



**РАНХиГС**

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е. М. Авраамова

**Российское население  
в постсоветский  
период:  
опыт кризисов  
и социальные ресурсы  
развития**



| Издательский дом ДЕЛО |  
Москва | 2018

## Оглавление

Рецензенты:

М. С. Токсанбаева — доктор экономических наук;  
Н. Е. Тихонова — доктор социологических наук, профессор

**Авраамова, Е.М.**

A21      Российское население в постсоветский период: опыт кризисов и социальные ресурсы развития / Е. М. Авраамова.— М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018.— 208 с.

ISBN 978-5-7749-1319-0

Работа содержит результаты анализа статистической и социологической информации по проблемам адаптации российского населения к переменам в российском обществе с начала 90-х годов XX века по настоящее время, включающим периоды кризисов и стабилизации. Согласно логике изложения, вначале дается представление о целях и этапах российской социально-экономической трансформации. Далее показано, что адаптация к происходящим переменам стала макросоциальным процессом, в который было вовлечено все население России. По идее, результатом адаптации должно было стать формирование массового среднего класса, который стал бы основным двигателем и оплотом позитивных перемен. Проделанный под руководством автора ряд социологических исследований показал, что этого не произошло. Подробный разбор причин того, почему российский средний класс пока не стал актором модернизации, включает как анализ методологических проблем формирования среднего класса, так и проблем, связанных с поведением населения на рынке труда и в социальной сфере.

Книга предназначена для специалистов в области экономической социологии, а также широкого круга читателей, интересующихся особенностями современных социальных процессов.

ISBN 978-5-7749-1319-0

УДК 316.4:330.59  
ББК 65.9(2Рос)-94

© ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», 2018

|   |     |
|---|-----|
| Введение . . . . .  | 5   |
| 1. Адаптационные ресурсы и возможности населения: проблема рационального выбора . . . . . | 12  |
| 2. Реализация адаптационных стратегий на ранних этапах трансформации . . . . .            | 17  |
| 3. Характер и направления социальной мобильности в 90-е годы . . . . .                    | 23  |
| 4. Средний класс: проблема идентификации . . . . .  | 33  |
| 5. Функции среднего класса . . . . .  | 41  |
| 6. Социальное позиционирование среднего класса в 2000-е годы . . . . .                    | 49  |
| 7. Средний класс перед экономическим кризисом 2008 года . . . . .                         | 63  |
| 8. Образование и перспективы трудовой мобильности . . . . .                               | 79  |
| 9. Особенности занятости в период развития сырьевой модели экономики . . . . .            | 99  |
| 10. Российский средний класс до кризиса 2014–2015 годов .                                 | 105 |
| 11. Причины воспроизведения социально-экономического неравенства. . . . .                 | 121 |
| 12. Социальные ресурсы населения в ситуации утраты экономической стабильности . . . . .   | 144 |
| 13. Экономические и социальные эффекты текущего кризиса . . . . .                         | 162 |
| 14. Риски снижения уровня благосостояния населения: стратификационный анализ . . . . .    | 182 |
| Заключение . . . . .  | 201 |

## Введение

Четверть века в России идет процесс трансформации, в ходе которого изменяются как институциональные параметры жизнедеятельности, так и основные модели социально-экономического поведения населения.

Российская трансформация имеет свою специфику. Совершающие переход страны Восточной Европы и бывшей советской Прибалтики ясно артикулировали цели трансформации: вхождение в западное сообщество, принятие либеральных ценностей и демократических институтов. Консолидация населения, разделяющего и поддерживающего эти цели и ценности, позволила относительно безболезненно пережить шоковую терапию, перестроить экономику и, наконец, на законных правах влиться в европейское сообщество. Цели российской трансформации были далеко не так однозначны, а их реализация не столь последовательна.

Уже в 50–70-е годы XX века, в период ослабления тоталитаризма и большей проницаемости «железного занавеса», начался критический анализ основных идеологем традиционного общества, стало происходить его постепенное латентное разрушение. Крах коммунистической идеологии в большой мере был вызван теми новыми моментами в самоидентичности советских людей, которые зародились и набирали силу в этот период и проявились в партикуляризации интересов, приватизации частной жизни, реального

ухода в семейные и бытовые проблемы. На микросоциальном уровне начинался переход от тотальных общественных интеграторов к модернизированным, которые определялись частными, отделенными от государства интересами и новыми способами их реализации и согласования. Но в силу имманентной недемократическому обществу жесткой заданности норм и санкций базовые модели социально-экономического поведения населения не претерпели в этот период особых качественных изменений.

С середины 80-х годов начался новый этап трансформации — период наибольшего согласия «верхов» и «низов», равно озабоченных тем, как быстрее покончить с одряхлевшим постtotalитарным режимом. Это был период быстрого расширения информационного пространства, овладения новыми терминами, «перекодировки» прежних понятий, когда оценки таких, например, явлений, как частная собственность или буржуазное право, менялись на противоположные. Главным политическим действием была риторика, а главной властью — «четвертая» — прессы, которая и задавала векторы интеллектуального поиска. В то время быстро разрушались идеологические устои советского общества, постепенно стало «разрешено все, что не запрещено», и это одновременно с принятием законов о кооперации и индивидуальной предпринимательской деятельности положило начало формированию новых моделей экономического поведения, которые, однако, не приняли массового характера.

