. Ведь средний класс, действительно, больше

приспособлен к демократии, потому что демократия — это довольно дорогой процесс, который мотивирован наличием определенного имущества и активов, а издержки этого процесса зависят от уровня образования. Средний класс в этом смысле становится более конкурентоспособным, когда выбор становится более сложным. Второе — наличие разных малых партий позволяет проводить интересы разных групп среднего класса и согласовывать их между собой. И третье — сила маленьких парламентских партий, если это партии среднего класса, состоит не в количестве голосов, а в их способности производить законопроектную продукцию, — это повышает их конкурентные возможности.

Если все это так, то нужно проводить серьезные реформы по снижению барьеров на политических рынках. Если мы хотим роста среднего класса и перехода к эволюционному успешному инновационному развитию, нужно резко снижать барьеры по образованию партий и барьеры по прохождению партий в Государственную Думу.

В июле 2007 года в Москве выступал замечательный перуанский экономист Эрнандо де Сото, который сказал: «Страны Латинской Америки за 180 лет пять раз подходили к ценностям рынка и капитализма и пять раз от них откатывались. Почему? Потому что когда системы рынка и капитализма приносят результаты трем, четырем, восьми процентам населения, эти системы не могут быть стабильными. А как сделать так, чтобы они приносили результаты гораздо более широкому кругу людей? Нужно участие людей в производстве правил». И Э. де Сото утверждал, что и Европа, и Америка потратили весь XIX век на неполитические механизмы согласования правил, пока «демократия налогоплательщика» превращалась во всеобщее избирательное право, а Япония сделала это в XX веке.

В принципе возможны механизмы согласования, создания правил, которые носят неполитический характер. В истории разных стран они встречались, проблема в том, что они всегда национально специфичны.

По обнародованным данным (Е.Ш.Гонтмахера и И.В.Аверкиева) видно, что средний класс довольно быстро самоорганизуется в неформальных сетях. Однако неформальные сети могут производить протестные действия, осуществлять взаимопомощь, но не могут участвовать в законопроектной деятельности. Этому препятствуют высокие барьеры и транзакционные издержки в некоммерческом законодательстве, затрудняющие создание и деятельность зарегистрированных некоммерческих организаций.

То же самое можно сказать о других группах среднего класса, например, о малом бизнесе. Иногда считают, что раз малый бизнес заинтересован в государственной поддержке, в законодательной поддержке, то он создаст массовые ассоциации и через массовые ассоциации будет воздействовать на все уровни управления. Но это невозможно, потому что это очень массовый слой, там серьезно стоит «проблема безбилетника», а главное, он сильно занят основной деятельностью. Большой и средний бизнес более или менее легко создает ассоциации, а для малого бизнеса это труднейшая задача. Фактически там, где ему это удалось сделать, он проходил через общества взаимных услуг, через кооперативы, и уже они образовывали национальные сети, влияющие на законодательство.

Поэтому, если верна гипотеза о том, что до создания нормальных политических механизмов и кроме политических механизмов, мы вынуждены будем использовать неполитические, то нужно быстро, резко либерализировать некоммерческое законодательство.

Что же касается спроса на государственные институты, то здесь гипотеза исходит из того, что сейчас реально доминирует в спросе не законодательная власть, а исполнительная. Однако если мы говорим о спросе на исполнительную власть, то средний класс отличается от групп, стоящих выше него, тем, что у него более высокий спрос на формальное исполнение федеральных правил. Группы, которые стоят выше,

могут достигать частного решения общих проблем, у них есть возможность договариваться с чиновниками, их переговорная сила и активы достаточно велики. А у представителей среднего класса такой возможности на федеральном уровне нет, поэтому он предъявляет спрос на работу определенной системы правил, которая обеспечивается исполнительной властью, причем эта система правил должна быть «заточена» на потребителей этих самых правил.

Механизмы здесь более или менее понятны. Начинать можно с мониторинга результативности исполнительной власти институтами гражданского общества (уже есть такие методики и некоторый опыт), далее — выходить на стандарты формирования властных услуг, государственного обслуживания. Таким способом осуществляется «затачивание» работы исполнительной власти на нужды, существующие в обществе и бизнесе в тех группах, которые образуют этот множественный средний класс.

Теперь о законодательной власти. Видимо, здесь придется говорить о механизмах типа «третьей палаты», о некотором замещении неработающих, парализованных функций обратной связи в парламенте, потому что до снижения барьеров на политическом рынке все равно нужно как-то участвовать в законопроектном процессе. Это довольно сложные механизмы, они, по существу, носят суррогатный характер, но они нужны сегодня, потому что нельзя годами дискутировать, потом в следующем политическом цикле менять барьеры и ждать произрастания реальных политических партий разных направлений — все это время функция согласования интересов в законопроектной деятельности уже должна работать.

Наконец, последнее (по порядку, но не по значению) — судебная власть. Здесь средний класс опять-таки может предъявить очень серьезный спрос, поскольку для него важны формальные правила. Есть механизмы, которые позволяют привести формальные правила в действие, и самым демократическим механизмом является не депутат, не президент, не муниципальное собрание, а суд, который «запускается» одним исковым заявлением, — если система работает. Причем, это — преимущественные способности среднего класса по сравнению с теми, кто стоит ниже, потому что судебная процедура требует и определенных издержек, и определенного уровня образования. И это — преимущественное желание среднего класса по сравнению с тем, кто выше среднего класса, потому что этим достигается решение в формальной процедуре, которое в принципе должно быть легче или дешевле, чем решение в неформальной процедуре договоренностей с чиновниками.

По опыту мы знаем, что средний класс в массовом порядке использует судебную систему для реализации законодательства о защите прав потребителей. Это законодательство по-другому выстраивает барьеры использования судебной системы, там нет входного барьера, там можно выбрать суд. Такого у нас нет в арбитражном суде, когда малый бизнесмен из Норильска должен решать какие-то спорные вопросы в арбитраже в Красноярске. Поэтому фактически придется говорить о перестройке входных барьеров и издержек в судебной системе, об использовании имеющегося опыта для создания конкурентности внутри судебной системы. И думаю, что средний класс в создании такой системы получит очень значимое усиление своих позиций.

Подчеркну еще раз: средний класс — не самоцель. Фактически, мы ищем в среднем классе группы поддержки для модернизации России.

Средний класс как нормативная модель

В. В. Радаев

заведующий кафедрой экономической социологии
Государственного университета — Высшей школы экономики,
первый проректор ГУ-ВШЭ

Чем больше обсуждается проблема среднего класса, тем противоречивее и загадочнее выглядит предмет обсуждения. Казалось бы, что сложного в том, чтобы выделить группу людей, занимающих средние позиции в обществе? Но как только мы начинаем ее выделять, возникают трудности. Границы плывут, результаты измерений не сходятся между собой. Впрочем, это еще полбеды. Например, бедность тоже измеряется множеством способов. Но при этом мы все же знаем ключевой критерий: какие проценты ни бери, речь идет о малообеспеченных и депривированных слоях населения. А в случае со средним классом такого ключевого критерия нет. Вначале пытались его определять по уровню дохода, но результаты оказались слишком плоскими. В итоге сегодня говорится и о материальной обеспеченности, и о профессиональных позициях, и о самоидентификации, и о формах деятельности. И вроде бы, ничего нельзя выбросить — для выделения среднего класса все оказывается важным. Немудрено, что группы, выделенные с помощью столь разных критериев, хронически не совпадают. И не в силу нашей российской отсталости и переходности по сравнению с более развитыми странами, как многие полагают. Они просто не могут совпасть в принципе — современное общество не выстраивается по одной линейке. Таким образом, вместо одного среднего класса у нас оказывается несколько. И возникает вопрос, что с ними делать: брать их пересечение (тогда выделенная группа окажется слишком маленькой) или объединять всех вместе (тогда группа, наоборот, окажется чересчур большой). Словом, границы среднего класса так и остаются до конца не проясненными.