Следующий этап трансформации связан с началом реформ 1992 года, либеральным проектом, которому не дано было осуществиться в задуманном виде. Началу реформ сопутствовала уверенность в том, что рынок является универсальным механизмом, обеспечивающим эффективность экономики, и, как следствие, рост благосостояния населения. Изменились функции государства, которое отказалось от роли патрона, с одной стороны, жестко предписывающего модели поведения, задающего нормы и осуществляющего санкции за их невыполнение, а с другой — берущего на себя решение основных социально-экономических проблем. Ожидалось, что следствием отказа государства от этих функций станет то,

что на место прямого властного хозяйственного и идеологического контроля придут универсальные регуляторы социально-экономической деятельности, в качестве которых все менее значимыми станут навязанные извне нормы, а более значимой — рационализация индивидуальных и общественных потребностей.

Неудача либерального проекта стала очевидной, когда отчетливо проявились результаты приватизации. Несмотря на определенное недоверие к целям и методам приватизации, население, тем не менее, ожидало от ее проведения некоторых позитивных результатов. Согласно данным наших исследований<sup>1</sup>, более 20% населения ожидали существенного улучшения материального положения и еще около 30% надеялись, что их доходы несколько вырастут. На деле результатом вавчерной приватизации стало лишь формирование слоя крупных собственников, а ожидавшегося появления и оформления среднего класса так и не случилось. В статистически значимых масштабах не сложились новые модели поведения, обусловленные наличием собственности и возможностью ее распоряжения: доход от собственности, включая ценные бумаги, получают, по данным наших исследований, не более 10% населения. Две трети респондентов оценивали результаты приватизации сугубо негативно, связывая их главным образом с «грабежом» государственной собственности.

Акционирование предприятий также имело ряд последствий негативного характера. Механизм приватизации породил еще большее расслоение и поляризацию общества, практически не расширив прав и возможностей работников. Более того, процесс передела собственности затянулся и до настоящего времени носит кризисный и конфликтный характер, что затрудняет формирование института легитимной частной собственности, порождает нестабильность в экономике и обществе, препятствует росту инвестиций в российскую экономику. В целом результаты приватизации породили разочарование в проводимых реформах и укрепили в созна-

<sup>1</sup> ИСЭПН РАН в 1993 году провел всероссийский опрос по репрезентативной выборке об отношении населения к приватизации.

нии большинства населения мысль о том, что их содержание и методы не соответствуют массовым представлениям о социальной справедливости.

Другим печальным опытом значительной части населения стало вложение средств в недобросовестные финансовые структуры. Крах многочисленных финансовых пирамид и банкротства банковских учреждений привели к тому, что многие повторно (имея в виду девальвацию сбережений вследствие либерализации цен в январе 1992 года) утратили свои сбережения. При этом государство не приложило усилий к созданию механизмов, гарантирующих добросовестную деятельность финансовых учреждений, аккумулирующих сбережения граждан, не выступило гарантом сохранности вкладов. В силу этого государство стало рассматриваться значительной частью граждан как еще один недобросовестный игрок на финансовом поле, азартный и порой склонный к шулерству. Разумеется, это послужило еще одной причиной утраты доверия к власти и ее институтам, осуществляющим подобную социально-экономическую политику.

Неудача либерального проекта поставила вопрос о принципиальной возможности трансформации такой страны, как Россия. Получила распространение точка зрения, в соответствии с которой реформы, направленные на разрушение исторически сложившихся социально-экономических условий и порядков, не могут быть эффективными. Следствием этих настроений стал следующий этап трансформации, длившийся до конца 1990-х годов, для которого характерна не-последовательность и половинчатость проводимых преобразований. В этот период российская трансформация, и так плохо оформленная идеологически, окончательно потеряла артикулируемый вектор развития. В то же время формирование устойчивого взаимодействия различных элементов общественного организма требует ясной постановки цели социально-экономических преобразований и непосредственно связано с представлениями, которые складываются у наиболее влиятельных субъектов социального действия, о направлениях трансформации и о содержании реформ. Следует признать, что политические и хозяйствственные элиты «эпохи

Ельцина» не смогли образовать целостного и внутренне согласованного субъекта преобразований. Дифференцированность позиций элитных групп по ключевым вопросам социально-экономических преобразований и конфликтность, сопутствующая их взаимодействию, замедлили темпы общественной трансформации и внесли нестабильность в ее протекание. Реакцией на это со стороны населения стало углубление кризиса доверия к основным институтам трансформирующегося общества.

Период трансформации, начавшийся в 2000 году, отличался тем, что предпринимались достаточно успешные попытки устраниć расколотость элит и институциональные дисфункции посредством построения жесткой вертикали власти и «управляемой демократии». Экономический рост, пришедший на смену перманентному спаду 90-х годов, вкупе с артикулированным властями стремлением к порядку создавал у значительной части населения и экспертов ощущение, что страна, наконец, преодолевает кризисное состояние. Вместе с тем цели и содержание происходящих социально-экономических изменений были недостаточно прояснены. Стоявшие на повестке дня реформы жилищно-коммунального хозяйства, образования и здравоохранения предполагали как будто либеральный характер преобразований. В то же время реанимация государственных символов традиционного общества, ограничения свободы СМИ, антizападническая внутриполитическая риторика ставили направленность дальнейшей трансформации под сомнение. С одной стороны, сохранялась неясность в отношении целей, методов и общего вектора развития страны, а с другой — развивались предпосылки снижения экономической и политической конкуренции, негативно влияющие на экономический рост, падение которого, впрочем, компенсировалось высокими ценами на энергоносители. Окончательное завершение этого периода трансформации следует обозначить 2008 годом, когда накопление негативных тенденций внутри страны наложилось на мировой финансово-экономический кризис.

В этот период определился в качестве доминирующего сырьевой тип развития экономики с опорой на экспорт резко

вздорожавшей нефти. Этот тип развития характеризовался значительным ростом доходов населения, бумом потребления, но одновременно слабой модернизационной активностью в других секторах экономики. Следствием этого стало расширение численности российского среднего класса и изменение его качественных характеристик за счет включения в его состав большой доли занятых в сфере государственного управления, потеснивших профессионалов, ранее составлявших ядро среднего класса.

Этот относительно благоприятный период был прерван недолгим, но болезненным кризисом 2008 года, вызванным мировым финансовым кризисом. Из него Россия вышла уже в 2009 году и продолжила ранее намеченный путь «великой сырьевой державы». Предпринимавшиеся в эти годы попытки модернизации носили в большей степени поверхностный и декларативный характер. Очень быстро модернизационно ориентированная риторика сменилась консервативной, а задачи трансформации перестали артикулироваться.

Конец этого периода обозначается 2014 годом, когда резко снизились цены на нефть, источник благосостояния стал явным образом пересыхать, а альтернативные источники социально-экономического развития не были подготовлены. Начался новый кризис, продолжительность и исход которого в настоящее время не ясен.

Все эти обстоятельства самым непосредственным образом влияют на социальную жизнь общества, в том числе:

- стратегии социально-экономического поведения, формируемые населением, стремящимся приспособиться к интенсивно меняющимся условиям жизни;
- социальную стратификацию и возможности роста численности российского среднего класса;
- накопление населением ресурсов развития, способных демпфировать негативные эффекты экономических кризисов.

Работа содержит результаты анализа статистической и социологической информации, достаточно подробно освещающей

круг названных проблем, касающихся адаптации российского населения к переменам в российском обществе с начала 90-х годов XX века по настоящее время, включающим периоды кризисов и стабилизации. Согласно логике изложения, вначале дается представление о целях и этапах российской социально-экономической трансформации. Далее показано, что адаптация к происходящим переменам стала макросоциальным процессом, в который было вовлечено все население России. По идее, результатом адаптации должно было стать формирование массового среднего класса, который стал бы основным двигателем и оплотом позитивных перемен. Проделанный под руководством автора ряд социологических исследований показал, что этого не произошло. Подробный разбор причин того, почему российский средний класс пока не стал актором модернизации, включает как анализ методологических проблем формирования среднего класса, так и проблем, связанных с поведением населения на рынке труда и в социальной сфере.

Автору приятно выразить благодарность коллегам — Т. М. Малевой, Л. Н. Овчаровой, В. Н. Титову и Д. М. Логинову, сотрудничество с которыми было интересным и полезным.

## 1. Адаптационные ресурсы и возможности населения

### 1. Адаптационные ресурсы и возможности населения: проблема рационального выбора

Основным социальным условием успешного завершения трансформации с реальным выходом страны на траекторию устойчивого развития является выработка достаточно большим числом людей продуктивных моделей социально-экономического поведения, основанных на реализации индивидуальных ресурсов. Способность индивидов, различных социально-экономических слоев и групп к рациональному и эффективному использованию имеющегося набора адаптационных ресурсов с целью встраивания в сложившуюся социально-экономическую ситуацию влияет на ход и качество процесса социально-экономической адаптации населения. Именно социально-экономическая адаптация становится доминирующим макросоциальным процессом, определяющим тенденции общественного развития России.

Задача адаптации, таким образом, связана с мобилизацией всех имеющихся индивидуальных ресурсов. Соотношение имеющихся ресурсов, во-первых, с возможностями их реализации в сложившейся институциональной среде, а во-вторых, с целями и содержанием жизненных стратегий исследуется в рамках концепции «рационального выбора».

Выработка и реализация социально-экономической политики не может быть сколько-нибудь успешной без учета сложившегося социального контекста. Представляется, что, рассматривая адаптационное поведение населения с точки зрения теории рационального выбора, невозможно ограничиться формальной интерпретацией экономической рациональности, под которой понимается максимизация любой целевой функции при заданных ограничениях, т. е. происходит подбор оптимальных средств без каких-либо требований к содержанию контекста, в котором реализуется намеченная цель.

Характеризующаяся стабильностью институциональная среда не только способствует поощрению моделей поведения, основанных на максимальном использовании имеющегося ресурсного потенциала, но и создает саму возможность для их реализации. Взаимодействие с государственными и общественными институтами в идеале должно содействовать выстраиванию перспективных стратегий социально-экономического поведения, в том числе позволяя обнаруживать «ошибки выбора», т. е. ситуации, в которых ресурсы могут быть недо- или переоценены или неадекватны поставленным целям. В странах со сложившимися и развитыми институтами выявление «ошибки выбора» значительно облегчено в силу высокой степени доверия экономических акторов к институтам и однозначности в понимании подаваемых рынком сигналов. Доступность и транспарентность информационных потоков разного содержания, возникших вследствие широкого распространения информационных технологий, делает процесс обнаружения ошибки и соответствующей коррекции социально-экономического поведения более быстрым и эффективным. Напротив, в институциональном контексте, который мы пытались описать, риск «ошибки выбора» существенно возрастает.