Дальше — интереснее. При ближайшем рассмотрении оказывается: то, что мы называем «средним классом», является чем угодно, только не средним. В большинстве случаев перед нами так называемый «верхний средний класс». Именно поэтому в ряды того, что мы называем «средним классом», попадает лишь 5—10% населения, которые при этом не слишком похожи на основную массу населения. Мы говорим «средний», а подразумеваем заведомо более высокие позиции.

И, наконец, средний класс является чем угодно, но только не социальным классом в собственном смысле слова. По крайней мере, никому еще не удалось показать, что выделенная таким образом аморфная группа является субъектом коллективного действия — политического, экономического или культурного. Поэтому, когда говорят, что средний класс что-то «делает» или «предъявляет спрос» на что-то, хочется спросить, о каком конкретно субъекте идет речь? И вряд ли мы дождемся определенного ответа.

Многих недоразумений, связанных с этим поистине мистическим явлением, удастся избежать, если мы поймем, что средний класс — это не класс в обычном смысле слова, который надо лишь выделить и измерить. За мнимой стратификационной категорией скрывается совершенно другое явление: понятие «средний класс» служит обозначением нормативной модели. А «нормативная модель» есть совокупность связанных целевых параметров, которые указывают, как, по нашему мнению, должна жить основная масса дееспособного российского населения. То есть речь идет не о том, что мы уже имеем, а том, чего мы хотели бы достичь. И с этой точки зрения, когда в сегодняшних социологических исследованиях среднего класса начинают проецировать желаемое на текущую ситуацию, картина получается не очень радостная.

Откуда же берутся параметры для нормативных представлений под названием «средний класс»? Как и в большинстве других подобных случаев, они могут заимствоваться из двух источников — из собственного прошлого или чужого

настоящего. Поскольку собственное прошлое нам в данном случае мало помогает, мы заимствуем наши представления о среднем классе из жизни развитых западных стран, например, из представлений о том, как живет средний американец. А поскольку представляем мы эту жизнь довольно смутно, поскольку рисуемые нами картины в сильной степени мифологичны, мы не вполне критично и осмысленно переносим чужой опыт на родную почву. Но в любом случае выдвижение лозунга о среднем классе обозначает наше желание жить в России так, как живут в развитых западных странах, не потеряв при этом своих культурных особенностей. То есть желание жить по привычному складу, как в основном мы жили прежде, но при этом иметь все то, что имеют «они» — наши мифологические герои. Само по себе это стремление отнюдь не плохое. Оно способно сыграть весьма благотворную роль, но при одном условии — если нормативные представления из пустых пожеланий и праздных мечтаний превратятся в реальные стимулы, побуждая людей к активному действию.

Из наших рассуждений ясно вытекает, что главная задача сегодня — не измерять с маниакальным упорством долю среднего класса в надежде на ее будущий и скорейший рост, а сконструировать сами нормативные параметры среднего класса. Вместо измерения того, чего пока нет, нужно по возможности четко сформулировать то, чего мы хотим, то есть, по сути, сконструировать наш средний класс. Это только кажется, что в области наших устремлений все абсолютно ясно, и единственное, чего нам не хватает, так это ресурсов для достижения поставленных целей. На поверку оказывается, что сами цели формулируются довольно абстрактно — на уровне «сейчас все плохо, а хотим, чтобы все было хорошо». Построить же актуальную нормативную модель — не значит, сформировать очередной мифологический образ, некое идеальное состояние, при котором у каждой семьи есть хорошее жилье, каждый ребенок получает качественное образование, а каждый пенсионер может обратиться за эффективной медицинской помощью. Такая картина, кроме красивых мечтаний сегодня и неизбежных разочарований завтра, ничего не породит. Вместо этого, нужно построить пучок векторов развития, которые в исходной точке прикреплены к нашей нынешней ситуации и конкретным условиям, а свободной частью обозначают направления необходимого движения.

Заметим, что помимо прорисовывания актуальных траекторий движения, понятных самим разработчикам, нужно еще предложить их дееспособной (активной и образованной) части населения в виде осязаемых целей и инструментальных средств их достижения. При этом цели могут быть сколь угодно высокими, но они должны выглядеть как практически достижимые — разумеется, при определенных усилиях со стороны самих людей. Но, скажем, желание иметь шестидесятиметровую яхту в Карибском море не может быть практическим стимулом для абсолютного большинства сограждан, сколько усилий не прилагай. Об этом можно помечтать, но мечтание никогда не превратится в действие, а, следовательно, останется бесплодным.

О каких же векторах развития следует говорить? Речь идет не о каких-то сногшибательных откровениях, а, напротив, о развертывании в позитивную практическую программу того, что мы хорошо знаем и ценим. Так, человек должен иметь возможности для непрерывного формирования профессиональных и культурных компетенций в процессе доступного (вовсе не обязательно бесплатного) качественного образования. Он должен иметь возможность для использования этих компетенций на рынке труда в рамках относительно гибких отношений занятости. Нужно иметь возможность зарабатывать и наращивать доходы за счет собственных усилий — неважно, предпринимательских или трудовых. А растущие доходы должны, в свою очередь, обеспечивать условия для накопления имущественных активов (в том числе, недвижимости и другой ликвидной домашней собственности), используя для этих целей эффективные кредитные инструменты.

Далее, если бесплатное предоставление необходимых услуг ограничено (а оно не может не быть ограниченным), семьи должны иметь возможность оплатить их самостоятельно. Какая-то (пусть небольшая) часть активных людей должна иметь возможность основать собственный бизнес. Большинство должно быть включено в современную информационную среду — профессиональную, политическую, культурную, — чтобы соответствовать времени, идти с ним в ногу.

Должно повышаться доверие к институтам, а вместе с ним — пресловутая «уверенность в завтрашнем дне». По существу, это одно и то же: человек должен верить в то, что банк, где лежат его сбережения, не рухнет; что выйдя на улицу, он не подвергнется нападению преступника; что при нарушении закона суд вынесет справедливое решение; что даже если наступит «черный день», он не останется на улице без гроша в кармане. Наконец, человек должен ощущать свою встроенность, значимость собственных социальных позиций, без стыда думая о передаче их своим детям. И дело отнюдь не только в достойной оплате труда. Например, московские учителя начали получать весьма приличные зарплаты, но их дело должно стать куда более престижным, чтобы оно не воспринималось как жизненная неудача.

Формулируя эти известные, в общем-то, параметры движения, мы должны помнить несколько простых правил. Прежде всего, не надо нагружать нашу модель изначально противоречивыми устремлениями — например, считать, как это часто бывает, что средний класс должен быть активным поборником инноваций и одновременно — оплотом всяческой стабильности. Надо определиться, чего мы действительно хотим, если речь идет о значительных по масштабам группах населения. Далее, выбирая лестницу для восхождения, не стоит прыгать через несколько ступеней, пытаясь сразу же попасть на верхнюю площадку — стопроцентное достижение цели вряд ли возможно: не могут, скажем, все вузы или больницы даже в перспективе стать одинаково хорошими и соответствовать современным требованиям. Но лучшие из них, действительно, должны выйти на самые современные рубежи, побуждая остальных, пусть медленно, но двигаться за ними следом.

И главное, должны породиться мультипликативные эффекты — просто инвестировать ресурсы не слишком продуктивно, нужно вкладывать их так, чтобы создавать и поддерживать новые институциональные механизмы стимулирования инновационной деятельности самых разных групп населения. Инвестировать нужно в то, что способствует активности снизу. Например, одно дело, если просто устраивается очередная раздача бюджетных средств, и другое — если мы пытаемся сформировать конкурентную среду.

Последний, но немаловажный момент. Для того чтобы сформировать работающую нормативную модель среднего класса нужны специальные исследования. Наугад метаться из стороны в сторону — значит, плодить ошибки и тратить драгоценные ресурсы, человеческие и материальные. Исходить из того, что мы и так все знаем — пагубная самонадеянность. Наряду с уже проводимыми социологическими опросами по поводу идентификации и измерения разных социальных слоев населения, нужны и исследования совершенно иного рода. Речь идет о производстве данных для социального проектирования, ведь мы хотим знать не только то, как живут люди сегодня (без этого мы вряд ли сдвинемся с места, но этого явно недостаточно). Мы должны спроектировать, как будут меняться их требования с течением времени — например, в ходе ближайшего десятилетия (дальше нам едва ли удастся заглянуть, но и этого было бы достаточно). В свою очередь, это означает, что мы не можем ограничиваться опросами населения (пусть даже весьма репрезентативными). Ведь наши респонденты в принципе не могут ответить на многие из интересующих нас вопросов. Это означает, что нужны дополнительные аналитические инструменты, которые во многом еще предстоит выработать — чтобы сначала понять, каким мы хотим видеть наш российский средний класс, а затем наметить тропинки, по которым можно двигаться в нужных направлениях.

Средний класс в социологическом измерении

Н.Е.Тихонова

Заместитель директора Института социологии РАН,
руководитель Центра комплексных социальных исследований, заведующая
кафедрой социально-экономических систем и социальной политики ГУ-ВШЭ

Эмпирические исследования среднего класса сами по себе насчитывают уже полтора века, а начиналось его изучение еще в Филадельфии в середине XIX века. И эмпирические социологические исследования среднего класса — то есть опросы, предметом в которых был именно средний класс, — тоже насчитывают уже минимум 70 лет. Ответы на многие вопросы в истории социологии уже были даны. И, с моей точки зрения, средний класс не является неким нормативным конструктом, аморфным образованием и т. д. — напротив, это реально существующий социальный субъект, хотя иногда мы не вполне понимаем, о каком именно субъекте идет речь.

Если говорить об эволюции среднего класса (так, как она была отражена в истории социологии), то речь идет о субъекте, который возникает как сколько-нибудь массовый с переходом к индустриальному обществу, становится большинством в позднеиндустриальном обществе и там же начинает расслаиваться на старый и новый средний класс, на нижний, средний и верхний средние классы и т. д. С переходом к постиндустриальному обществу на смену концепции среднего класса приходит концепция профессионалов, полупрофессионалов и т. д.

Из этого вытекает, что для начала надо понять, на каком этапе экономического развития находится сейчас Россия. На мой взгляд, это этап перехода от индустриального общества к позднеиндустриальному. Поэтому и средний класс мы можем найти только такой, который будет соответствовать этому этапу. Это означает, во-первых, что он по определению не будет большинством населения, а, во-вторых, что надо выяснить, какие внешние структурные рамки есть для его существования. А эти структурные рамки предопределяют, что средний класс может быть пока только меньшинством населения, независимо от уровня дохода и т. д., просто с точки зрения того места, которое занимает он в социальной структуре общества. И если в России наберется 48—49%, может быть, 50% рабочих мест, которые теоретические могут относиться к среднему классу, то это хороший показатель — скорее, таких рабочих мест даже меньше.

Есть четыре традиции изучения среднего класса. Одна — самая простая, с нее все и начиналось. К слову, также происходит и в России: когда изучение этой проблематики началось в нашей стране, то обратили внимание прежде всего на проблему благосостояния (я обычно называю эту традицию «маркетинговый подход», но это не совсем правильно, потому что и в социологии этот подход тоже используется). Это очень условный подход, в рамках которого каждый выделяет грань среднего класса так, как он этого захочет. И, в принципе, эта грань от страны к стране и даже в одной стране от одного этапа развития к другому достаточно сильно изменяется. Средний класс в Соединенных Штатах в 50-е годы прошлого века с точки зрения его благосостояния — это отнюдь не то же самое, что в 1980-е.

И если мы с точки зрения благосостояния попытаемся выделить российский средний класс, но при этом посмотрим на ситуацию перехода развитых западноевропейских стран или США от индустриального общества к позднеиндустриальному, то есть на то, что у них было тогда со средним классом, а затем попытаемся сравнить, то мы увидим, что наш средний класс на самом деле очень мало чем отличается от среднего класса западных стран того периода.

Однако есть определенная нижняя граница, определяющая принадлежность к среднему классу, если мы говорим именно о классе, а не просто о средних слоях. Это

уровень благосостояния, позволяющий воспроизводить основной актив, на который данный класс получает свои доходы. Для среднего класса это человеческий капитал, и именно с тем, что в массовом масштабе человеческий капитал стал востребован именно в индустриальном и позднеиндустриальном обществе, связано то, что средний класс именно в этот период стал достаточно массовым.

От класса традиционных собственников, которые получают доход на физические активы, средний класс отличается тем, что у него нет этих физических активов, точнее, не они являются для него основным источником дохода. От класса же, который принято называть «рабочим», то есть от класса рядовых исполнителей, чьим единственным активом является то, что Маркс называл «простой физической способностью к труду», средний класс отличается наличием у него плюс к этой способности также и человеческого капитала. Эти два класса — собственники физического капитала и простой способности к труду — две полярные группы, между которыми средний класс и находится во всем многообразии составляющих его групп и слоев (потому что если старый и новый средние классы — это подклассы в рамках одного класса, то нижний, средний и верхний средний класс — это вертикально ранжированные слои, которые мы выделяем в его рамках).

С доходами среднего класса, которые он получает на свой основной актив, человеческий капитал, происходит то же, что и с доходами на любой другой вид активов — они зависят от ситуации на рынке. Если это рынок продавца, то средний класс получает на свой человеческий капитал высокие доходы, если рынок покупателя — то низкие.

В нашей стране, в отличие от так называемых развитых стран, исторически существовала нехватка высококвалифицированной и квалифицированной рабочей силы (например, в середине прошлого века, потому что подготовка этой рабочей силы стоила довольно дорого), а теперь возникла ситуация ее перепроизводства. Людей, имеющих высшее образование, в России сейчас гораздо больше, чем рабочих мест, где требуются люди с высшим образованием. Это создает демпинг на рынке соответствующего актива, и наш средний класс получает доходы относительно более низкие, чем мог бы получать на свой человеческий капитал в другой ситуации. И если у нас не изменится спрос на высококвалифицированную рабочую силу (не на среднеквалифицированную рабочую силу в добывающих отраслях, а на высококвалифицированную рабочую силу), и не начнется рост доли соответствующих рабочих мест, например, рабочих мест профессионалов, то все программы по росту среднего класса изначально бессмысленны.

Второй подход к изучению среднего класса (и этот подход, кстати говоря, хронологически также был вторым в истории социологии) — это исследования, где средний класс выделялся по самоидентификации респондентов. Эти исследования также начались очень давно — примерно в конце 30-х — начале 40-х годов прошлого века.

Третий подход характерен для неовеберианской традиции. Здесь критериями принадлежности к среднему классу выступают социально-профессиональный статус, образование, благосостояние и особенности идентичности. Причем используемые индикаторы могут быть различными.

И последний, четвертый, так называемый ресурсный подход, отталкивается от специфики ресурсов, которые лежат в основе наличия признаков, используемых неовеберианцами — ведь для того, чтобы занять определенную профессиональную позицию, необходимо иметь определенные ресурсы, в частности — определенное сочетание общего и специфического человеческого капитала.

Каждый из этих подходов хорош по-своему, и в зависимости от тех задач, которые мы ставим, может использоваться тот или иной из них. И если нас интересует, почему в России средний класс недополучает доходы по сравнению со средним классом западных стран, мы должны рассматривать ситуацию через призму ресурсного подхода.

Если же нас интересует ситуация его расширения, интересует периферия среднего класса, то в этом случае мы должны пользоваться неовеберианским подходом.

Когда для обработки одних и тех же массивов данных используются разные методологические подходы, видно, где выделенные средние классы совпадают, а где — нет. И оказывается, что как бы мы не выделяли средний класс, зона пересечения выделенных с помощью разных методик средних классов будет составлять около 20% населения. Это и есть ядро данной группы. Но если эти 20% — ядро, то должны быть и другие члены данной группы, не входящие в ее ядро, а также периферия, которая, собственно, и должна нас интересовать, если мы говорим о попытках как-то расширить средний класс или хотим оценить возможную динамику его расширения.

Исследование среднего класса, проведенное Институтом социологии РАН с использованием одной из разновидностей неовеберианского подхода, показало, что в целом в России средний класс сегодня составляет треть населения, а в экономически активном городском населении его доля вообще достигает 43—44%.