Российские реформы, кардинально изменившие весь социально-экономический контекст и поставившие население страны перед необходимостью выбора новых поведенческих стратегий, причем в условиях максимального ограничения

ресурсов для такого выбора, предоставляют уникальные возможности исследования этого процесса.

Находясь в парадигме «экономической рациональности» поведения, необходимо определить пределы рациональности человека. Исследователями признается ограничение рациональности системой индивидуальных мотиваций, уровнем информированности, пониманием «правил игры» и другими факторами. Так, например, в модель ограниченной рациональности, разработанную Г. Саймоном<sup>1</sup>, вводится фактор неполноты информации, на основе которой производится выбор. Сужение информационного поля, происходящее либо вследствие объективной недоступности некоторых информационных каналов (например, отсутствия доступа к интернету), либо искусственного ограничения информации, снижает уровень рациональности применительно к данным условиям внешней среды. Согласно Саймону, человек не ведет бесконечный поиск наилучшего варианта: столкнувшись с проблемой (в нашем случае — это необходимость адаптации), он на основе доступной информации и сложившихся в обществе норм и представлений и исходя из собственных притязаний рассматривает различные варианты поведения до тех пор, пока не находит приемлемый вариант. В этом случае роль государственных и общественных институтов состоит в создании условий, обеспечивающих поиск и реализацию наиболее эффективных и социально приемлемых стратегий адаптивного поведения. Иными словами, необходимо стимулировать поиск вариантов с максимальной ожидаемой полезностью в условиях, когда знание о будущем носит вероятностный характер<sup>2</sup>.

Другой фактор, ограничивающий рациональность индивида, состоит в том, что человек в обыденной жизни забла-

## 1. АДАПТАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ И ВОЗМОЖНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

говременно не всегда высчитывает результаты своего поведения — действие часто определяется привычкой. Развитая рыночная среда предполагает воспроизведение сложившихся практик социально-экономического поведения, что, безусловно, облегчает проблему рационального выбора применительно к данной внешней среде. Совершенно иная ситуация наблюдалась в постсоветской России. Речь о воспроизведении эффективных социально-экономических практик можно вести только сейчас, когда на рынок труда выходит уже второе «постперестроенное» поколение.

Наличие дисфункций в экономической и правовой инфраструктурах приводит к тому, что экономические акторы могут легко принять за ошибку то, что на самом деле является правильным решением, и наоборот. В этих условиях безоговорочное принятие и копирование положений mainstream economics привело к значительному росту числа ошибок в использовании ресурсов и формировании адаптационных стратегий, увеличению прямых издержек, а также издержек упущенных возможностей.

Даже переходная социальная система представляет собой некую структурную целостность, характеризующуюся динамичностью и разнообразием векторов своего развития. При этом на данную систему возлагаются три фундаментальные функции:

- 1) формирование в обществе определенных социально-экономических ориентаций и поведенческих установок, адекватных реализуемой модели развития страны;
- 2) создание относительно плодотворных условий взаимодействия с внешней средой, т. е. обеспечение обратной связи между социально-экономическим контекстом и новыми жизненными стратегиями, выстраиваемыми на основе формируемых установок и имеющихся ресурсов;
- 3) обеспечение возможностей для успешной реализации этих стратегий, достижения приемлемых доходных и статусных позиций.

<sup>1</sup> Simon H. A Behavioral Model of Rational Choice. Edinburgh, 1979.

<sup>2</sup> См.: Нейман фон Дж., Монгенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М., 1970; Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты и пределы возможностей // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. М., 1994. Вып. 5.

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

Способность системы осуществлять эти функции на основе взаимоувязки сложившихся установок, требований среды и новых стратегий адаптации может служить критерием оценки социальной политики и существенно влиять на дальнейшее развитие страны. При условии успешной реализации этих функций возможна мобилизация социального, человеческого потенциала, формирование динамично изменяющейся социальной структуры и обеспечение если не эффективного социального управления, то хотя бы сохранения управляемости социальной системы.

## 2. Реализация адаптационных стратегий на ранних этапах трансформации

Представляется важным уточнить понимание адаптационных процессов как взаимосвязи осуществляемых человеком адаптационных усилий (социально-экономических практик) и их результатов в материальном и статусном выражении. Построение индивидуальных адаптационных стратегий происходит на основе понимания индивидом сущности происходящих в обществе изменений, их внутреннего принятия или неприятия, что в значительной степени связано с успешностью социально-экономической адаптации к вновь формирующейся институциональной среде.

Для того чтобы оценить, какие адаптационные стратегии представлялись населению наиболее рациональными, рассмотрим основные ресурсы и стратегии поведения. Обесценивание доходов и сбережений граждан в начале 90-х поставили их перед необходимостью опираться исключительно на собственные знания, умения и способности — нематериальные ресурсы адаптации. К ним можно отнести уровень образования, уровень информированности (способность обращаться к широкому набору культурно-информационных каналов), уровень профессиональной квалификации, а также широта социальных сетей, в которые встроен индивид. Нематериальными адаптационными ресурсами

следует, таким образом, считать те, что накоплены человеком в ходе социализации и не могут быть «отчуждены» никакими социальными экспериментами. Наши расчеты показывают, что более половины населения располагали средним уровнем ресурсного потенциала адаптации; ресурсный потенциал четверти населения страны можно оценить как низкий, а развитыми адаптационными ресурсами обладало меньшинство.