За последнее время численность среднего класса довольно заметно увеличилась. «Подтягивались» в средний класс, прежде всего, так называемые бюджетники, менеджеры сферы торговли, сферы услуг, рядовые служащие, и с расширением среднего класса, соответственно, несколько ухудшалось его качество. Кроме того, это расширение, как уже стало понятно, ведет к расслоению внутри среднего класса. Его и без этого трудно было назвать однородным, потому что в нем были представлены и малый бизнес, и милиционеры, живущие за счет коррупционных доходов, и высококвалифицированный новый средний класс частного сектора, и т. д. Естественно, что любое дальнейшее его расширение ведет к еще большему расслоению, в том числе — и по вертикали.

Верхний средний класс у нас очень часто отождествляется с собственно средним классом. Проблема только в том, что на Западе верхний средний класс — это 10—12% населения, а у нас — максимум 3—5%, так как этап развития общества другой. В итоге получается, что если в России малочисленный верхний средний класс начинает отождествляться с собственно средним, то, конечно, оказывается, что его у нас нет или почти нет.

В принципе, для российского среднего класса, выделенного таким образом, характерны практически все особенности, присущие средним классам развитых стран. Это и особенности человеческого капитала, и особенности занятости, и включенность в информационные технологии, и специфика трудовой мотивации, и объем властного ресурса. Это также жизненные шансы в непродуцированной сфере.

В различных группах среднего класса его специфика проявляется по-разному, но важно, что в целом для среднего класса четко фиксируются качественные скачки, отличающие его от остальных классов. Это касается и социального капитала, который находится в его распоряжении, что для нашей страны тоже очень значимо, и мировоззрения.

Любой класс, любой реальный социальный субъект имеет свои классовые интересы. Он может их осознавать или не осознавать, он может их реализовывать или не реализовывать, но они у него есть. И здесь встает следующий вопрос: если наша страна будет развиваться по модели энергетической сверхдержавы, то сможет ли средний класс выступить гарантом стабильного развития? На мой взгляд, нет, потому что эта модель приходит в противоречие с его классовыми интересами. Если же речь идет об инновационной экономике, то может, потому что тут его классовый интерес совпадает с общим вектором развития страны.

Далеко не всегда и не везде средний класс выступал гарантом стабильного развития: вспомним Германию 1930-х, где он поддержал приход Гитлера к власти. Не надо средний класс идеализировать.

Если говорить о политической активности российского среднего класса, то она, конечно, сейчас очень низка. Но это не значит, что его социальное участие и гражданская

активность тоже очень низкие. Средний класс прекрасно самоорганизуется в тех областях, где видит реальную связь со своими интересами. В связи с этим необходимо обратиться к изучению такого нового явления в нашей жизни, как мини-города, полностью заселенные средним классом (примером здесь могут быть большие жилищные комплексы, которые строятся в ближнем Подмосковье — Павшинская пойма, Трехгорка, Новокуркино и т. д.). В этих комплексах формируются очень интересные поведенческие модели: их жители очень быстро самоорганизуются, создают разного типа инициативные группы и структуры, свои сайты и т. д.

Если говорить о способах содействия росту среднего класса (хотя вряд ли средний класс можно «выращивать»: он сам активный и сам растет, если для этого появляются хоть какие-то структурные возможности), то это, конечно, в первую очередь инновационная экономика. Во вторую — это решение проблемы роста значимости квалификации для уровня доходов в госсекторе, потому что специфика нашего среднего класса состоит в том числе и в том, что более 40% его представителей работает в госсекторе. И, в-третьих, — это пенсионная реформа, потому что те, кто не попадает в средний класс по уровню благосостояния и только из-за этого оказывается в периферии, — это более чем на 60% семьи, где есть пенсионеры, оказывающие понижающее действие на уровень благосостояния своих семей.

Таким образом, проблема роста среднего класса — это не проблема «выращивания» среднего класса. Это проблема пути и вектора развития нашей страны.

Субъективный средний класс: социологический анализ

Л.А.Хахулина

Заместитель директора Аналитического центра Ю. Левады

С помощью подхода, основанного на самоидентификации, можно исследовать то, что сами люди думают о среднем классе, как они его себе представляют, кто, по их мнению, образует эту группу, как они оценивают свое собственное положение и свое отношение к жизни, к политике и многим другим вещам.

Когда мы говорим о такой задаче, как формирование среднего класса в российском обществе, обойти эту сторону вопроса нельзя. Нельзя за человека что-то сформировать — нужно, чтобы он в этом участвовал. И те программы, те усилия, которые будут предприниматься со стороны правительства, со стороны общественных организаций, конечно же, должны быть согласованы с интересами и представлениями тех людей, из которых образуется средний класс.

Принадлежность к среднему классу никем не задается: она не дана от рождения, как пол или возраст, она не задается никакими инстанциями, образованием, местом работы, местом проживания и т. д. Практически единственной ситуацией, когда человек задумывается, принадлежит ли он к какой-то социальной страте, является ситуация опроса, когда его спрашивают: «К какому социальному слою Вы бы себя отнесли?», и предлагают некий набор иерархически упорядоченных семантических категорий — «нижний слой», «средний слой», «высший слой»...

Можно было ожидать, что распределения по социальным стратам будут различаться в разные моменты замера. Однако на протяжении многих лет это распределение, то есть идентификация себя с той или иной стратой, оказалось довольно устойчивым. Данные опросов показывают, что к среднему слою относят себя около 80% населения.

Однако среди тех, кто первоначально относит себя к среднему слою, происходит дальнейшая дифференциация. Те, кто хотя и считают себя в какой-то мере средними, но не удовлетворены своим нынешним положением, своими ресурсами, относят себя лишь к нижней части этого слоя. Таковых около четверти населения — 24%. А те, кто считают, что они в целом живут лучше, чем окружающие люди, относят себя к верхней части среднего слоя или к высшему среднему классу, однако их доля невелика и в среднем составляет примерно 5%.

Дальше возникает естественный вопрос: в какой мере социальные страты, и средний слой в частности, выявленные на основе самоидентификации, различаются объективными характеристиками, которые принято использовать для оценки общественного положения индивидов (род занятий, получаемый доход и статус)? Полученные данные показывают, что, несмотря на то, что идентификация с тем или иным слоем основана на неясных, субъективных оценках, полученное распределение, во-первых, довольно устойчиво, а, во-вторых, отражает реальную стратификацию нашего общества. Субъективные страты довольно существенно различаются своим составом по уровню дохода, образованию, статусу занятости, жизненному циклу.

Нижний слой среднего класса составляют люди, которые имеют доходы на уровне официального прожиточного минимума, среди них большая часть — это неработающие пенсионеры и малоквалифицированные рабочие; 70% имеют образование ниже среднего. В то же время уровень доходов тех, кто относит себя к верхней части среднего слоя, по меньшей мере в два раза выше, чем у тех, кто принадлежит к его нижней части. Верхний слой на четверть состоит из предпринимателей и руководителей, на треть — из специалистов высокой квалификации. В этом слое все имеют высшее или среднее специальное образование. Это группа людей в наиболее активном возрасте, 70% ее

состава находятся в возрасте до 40 лет. Можно сказать, что верхняя часть среднего слоя составляет его авангард. Естественно, что он, как и любой авангард, не очень многочисленный.

Собственно средний слой во многом повторяет средние характеристики общества, хотя и с некоторым сдвигом в лучшую сторону: доходы несколько выше, чем в среднем, немного более молодая возрастная структура, более высокая доля людей, имеющих высшее и среднее специальное образование.

Таким образом, стратификационная система, построенная на самоидентификации, отражает реальную дифференциацию в нашем обществе.

Естественно, возникает вопрос: как представляют себе средний класс сами люди, какие критерии, по их мнению, являются наиболее важными для того, чтобы индивида, семью, домохозяйство можно было отнести к среднему классу?