Большая часть общества, рассматривающая общественные перемены с позиций эгалитаризма, восприняла их как создание новой системы несправедливых неравенств. Но в рамках pragматически-утилитаристских концепций, идеино оформляющих рыночные отношения, сформировалось и другое понимание справедливости, основанное на «правильном балансе» индивидуальных ресурсов и извлекаемых с их помощью выгод. В контексте такого понимания справедливым считается, если успеха добиваются те, кто обладает более развитыми ресурсами, накопление которых потребовало сообщественных усилий. Таким образом, неравенство адаптационных возможностей, происходящее из неравенства персональных ресурсов, рассматривается как справедливое неравенство при том обстоятельстве, что существует изначальное институциональное равенство накопления ресурсов. В то же время неравенство жизненных шансов при одинаково высоком уровне развития персональных ресурсов следует считать несправедливым.

В этом смысле надо рассматривать и возможности реализации адаптационного потенциала. Если использование, максимальную реализацию адаптационного потенциала можно рассматривать как шанс или стратегию, позволяющую выстроить относительно успешную модель социально-экономического поведения, то надо признать, что в сформировавшихся в 90-е годы социально-экономических условиях эти ресурсы часто оказывались нереализованными и невостребованными, что свидетельствует о наличии факторов, блокирующих процесс социально-экономической адаптации в России. Следствием этого стала деформация социальной структуры российского общества, препятствующая формированию многочисленного российского среднего класса.

## 2. РЕАЛИЗАЦИЯ АДАПТАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА РАННИХ ЭТАПАХ

Наши исследования показали, что основными адаптационными трудовыми стратегиями были: предпринимательство (самозанятость); эффективная единичная занятость<sup>1</sup>; множественная занятость; занятость в личном подсобном хозяйстве (ЛПХ). Общие результаты адаптации россиян представлены в табл. 2.1, где приведено распределение по уровню адаптированности<sup>2</sup> с интервалом

<sup>1</sup> Достижение достаточно высокого дохода на единственном рабочем месте рассматривается нами как стратегия адаптации, поскольку конкуренция на рынке труда в динамично развивающихся отраслях, прежде всего таких, как ТЭК, связь, строительство, а также госуправление, потребовала усилий либо для сохранения рабочего места, либо для вхождения в данную отрасль (данные наших исследований свидетельствуют о том, что половина респондентов из соответствующей группы поменяла место работы, с тем чтобы оказаться в данном секторе экономики, а четверть — поменяла профессию).

<sup>2</sup> Итоговая оценка результатов адаптации (материальное и статусное выражение) оценивалась следующим образом. Высокий уровень адаптации, если одна из детерминант успешности адаптации (материальная или статусная) оценивается как «высокая», при том что другая оценивается как «высокая» или «средняя». Средний уровень адаптации: обе детерминанты успешности адаптации имеют «средние» значения. Низкий уровень адаптации: одна из указанных детерминант успешности адаптации оценивается как «низкая», при том что другая превышает это значение. Дезадаптация: обе детерминанты успешности адаптации определяются как «низкие».

Материальная составляющая успешности социально-экономической адаптации оценивается как «высокая», если респондент определяет собственную материальную обеспеченность характеристиками «не отказываю себе ни в чем» или «с избытком хватает на текущие нужды, но нет возможности совершать крупные покупки (недвижимость, автомобиль)»; к «среднеобеспеченным» относятся те, кто «вынужден экономить на некоторых вещах и продуктах»; материальная составляющая адаптации оценивается как «низкая» в случае, если респондент «с трудом сводит концы с концами» или для него «наступили нужда и голод».

Статусная составляющая успешности социально-экономической адаптации отражает оценку респондентом своего общественного положения. Высокий уровень соответствует оценкам

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

в десять лет<sup>1</sup>. С одной стороны, нельзя отрицать наличие позитивной динамики: выросла численность тех, кто нашел свое место в новых условиях, значительно сократилось число дезадаптантов. В то же время после десятилетия преобразований больше половины населения не смогли встроиться в новую реальность, находясь в тяжелом материальном положении и испытывая неудовлетворенность своим положением в обществе.

ТАБЛИЦА 2.1. Распределение респондентов по уровням адаптации<sup>2</sup>, %

| Уровни адаптации | 1994 | 2004 |
|------------------|------|------|
| Высокий          | 4,7  | 10,3 |
| Средний          | 25,6 | 35,3 |
| Низкий           | 30,7 | 31,4 |
| Дезадаптация     | 39,0 | 23,0 |
| Всего            | 100  | 100  |

Возвращаясь к оценке реализуемости и эффективности адаптационных стратегий, заметим, что, как показали наши исследования, различные адаптационные стратегии приводят к различным результатам. Успешная адаптация не являлась автоматическим следствием ни объема ресурсного потенциала, ни адаптационных усилий, но сами эти усилия существенно повышали жизненные шансы по сравнению

«высокое» и «выше среднего»; низкий уровень – оценкам «низкое» или «ниже среднего».

<sup>1</sup> Приведены данные мониторингового исследования «Социально-экономическая адаптация населения». В обоих случаях опрошено 1200 респондентов в мегаполисе (Санкт-Петербург), областном городе (1994 г. – Нижний Новгород, 2004 г. – Вологда); малом городе (1994 г. – Дмитров, 2004 г. – Дзержинск).

<sup>2</sup> В табл. 2.1, 2.2 приведены данные мониторингового исследования «Социально-экономическая адаптация российского населения», осуществлявшегося ИСЭПН РАН в период 1994–2006 годов, в ходе которого каждые два года опрашивались 1200 городских жителей страны.

## 2. РЕАЛИЗАЦИЯ АДАПТАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА РАННИХ ЭТАПАХ

с возможностями тех, кто оказался не в состоянии активизировать индивидуальные ресурсы. Используемые стратегии, как правило, выводят тех, кто их реализует, на средний либо высокий уровни адаптации. Наиболее перспективными в этом смысле являлись эффективная единичная занятость и предпринимательство (самозанятость). Вторичная занятость в гораздо меньшей степени повышала жизненные шансы. Это хотя и массовая, но, скорее, вынужденная и времененная стратегия, максимальная эффективность которой обеспечивала средний уровень адаптации.

Адаптация, как отмечалось выше, имеет экономическое и социальное измерение. Из табл. 2.2 следует, какие материальные дивиденды извлекаются из реализации тех или иных адаптационных стратегий.

ТАБЛИЦА 2.2. Распределение респондентов по используемым стратегиям адаптации и материальному положению, %

| Стратегии адаптации             | Уровень материальной обеспеченности |         |         | Всего |
|---------------------------------|-------------------------------------|---------|---------|-------|
|                                 | низкий                              | средний | высокий |       |
| Эффективная единичная занятость | 16,1                                | 75,1    | 8,8     | 100   |
| Самозанятость                   | 33,0                                | 56,0    | 11,0    | 100   |
| Вторичная занятость             | 37,7                                | 59,6    | 2,7     | 100   |
| Ориентация на ЛПХ               | 53,0                                | 44,0    | 3,0     | 100   |

Из приведенных данных следует несколько выводов:

- адаптационные усилия далеко не всегда приводили к существенному материальному вознаграждению. Это следует хотя бы из того, что треть самозанятых и занятых на нескольких работах не смогли добиться даже среднего уровня материального благополучия;
- основные массовые адаптационные стратегии, за исключением ЛПХ, в целом позволяли выйти на средний уровень материальной обеспеченности. При этом эф-

фективная единичная занятость — наиболее прямой путь к относительно приемлемому уровню материального благосостояния. Самозанятость, как и множественная занятость, обеспечивала средний уровень материально-го благосостояния для чуть более половины представителей соответствующих групп;

- доля респондентов, добившихся относительно высокого дохода даже среди реализующих наиболее перспективные стратегии, составляла не более 10%. Ориентация на вторичную занятость и ЛПХ обеспечивала такой доход лишь трем процентам опрошенных.

Что касается социального позиционирования респондентов, реализующих определенные стратегии адаптации, то среди них достаточно велика была доля людей, не добившихся даже среднего уровня общественного положения. В особенности это касалось самозанятых и множественно занятых — среди них четверть ощущали явный социальный дискомфорт, что проявлялось в их отнесении себя к низким статусным группам.

Таким образом, можно говорить о кризисном характере протекания социально-экономической адаптации, который имеет две причины. Первая заключается в несоответствии качества реформ, их глубины, скорости, наконец, содержания адаптационным возможностям (ресурсам) населения; вторая — в качестве самой институциональной среды: с одной стороны, слабо востребующей развитый ресурсный потенциал населения, а с другой — не предлагающей действенных компенсаторных механизмов.

### 3. Характер и направления социальной мобильности в 90-е годы

Интенсивная вертикальная мобильность является одним из основных адаптационных механизмов, обеспечивающих социальную стабильность и интеграцию трансформирующегося общества. В ситуации, когда в социальных системах, переживающих крупные институциональные изменения, традиционные ценностные институты (религия, официальная идеология), прежде выполнявшие адаптирующую функцию, ослаблены, но их место не замещено системой ценностей открытого, ориентированного на достижения общества, — появляется проблема аномии и других социальных дисфункций.

Кардинальные социально-экономические преобразования 90-х годов спровоцировали значительные качественные изменения социальной структуры российского общества и придали стимул интенсивной социальной мобильности. Если сдвиги в социальной структуре можно рассматривать как наиболее значимый критерий оценки общественных трансформаций, то социальная мобильность — конкретная форма реализации этих структурных сдвигов.

В рамках либеральной модели трансформации, реализуемой с начала 90-х, доминировало представление о том, что структурные изменения в экономике обеспечат расширение «пространства наверху» за счет расширения сегментов

рынка труда, обеспечивающих достаточно высокие статусные позиции (прежде всего рост численности менеджеров, управляемцев). Таким образом, будет обеспечен канал восходящей социальной мобильности, примиряющей общество с неизбежными социальными и материальными потерями, сопутствующими шоковой терапии. И действительно, специалисты, изучающие особенности социальной мобильности на разных этапах российских реформ, фиксируют более интенсивный характер мобильности и распространение ее «ускоренных моделей» на начальных этапах реформирования. Однако вскоре стало очевидно, что первоначальные посыпки были неоправданно оптимистичны. Многочисленные социологические опросы середины 90-х фиксировали нисходящий характер социальной мобильности большинства населения, следующий из сравнения респондентами своего прошлого и нынешнего социальных статусов.