Данные проведенного Аналитическим центром Ю. Левады исследования показывают, что чаще всего самой важной характеристикой люди называют доходы. Далее по частоте упоминания идут: наличие своего бизнеса, образование, высокоинтеллектуальная работа. Таким образом, экономический потенциал и культурный капитал, по мнению населения, являются наиболее важными критериями для того, чтобы ощущать свою принадлежность к среднему классу.

Мы ожидали, что во вторую группу критериев войдут характеристики материального потребления, образа жизни. Однако на втором месте оказались материальные возможности удовлетворения социальных потребностей. Не возможность купить дачу и машину, что в советские времена считалось показателем высокого материального достатка, а именно возможность заплатить при необходимости за качественную медицинскую помощь и дать полноценное образование детям стали главными социальными критериями того, чтобы считать людей принадлежащими к среднему классу. Получение медицинской помощи, проведение отпуска и качественное питание работают, в общем-то, на одну потребность — сохранение здоровья. Состояние здоровья тоже осознается населением как своеобразный капитал, наряду с экономическим и культурным, который позволяет индивидам чувствовать себя конкурентоспособными и на рынке труда, и в других областях жизни.

Особо хотелось бы отметить такой критерий принадлежности к среднему классу, как жилье. Оно вошло и в первую, и во вторую по важности группу критериев. Другими словами, жилье оказалось очень важным параметром в массовом сознании. И мне кажется, это отражает, во-первых, большой дефицит в этой области. Люди понимают, что невозможно чувствовать себя представителем среднего класса, если ты живешь в маленькой, тесной квартире и не имеешь никаких перспектив улучшить свои жилищные условия. Во-вторых, жилье рассматривается как часть экономического потенциала семьи, поскольку его можно передать по наследству, сдать в наем и получать доход и т. п. Поэтому оно вошло в число наиболее приоритетных критериев, по которым люди характеризуют средний класс.

Если сравнить условия жизни тех, кто относит себя к среднему классу, с тем, какие критерии принадлежности к среднему классу они считают важными, то становится ясно, что здесь имеет место достаточно большое расхождение. В действительности эти критерии представляют существующую в массовом сознании нормативную цель, к которой следует стремиться, чтобы считать себя представителем среднего класса. В отличие от России, в США и Западной Европе люди осознают себя представителями среднего класса потому, что они могут себе позволить определенный уровень потребления, включая жилье определенного класса, и вести соответствующий образ жизни.

В этом отношении интересен следующий вопрос. Поскольку уровень доходов — это, по мнению населения, самый важный критерий принадлежности к среднему классу, то какой же уровень доходов в сознании людей определяет эту принадлежность?

Конечно, полученные в ходе опроса абсолютные значения достаточно условны. Для нас основной интерес состоял в том, чтобы оценить, в какой мере названные представителями разных страт значения (суммы) соотносятся с их нынешними доходами.

Представители всех страт называли близкие суммы дохода. Однако, чем ниже оценивает индивид свою позицию, тем выше для него тот уровень дохода, начиная с которого можно, по его мнению, считать себя принадлежащим к среднему классу. Так, представители низшей части среднего класса имеют средний душевой доход около 5300 рублей, а оценивают доход, который, по их мнению, нужно иметь, чтобы причислить себя к среднему классу, в размере от 15 000 до 30 000 рублей на члена семьи. Для них это почти недостижимый уровень доходов. А представители верхней части среднего слоя оценивают нижний предел дохода для среднего класса даже несколько ниже — от 10 000 рублей, что соответствует их нынешним доходам. Тем самым представители верхней части среднего слоя в действительности идентифицируют себя со средним классом, поскольку их доход позволяет реализовать многие из тех целей, которые существуют в массовом сознании как идеальный образ среднего класса. В этом, мне кажется, состоит авангардная роль верхней части среднего слоя по отношению, в первую очередь к наиболее многочисленной части собственно среднего класса, то есть к той группе, которую мы называем «средняя часть среднего слоя». Верхняя часть среднего слоя — это молодые, наиболее образованные, амбициозные люди, для которых «идеальный образ среднего класса» выступает в роли жизненного ориентира, формируя достижительную мотивацию. 2/3 представителей верхней части среднего класса считают для себя важным добиваться высоких доходов, реализоваться в жизни, осуществить свои планы, в то время как среди средней части среднего класса таковых около половины. Для 38% тех, кто относит себя к высшей части среднего класса, важно удовлетворять свои потребности лучше, чем это делают другие люди. В средней части среднего класса этот мотив важен для четверти его представителей.

Высший слой среднего класса составляет небольшую долю населения. Однако их ценности, установки, мотивы поведения будут со временем транслироваться на весь средний слой. И если нижнему среднему слою трудно следовать за этим авангардом, потому что у него ресурсов мало, то в среднем слое есть люди, которые могут при определенных условиях нарастить свои экономические ресурсы, культурный капитал. Это позволит им следовать тем нормам в трудовом поведении, уровне потребления и образе жизни, которые сегодня существуют, с одной стороны, как представления об идеальном среднем классе, а с другой — как реальный образ жизни пусть и немногочисленной пока группы людей. Сейчас лишь узкая группа (5—7%) действительно отвечает этим стандартам, но ее значение, ее функция в том, что она транслирует свои стандарты в нижестоящие слои.

Не только количественные, но и качественные исследования среднего слоя показывают серьезные изменения в ментальности представителей верхнего среднего слоя. У них формируется удовлетворенность жизнью, основанная на осознании того, что они добились всего сами, своим трудом не потому, что оказались вовремя в нужном месте, а благодаря именно своей квалификации, своему образованию, своему усилию. Помимо удовлетворенности есть и осознание своей «особости» по отношению к более низким слоям, основанное на том, что, в отличие от них, они смогли использовать новые возможности, которые открыла рыночная экономика, чтобы добиться успеха.

На мой взгляд, если эти жизненные стратегии, характерные для верхнего слоя, их стандарты потребления, достижительные мотивации, удовлетворенность своим положением будут транслироваться в более широкие средние слои, то в этом и будет заключаться социологический смысл формирования среднего класса.

А.О.Чубарьян

Президент Института всеобщей истории РАН,
академик РАН, член Попечительского совета Института современного развития

В Институте всеобщей истории РАН создана группа, которая в течение нескольких месяцев изучала опыт формирования среднего класса в ряде крупных стран Европы и в Соединенных Штатах Америки. В Англии термин «средний класс» появился в начале XIX века в Оксфордском политическом словаре — это был 1805 год. С тех пор дискуссии о среднем классе там не утихают, имеются очень разные толкования, и в целом «средний класс» — это довольно аморфное и размытое понятие. А кроме того — это инструмент и механизм для более широкого исследования структуры общества и всего его состояния.

Основываясь на мировом опыте, можно сказать, что в разные периоды превалировала экономическая сторона дела. Например, американцы пришли к наиболее простой трактовке: они посчитали, сколько надо иметь комнат, сколько надо иметь машин, какой счет в банке и т. д., для того, чтобы быть причисленным к среднему классу. Но очень важно, что повсюду формирование среднего класса является одним из факторов консолидации общества, и именно в этом заключался смысл многих правительственных программ послевоенного времени и в Англии, и во Франции, и в Германии. Это цивилизационный момент, это проблема формирования определенной системы ценностей.

Принадлежность к среднему классу далеко не всегда означает приверженность либерально-демократическим взглядам и т. д. Например, мятежные, ультрареволюционные настроения в Латинской Америке очень часто поддерживались и инициировались людьми, которые идентифицировали себя со средним классом, причем, даже людьми с экономически высокими доходами. Это надо иметь в виду и в России, поскольку мы находимся в самом начале пути, в начале очень длительного процесса, который, между прочим, продолжается даже в высокоразвитых странах.

Мировой опыт выявил две тенденции. Одна — это формирование среднего класса как стихийный процесс, стихийный в том смысле, что он является следствием каких-то развивающихся объективных процессов. Но вторая — это значение государственной поддержки, которой в России не хватает.

Известно, что на Западе определенные некоторые категории людей, которые причисляют себя к среднему классу, имея очень низкие доходы, компенсирующиеся высоким общественным статусом. В России тоже есть большая категория населения, которая думает именно об этом. Она имеет какой-то минимальный доход, но при этом ощущает и низкий статус. Поэтому проблема формирования среднего класса — это еще и политическая проблема, решение которой зависит от государства, от поднятия веса определенных категорий населения, в том числе и военных. Во всем мире с XIX века офицерство считалось важной составной частью среднего класса так же, как, между прочим, и священники.

Следующий момент — система ценностей. Система ценностей — это не обязательно голосование только за либеральную партию или за коммунистов. Это устойчивость общества, которая определяется наличием системы ценностей, принимаемой большинством населения. Именно это обстоятельство должно быть базовым для среднего класса. Речь идет о принятии определенных правил, определенной системы ценностей, которое достигается образованием, воспитанием, положением в обществе. Тогда становление среднего класса выводит нас на тот цивилизационный уровень, о котором мы говорим и мечтаем.

Еще один момент связан с ролью интеллигенции. Во всем мире средний класс помимо бизнеса, помимо предпринимательства включает в себя широкие слои интеллигенции, то есть всех тех, кто занят в сфере образования, науки, культуры. Приходится с горечью констатировать, что сейчас в российских средствах массовой информации к интеллигенции относят только актеров и писателей. А между тем интеллигенция в обществе — это и есть опора среднего класса. И для нее как раз важны не только экономические составляющие, но и возможности для духовного роста.

Во всем мире в работах, посвященных среднему классу, есть еще один центральный пункт — возможность самореализации человека. Вообще-то это важно для каждого члена общества, но если созданы условия для успешной самореализации в самых различных областях, и человек вполне удовлетворяется этим, то его вполне можно причислить к так называемому среднему классу.

12 тому назад ректор Сорбонны сказала мне: «Да что вы так нервничаете, Франции понадобилось почти 100 лет для того, чтобы консолидировать общество и создать какую-то устойчивую политическую, экономическую, социальную систему после всех тех потрясений, которые были в начале XIX века». Я тогда ответил: «Спасибо за такую хорошую перспективу для нас, но хорошо бы нам пройти этот путь побыстрее».

А.К.Волин

Генеральный директор Группы компаний «АМЕДИА»,
член Правления Института современного развития

В России отсутствует четкое понимание того, что представляет собой средний класс, а общество, эксперты и руководство страны зачастую находятся в плену собственных иллюзий и мифов на его счет. Десять наиболее распространенных из них необходимо развеять:

1) Средний класс вовсе не означает средней обеспеченности, так как к нему относятся люди не столько со средним, сколько, скорее, с высоким и стабильным уровнем доходов. К среднему классу относятся граждане, как правило, имеющие доход на члена семьи не менее 30 тыс. рублей в месяц и жилищные условия, характеризующиеся наличием в квартире не менее одной комнаты на человека + общая гостиная.

2) Средний класс — это не только определенный уровень доходов, но и образ жизни, образование и квалификация.

3) Средний класс не растет сам по себе. Он является результатом происходящих в обществе и экономике изменений.

4) Средний класс нельзя создать за счет желания власти или государства. Он не результат, а лишь индикатор государственной политики. Если доля среднего класса в стране не увеличивается, значит экономическая и финансовая политика ошибочны.

5) Экономический рост не обязательно приводит к увеличению среднего класса. Сейчас в России экономический рост привел к сокращению количества бедных, но не увеличил долю и численность среднего класса. Люди, переставшие быть бедными, не влились в него, так как им не хватает образования, квалификации и стабильности.

6) К среднему классу относят себя люди, которые на самом деле принадлежат, скорее, к высшим стратам общества. Так 73 процентов совладельцев предприятий считают себя представителями среднего класса.

7) Моделью жизни среднего класса является зарубежная модель жизни не обычного среднего класса, а лишь его верхней части. Однако российские представители ориентируются именно на нее, что создает завышенные требования и ожидания.

8) Средний класс неоднороден. В стране существует несколько средних классов, представители которых сильно отличаются друг от друга и имеют разные интересы. Сейчас к среднему классу могут принадлежать как чиновники, так и бизнесмены.

9) Средний класс идеологически и политически неоднороден. Внутри него существуют разные модели поведения, политические предпочтения и идеологии. Его представители могут поддерживать не только либеральные, но и патриотические, националистические и даже социалистические партии и движения.

10) Средний класс совершенно не обязательно заинтересован в демократии. Для него сегодня стабильность и прогнозируемость куда важнее свободы и либерализма. В Европе и США средний класс составляет большинство населения, и поэтому демократия полностью отвечает его интересам. В России же средний класс в меньшинстве (от 15 до 20 процентов населения), и абсолютная демократия может стать для него проблемой. Но вот эффективная и справедливая судебная система полностью отвечает требованиям и интересам российского среднего класса, который хочет предсказуемости, ясных и четких правил игры.

А.А.Дынкин

Директор Института мировой экономики и международных отношений РАН, академик РАН, член Попечительского совета Института современного развития

Использование численности и структуры среднего класса в качестве аналитического инструмента важно с двух позиций.

Во-первых, это показатель существования в обществе баланса интересов, баланса между государством, бизнесом и индивидуумом. Это первое, что мы имеем в виду, когда видим в обществе мощный средний класс. И, во-вторых, — это показатель устойчивости общественного консенсуса по важным для общества проблемам. То есть баланс интересов и устойчивость консенсуса — вот те два фактора, которые, на мой взгляд, связаны со средним классом.

В России, как и во многих странах, которые проходят ускоренную трансформацию, образованию среднего класса предшествует образованию среднедоходных слоев населения, при сохранении очень острой дифференциации сверхбогатых и бедных, при очень высокой доле последних.

Как показал Л.М.Григорьев, у нас основную массу среднего класса составляют люди, связанные, прежде всего, с государственным сектором, — чиновники, и люди, связанные с крупными сервисными либо сырьевыми компаниями. Такое явление наблюдалось во многих странах — и в Латинской Америке, и в Азии. Например, в ряде азиатских стран довольно часто ядром среднего класса называлось офицерство. Поэтому сегодня мы можем говорить о таком прото-среднем классе, который сложился в нашей экономике.

Если посмотреть на развитые страны, то там основу среднего класса составляют профессионалы, фрилансеры, люди свободных профессий, малый и средний бизнес. И последние работы, работы текущего десятилетия говорят о том, что ядром среднего класса становится так называемый креативный класс. Мы же пока этого важнейшего аспекта не очень касаемся. Если посмотреть на концепцию долгосрочного развития России, то нельзя не заметить, что она связана во многом с крупными инвестиционными программами, крупными инфраструктурными проектами, а значит, — она будет ориентирована, опять же, на крупный и сверхкрупный бизнес. И здесь креативному классу остается не много места.

Поэтому мне представляется, что наш средний класс сегодня ориентирован на извлечение природной и административной ренты, а не на создание добавленной или инвестиционной стоимости. И в этом есть существенная проблема. В России сохраняется диспропорция между оплатой труда в традиционных и инновационных секторах, связанных с образованием, здравоохранением и наукой.

Три года назад мне попала на глаза фраза социолога С.Белановского: «Российский средний класс в своей массе не является предпринимательским, он является служивым, коррупционным и нефтяным» (С.Белановский: Предпринимательский класс в России. — «Полит.ру». 1 ноября 2005 г.). На сегодняшний день, как мне кажется, здесь нет каких-то драматических изменений, и если структура нашего среднего класса такова, и мы берем курс на расширение именно такой его структуры, то это — предпосылка изоляционизма, предпосылка мобилизации через негативную самоидентификацию. При помощи такого среднего класса может сложиться весьма специфический баланс интересов и весьма мнимая устойчивость общественного консенсуса. Если такие инструменты мобилизации работали в период индустриализации, то сегодня, в «экономике знаний» они бесполезны.