Особенность социальной мобильности трансформирующегося общества и ее отличие от характера социальной динамики в стабильно развивающихся экономиках состояла в том, что большинству населения пришлось изменять привычные модели социально-экономического поведения в соответствии с новыми требованиями институциональной среды. Знания и навыки, трудовые мотивации и модели коммуникаций пришлось обновлять и формировать вновь. Образование и профессиональный статус, полученные в до-реформенный период, для значительной части населения, занятого в секторах экономики, подвергшихся экономическому спаду, уже не гарантировали сохранения сложившегося уровня жизни. Его поддержание и, тем более, повышение потребовали значительных усилий, связанных с выстраиванием адаптационных стратегий, адекватных сформированным социально-экономическим условиям. Низкий уровень оплаты труда в бюджетной сфере стимулировал мобильность, связанную не только с переменой места работы, но и профессии, сферы и характера занятости. Данные, полученные в ходе

### 3. ХАРАКТЕР СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В 90-Е ГОДЫ

нашего исследования<sup>1</sup> и касающиеся интенсивности изменений в жизни респондентов за прошедшие десять лет, показывают, что российское общество не является инерционным: более трети опрошенных меняли за этот период место работы, а пятая часть респондентов меняли и профессию. Около 6% респондентов пытались и начинали собственное дело.

Эффективные адаптационные практики часто предполагали осуществление деятельности, связанной с быстрой материальной отдачей, но потерей статуса («челноки», торговля), что породило проблему «статусной несовместимости» — рас согласования продвижения по шкалам материального и общественного положения. Спустя десятилетие после начала активных реформ, можно было оценить характер социальной динамики российского общества, и наше исследование дает возможность это сделать. О том, какое представление респонденты сохранили о своем месте в социальном пространстве десять лет назад и как оно соотносится с нынешним, можно заключить из данных табл. 3.1.

Приведенные данные показывают направленность социальных перемещений, которая имеет ярко выраженный нисходящий вектор. В качестве наиболее уязвимых представляют бывший верхний и «выше среднего» слои — 83% первого и около 90% второго спустились на одну или две ступени социальной лестницы. Что касается бывшего среднего и низших социальных слоев, то они более чем наполовину сохранили свою социальную идентичность. При этом важно то, что пополнение среднего слоя произошло преимущественно за счет социальных мигрантов из более высоких слоев, что указывает на преобладание нисходящего вектора социальной мобильности. Подняться в средний слой из «нижнего» и «ниже среднего» слоев удалось примерно шестой части респондентов, а спуститься в него из более высоких пришлось

<sup>1</sup> В табл. 3.1–3.7 приведены данные исследования «Средние классы в России: экономические и социальные стратегии», в ходе которого были опрошены четыре тысячи российских домохозяйств. Результаты исследования подробно описаны в: Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. М.: Тейс, 2003.

РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

от 50 до 60% опрошенных. Обращает на себя внимание и то, что перемещения из бывшего среднего слоя имеют ярко выраженный негативный характер.

ТАБЛИЦА 3.1. Общественное положение респондентов 10 лет назад (по сравнению со временем опроса 2000 г.)<sup>1</sup>, % по строке

| Общественное положение 10 лет назад | Общественное положение к моменту опроса |              |               |              |               |             |                |
|-------------------------------------|---|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------|----------------|
|                                     | элита                                   | верхний слой | выше среднего | средний слой | ниже среднего | нижний слой | социальное дно |
| Элита                               | <b>11,1</b>                             | 27,8         | 11,1          | 38,9         | 11,1          | 0,0         | 0,0            |
| Верхний слой                        | 1,0                                     | <b>17,2</b>  | 16,2          | 56,6         | 9,1           | 0,0         | 0,0            |
| Выше среднего                       | 0,1                                     | 0,5          | <b>11,2</b>   | 65,3         | 19,0          | 3,4         | 0,5            |
| Средний слой                        | 0,0                                     | 0,1          | 3,3           | <b>53,6</b>  | 33,9          | 8,4         | 0,7            |
| Ниже среднего                       | 0,0                                     | 0,0          | 2,0           | 17,1         | <b>54,6</b>   | 25,8        | 0,5            |
| Нижний слой                         | 0,0                                     | 0,0          | 1,3           | 17,3         | 18,7          | <b>60,0</b> | 2,7            |

Важным обстоятельством, ограничивающим восходящую мобильность в современном российском обществе, является локализация (региональная, поселенческая, отраслевая) сфер, где она в принципе может быть реализована. Прежде всего обнаруживались существенные различия характера социальной динамики в российских регионах. Характер социальной динамики находился и находится в настоящее время в зависимости от успешности социально-экономического развития регионов: чем она выше, тем больше доля тех, кто сохранил свою социальную идентичность. Позитивная социальная динамика невелика и в наиболее благополучных регионах, но она все же больше, чем в остальных. Различия характера социальной динамики по типам поселений в целом подтверждают тенденцию распространения процессов

3. ХАРАКТЕР СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В 90-Е ГОДЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТ ЦЕНТРА К ПЕРИФЕРИИ И СООТВЕТСТВУЮТ БОЛЬШИМ ВОЗМОЖНОСТЯМ СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В ОБЛАСТНЫХ ЦЕНТРАХ И МЕНЬШИМ — В РАЙОННЫХ ЦЕНТРАХ И СЕЛАХ.