Если сделать упор исключительно на рост средних показателей благосостояния населения, на доведении их до приемлемого уровня на основе сложившихся схем управления социально-экономическим развитием, то это будет означать, что мы подменяем формирование среднего класса расширением доли среднеобеспеченных слоев населения без серьезного изменения их структуры, без развития экономической и социальной ответственности и активности. Ужесточение международной конкуренции практически по всем азимутам, в том числе и за ресурсы, будет корректировать данную политику, так как реальный инновационный тип развития предполагает повышение стоимости интеллектуальных активов, значимости человеческого капитала и возрастание мировой конкуренции за данный ресурс. В России инновационный потенциал сосредоточен на уровне индивида, в то время как институты по отношению к инновациям враждебны или нейтральны. Институциональная поддержка креативного класса, ориентированного на инновационный труд и предпринимательство, с достаточным уровнем самоидентификации и самосознания позволит снизить риски глобализации, связанные, в том числе, и с угрозой утечки креативной молодежи.

Д.Б.Дондурей

Главный редактор журнала «Искусство кино»,
секретарь Союза кинематографистов России

Существует устойчивый научный консенсус — не обсуждать такие неясные вещи, как культура, мировоззрение и, конечно, мораль. Сюжеты про средний класс у нас существуют отдельно от всего того, чем наполнены головы людей, хотя понятно, что это совершенно разные люди с разными «картинами мира». И основные барьеры, которые стоят сегодня на пути развития нашей страны, в том числе среднего класса, — это то, что однажды Е.Г.Ясин назвал «культурными барьерами».

Принято эти барьеры не исследовать, о них не думать, «фабрики смыслов» во внимание не принимать, культуру широко не рассматривать. Тем более не принято размышлять над последствиями воздействия таких мощнейших институций, как телевидение, кино, культура, хотя они сегодня очень активно препятствуют развитию среднего класса. На мой взгляд, они важны не в меньшей степени, чем триада «собственность, статус, идентификация». Именно медиа проводят в России беспрецедентную в мире цензуру реальности. Не политическую цензуру, а именно цензуру реальности, когда люди не получают столь им необходимых адекватных картин мира.

В недавнем опросе «Левада-центра» по поводу того, с чем не справился президент В.Путин, выяснилось, что он не справился с коррупцией, хотя очевидно, что коррупция — это плохая мораль. Он не справился с криминализацией жизни. Эта тема вообще не возникает, потому что вырастает из беспрецедентной терпимости нашего населения к криминализации эфира. И, наконец, Путин не справился с моральными проблемами,

стоящими перед нашим обществом. Эти темы либо вообще не ставятся, а если и ставятся, то в каком-то ужасающе смешном и трагическом варианте, как это произошло в связи с предложением ректора Санкт-Петербургского университета сделать такие авторитеты, как И.Глазунов, цензорами морали. И так далее, и тому подобное.

На формирование среднего класса влияет и то обстоятельство, что население нашей страны не принимает ценности последних 15 лет, ненавидит рынок, половина граждан обожает социализм, три четверти не верит в справедливость судов...

Как можно говорить о среднем классе, не принимая во внимание все, что связано с моделированием будущего, все, что связано с культурными героями, все, что связано с такими вещами, как активность, жажда нового, креатив?! В стране нетворческая атмосфера. Инновационное общество — это создание системы, которая производит новое. А у нас вся система жизни построена на том, чтобы новое не возникало, не выросло в головах людей.

Пока заказа на исследования мировоззрения среднего класса нет. Нет готовности ставить такие вопросы. Важнейшие институты интерпретации реальности — массовая культура и СМИ — вообще лишены какой-либо аналитики, статистики и людей, в этом разбирающихся. А что может быть важнее? Власть — это всего лишь интерпретация реальности...

В.Н. Бобков

Директор Всероссийского центра уровня жизни

Во Всероссийском центре уровня жизни ведутся исследования, связанные с состоянием и динамикой социальной структуры нашего общества, в том числе мы анализируем подходы, критерии, по которым можно было бы идентифицировать средний класс.

В первую очередь, необходимо договориться о критериях и индикаторах. По каким критериям, по каким индикаторам будет определяться возможность решения задачи увеличения среднего класса до 50% или 60% через 12 лет? Безусловно, ответ на этот вопрос вытекает из раскрытия содержания этого социального феномена. Но, в конечном итоге, важно корректно его измерять. (Совсем недавно от одного очень авторитетного человека пришлось слышать: «Ну, зачем все формализовать? Средний класс — это современные люди. Только я не знаю, как это измерить»). Однако, сегодня одни люди считаются современными, завтра — другие, и в результате их можно насчитать сколько угодно.) Надо не просто договориться о критериях и индикаторах, важно еще и получить их официальное признание.

Я — сторонник трех критериев определения среднего класса: образовательно-профессионального, социокультурного и материально-имущественного. Остановлюсь на материально-имущественном критерии. Его в любом случае необходимо использовать как одну из базовых характеристик принадлежности или не принадлежности к среднему классу.

Ни в коем случае нельзя ограничиваться только критериями доходов. Как минимум, к ним надо добавлять сбережения и ценные бумаги. В совокупности же к ним необходимо присовокупить имущество и, прежде всего жилье, а также земельные участки и производственные активы. Мысль о том, что собственность представляет собой характеристику уже нижнего слоя верхнего класса, представляется мне неверной: если мы будем конструировать средний класс таким образом, то весь мелкий и средний бизнес в его состав не войдут.

Рассмотрим подробнее два критерия имущественной обеспеченности: доходы и жилье. В ходе исследований, проведенных ВЦУЖ, мы не просто разложили наше общество по доходам, выбрав в качестве стандартов ранее разработанную нашими экспертами систему потребительских бюджетов. Мы дополнительно к этим стандартам разработали стандарты жилищной обеспеченности. Официальных индикаторов плохой, средней и хорошей жилищной обеспеченности нет.

В нижний класс были включены не только домохозяйства с доходами ниже прожиточного минимума, но и с плохими жилищными условиями. По нашим оценкам, по состоянию на 2006 год — это 43% населения. При этом жилищная бедность — примерно 30% в среднем по России. Группа переходных слоев составила — 35%.

Применительно к среднему классу мы выдвигаем следующие критерии. 1) Доходы в большом диапазоне: от 4 до 11 прожиточных минимумов (хотя, возможно, в 2020 году от прожиточного минимума в его сегодняшнем понимании придется отказаться). Это позволяет в Москве иметь душевой доход примерно от 25 000 рублей до 80 000 рублей. По России средний показатель составляет примерно от 16 000 до 30 000 рублей. 2) Среднее жилье и хорошие жилищные условия. Среднее жилье мы определили, имея в виду метраж и благоустроенность жилища. Этим критерия в России соответствует 19% населения, это и есть средний класс, разделяющийся на три слоя: нижний, средний и верхний. Каждый из этих слоев соответствующим образом идентифицирован. Эта позиция ВЦУЖ может быть вынесена на широкое обсуждение.

Но мы не можем ограничиваться только определением критериев — очень важен вопрос о конструировании или проектировании. Грубо говоря, надо понимать, что мы хотим получить. Возьмем для примера второй критерий — образовательно-профессиональную структуру. Необходимо определить, какому образовательно-профессиональному составу соответствуют имущественные критерии среднего класса, каким профессиям на рынке труда? Если профессионалы должны составлять большую часть среднего класса, значит, должна выстраиваться политика по поддержке профессионалов. Если его основу составляет мелкий и средний бизнес — значит, надо выстраивать соответствующую политику по отношению к среднему и мелкому бизнесу. Если в его состав должны входить администраторы и управленцы, значит надо растить эту часть среднего класса. Иначе говоря, необходимо конструирование образовательно-профессионального состава среднего класса в соответствии с теми критериями и индикаторами, которые позволяют включить людей в средний класс по их материальному положению.

А.Г.Вишневский

Руководитель Центра демографии и экологии человека
Государственного Университета — Высшей школы экономики

В книге «Серп и рубль» я цитировал слова В.О.Ключевского о том, что еще Екатерина II много хлопотала о так называемом третьем сословии. Это третье, то есть городское промышленно-ремесленное сословие, было тогда модным словом в Западной Европе и на нем покоились все надежды тогдашних либералов. Но, писал далее Ключевский, мысль о создании сильного третьего сословия принадлежала к числу тех «предположений или мечтаний» Екатерины, которые «были упразднены самой жизнью как излишние». Впрочем, что-то предчувствовала и сама императрица. «Но как же трудно его будет создать!» — писала она своей французской корреспондентке мадам Жоффрен, которой обещала «вести третье сословие». Возможно, сегодня у нас объективно больше шансов на развитие среднего класса, чем было при Екатерине, но все же я не стал бы преуменьшать и сегодняшние трудности.

Главная из них заключается в том, что нельзя стать членом класса, которого нет. Сумма людей, обладающих некоторыми признаками, характерными для представителей среднего класса на Западе, это еще не класс. Так же, как и отсутствие этих признаков — не опровержение принадлежности к среднему классу.

Здесь говорили, например, об офицерах. Конечно, сейчас в европейских странах офицерство — часть среднего класса. Но в других условиях, в обществе, устроенном по-другому, например, в дворянско-крестьянском, которое не так давно преобладало и в Западной Европе, тот же офицер, с теми же профессиональными навыками, уровнем образования, с похожим образом жизни и т.п., может позиционировать себя совсем по-иному и смотреть на средний класс свысока, даже враждебно. И малолетний сын офицера, еще не обладая никакими образовательными или профессиональными характеристиками, в первом случае относится к среднему классу, а во втором — нет. Ибо вопрос о среднем классе — это вопрос об устройстве социальной пирамиды. Социальная пирамида всех допромышленных обществ имеет форму шахматной пешки: основная масса людей образует массивное основание, почти плоское, а затем идет относительно узкая вертикаль, которая тянется до самого верха. И пока такая структура общества сохраняется, человек, даже если он и приобретает какие-то признаки, характерные для среднего класса (образование, собственность и т. д.), — это, в лучшем случае, мещанин во дворянстве. Он стремится прижаться к пешечной вертикали, слиться с нею, вписаться в существующую пирамиду, не изменяя ее формы.

А когда появляется средний класс, изменяется именно форма социальной пирамиды. Пешечная вертикаль разбухает, становясь шире основания, и, по сути, перестает быть вертикалью, вся фигура становится похожей на веретено или на юлу. Но для этого должно возникнуть огромное количество каналов вертикальной социальной мобильности, социальных лифтов, которые переносят массы людей из основания пешки во все более толстеющую среднюю часть веретена. И в ней должны развиваться горизонтальные связи, которые становятся важнее вертикальных.

Когда Екатерина II с высоты своего трона обещала мадам Жоффрен позаботиться о создании в России третьего сословия, она еще не знала, что третье сословие и трон не слишком хорошо совмещаются и что, по большому счету, обществу, имеющему конфигурацию веретена, трон вовсе и не нужен. Но дело не только и даже не столько в политическом устройстве (с троном или без трона). Вся картина мира становится иной. И не только социальная и политическая картина, но и естественнонаучная, и даже эстетическая. И все эти изменения взаимосвязаны. Мы не очень удовлетворены, например, состоянием российского правосознания, но это — не отдельный частный недостаток, это фрагмент всего нашего общественного сознания, которое проявляется во всем. Даже если мы просто сравним величие московского Кремля — официального места пребывания власти в не слишком богатой России — с подчеркнутой скромностью вашигтонского Белого дома в далеко не бедной Америке, мы и через это сравнение увидим разницу двух социальных конфигураций. И пока эта разница существует, становление среднего класса будет наталкиваться на серьезные препятствия.

В конце концов, когда миллионы, десятки миллионов людей моего и близких к моему поколений, начинавшие жизнь в коммуналках и бараках, за относительно короткое время переместились в изолированные квартиры с холодной и горячей водой из-под крана, это был акт социального восхождения, не менее значительный, чем нынешние переселения «новых русских» в какой-нибудь привилегированный коттеджный поселок. Уже одно это давало основания ощущать себя в какой-то мере людьми среднего класса, так же, как и получение довольно высокого уровня образования. И такое ощущение у многих было. Но было и сознание того, что все это «получено», «пожаловано» властью, у которой все состояли на службе, было сознание того, что вам дали должность, или возможность заработать, или разрешили прописку и тем самым, в каком-то смысле, назначили представителем среднего класса. О такой

«очиновленности» советского среднего класса писал в свое время А.А.Амальрик, он сомневался в возможности демократии, опирающейся на такой слой. Это не средний класс, это какие-то полудворянские выдвигенцы, не подвергающие сомнению пешкообразное строение социальной пирамиды, построенной в соответствии с табелью о рангах. Социальные перемещения в таком обществе все равно опираются на вертикальные, а не на горизонтальные связи.

Всякое общество основано на самоорганизации, но «горизонтальное» общество сложнее «вертикального», оно гораздо более дифференцировано внутренне, и процессы самоорганизации в нем более сложные. Горизонтальные связи намного разнообразнее вертикальных, глазу, воспитанному на патерналистской вертикали, они кажутся хаотичными. Но в действительности из этого хаоса рождается более сложный порядок, он опирается не на почитание власти и не на благонамеренность граждан, принадлежащих к среднему классу, а на подстилающий слой связывающих их многообразных горизонтальных отношений — денежных, имущественных, конкурентных, правовых и т. д. Собственно, эти отношения и рождает средний класс, становятся его питательной средой. Если этой среды нет, не может быть и среднего класса, сколько бы ни было зажиточных и образованных людей.

Заключение

Наша страна сейчас находится на некоей точке, как говорят в науке, бифуркации. Мы прошли этап начала 2000-х годов. Его можно по-разному оценивать. Но уже очевидно, что наряду с достижениями накопилось и очень много структурных проблем. Причем они очень глубокие, уходят в ценностные ориентиры, в архетипы. Есть реальная Россия, и мы на нее сверху накладываем «демократию», «рыночную экономику», «местное самоуправление», «гражданское общество» и т. д. Что в результате? Пока мы этого не знаем, потому что процессы носят глубинный характер.

Но факт заключается в том — хотим мы того или не хотим — что в ближайшие годы, даже, может быть, месяцы, придется принимать какие-то структурные решения о судьбе России и о судьбе 140 миллионов человек, которые тут остались. И это проблема многогранная, начиная от того, где мы будем с вами работать, потому что у нас архаичная экономика. Это, конечно, и проблема образования самом в широком смысле этого слова. Это, конечно же, и проблема общественного здоровья. Но главная проблема — как мы организуем свою жизнь здесь, в России, на ближайшие 10, 15, 20, 40 лет.

Почему у нас нет выбора, и почему мы должны на эти вопросы сейчас ответить? Потому что если мы сейчас на них не ответим, то, я думаю, у России как у сообщества людей, которое хочет на что-то претендовать, быть самостоятельной частью цивилизованного мира, в конце концов, жить комфортно, нет вообще никаких шансов. Когда мы начинаем искать ответы на эти достаточно глубинные вопросы, возникает вопрос: а на кого опираться? Если мы будем рассчитывать на то, что есть великий, мудрый президент Российской Федерации, а у него есть десять советников, и они что-то такое придумают, что-то нам с вами расскажут, а мы, средний класс, который здесь сидит, скажем «да, да, да, очень хорошо», что нам «стабильность лучше демократии», то нам это все выйдет боком.

Богатые люди — им и так хорошо, они космополитичны, свои проблемы решают через административный ресурс. Бедными должно заниматься и государство, и общество. Но судьба остальных 70% населения решит судьбу нашей страны.

Сегодня мы начали очень длинный проект по исследованию проблем среднего класса. Мы будем использовать самые разнообразные способы для того, чтобы пойти

дальше в этой огромной теме. Мы будем проводить самые разнообразные — узкие и широкие обсуждения. Будут ситуационные анализы, будут экспертные «круглые столы», полевые исследования, которые позволят глубже вскрыть, с чем мы имеем дело.

И если все мы сможем что-то дельное сделать и предложить руководству страны, то наша роль как экспертного сообщества будет реализована. Давайте верить в оптимистическое будущее, которое, несмотря на многочисленные проблемы, есть у России.

Е.Ш.Гонтмахер,
руководитель Центра социальной политики Института экономики РАН,
член Правления Института современного развития