ТАБЛИЦА 3.2. Динамика общественного положения за 10 лет (1990–2000 гг.) для различных возрастных групп, % по строке

| Динамика общественного положения за 10 лет | Возраст респондентов к моменту опроса |           |           |           |           |           |             |
|--|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
|  | 21–30 лет                             | 31–40 лет | 41–50 лет | 51–60 лет | 61–70 лет | 71–80 лет | 81 и старше |
| Снизилось на две позиции                   | 4,9                                   | 8,5       | 21,5      | 18,4      | 26,5      | 14,3      | 5,8         |
| Снизилось на одну позицию                  | 10,6                                  | 15,4      | 18,4      | 15,1      | 23,5      | 14,7      | 2,3         |
| Не изменилось                              | 24,7                                  | 22,1      | 21,6      | 13,0      | 11,0      | 5,9       | 1,7         |
| Повысились на одну позицию                 | 37,5                                  | 23,8      | 25,0      | 8,8       | 2,5       | 2,5       | 0,0         |
| Повысились на две позиции                  | 50,0                                  | 25,0      | 0,0       | 0,0       | 25,0      | 0,0       | 0,0         |

Данные, отражающие динамику общественного положения за десять лет для разных возрастных групп, показывают, что негативная социальная динамика характеризует прежде всего группу, чей возраст к началу реформ превышал 40 лет. Лишь менее 10% из них сумели повысить свой социальный статус, а чуть более 10% — его удержать. Для большинства представителей этих возрастных групп характерно снижение и в трети случаев — резкое снижение социального статуса. Позитивная социальная динамика свойственна в основном молодым — тем, чей возраст десять лет назад не превышал тридцати лет. Тенденция позитивной социальной динамики для этих возрастных групп дает надежду на то, что постепенно

<sup>1</sup> Данные опроса 2000 года. Исследование подробно описано в: Средние классы в России: социальные и экономические стратегии. М.: Тейс, 2001.

складываются «нормальные» каналы вертикальной мобильности, функционирующие в стабильных экономиках.

Рассматривая социальную динамику применительно к образовательным группам, можно заключить, что наибольший социальный урон понесли люди, не имеющие высшего образования. Среди них практически нет тех, чей социальный статус повысился за десять лет. Начиная с уровня образования «среднее специальное» и выше более половины респондентов сумели удержать свою социальную идентичность, но лишь в группе высокообразованных (высшее образование, дополненное ученым степенью) присутствуют те, кто за годы реформ поднялся по социальной лестнице (более четверти представителей соответствующей группы). Вместе с тем высшее образование – базовый уровень специалистов различных профессий – не стало ресурсом заметной восходящей мобильности: повысить социальный статус удалось лишь 8% представителей этой группы, а более трети спустились вниз на одну или две ступени социальной лестницы.

Размер дохода является доминирующим основанием самоидентификации для всех социальных групп, кроме тех, что находятся вверху социальной лестницы. Оценивая характер десятилетней социальной динамики для различных доходных групп, принадлежащих на момент опроса к среднему слою, мы можем убедиться, что низкий доход (на момент опроса) предполагает негативную оценку произошедших социальных перемещений. Из группы с минимальным в соответствии с принятой в исследовании градацией доходом 60% респондентов рассматривали свой прошлый статус как более высокий и лишь 2,4% как более низкий по сравнению с нынешним. При переходе к более высоким на момент опроса доходным группам доля тех, кто спустился вниз по социальной лестнице, постепенно снижалась. Более точную информацию о соотношении перемещений по осям «материальное положение» и «общественное положение» можно получить из данных табл. 3.3.

### 3. ХАРАКТЕР СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В 90-Е ГОДЫ

ТАБЛИЦА 3.3. Связь динамики общественного и материального положения респондентов, принадлежащих на момент опроса к среднему слою, за 10 лет (1990–2000 гг.), % по столбцу

| Динамика общественного положения за 10 лет | Материальное положение |               |            |
|--|------------------------|---------------|------------|
|  | повысилось             | не изменилось | понизилось |
| Снизилось на две позиции                   | 1,3                    | 5,3           | 28,5       |
| Снизилось на одну позицию                  | 50,0                   | 72,4          | 66,0       |
| Не изменилось                              | 46,1                   | 22,4          | 5,0        |
| Повысилось на одну позицию                 | 2,6                    | 0,0           | 0,3        |

Для группы, где материальное положение снизилось, характерно одновременное и в трети случаев значительное снижение социального положения. В этой группе практически нет тех (лишь 5%), кто, понизив уровень жизни, сохранил идентичность среднему слою. В группе, представители которой сохранили привычный уровень жизни, около двух третей респондентов также снизили социальные позиции. Наиболее интересна третья группа, представителям которой удалось повысить уровень жизни: для ее половины также характерна отрицательная социальная динамика. Иными словами, если снижение материальной обеспеченности за годы реформ автоматически вело к снижению социального статуса, то его повышение вовсе не гарантировало позитивные перемещения по социальной лестнице. Здесь как раз обнаруживается проблема статусной несовместимости – отсутствие автоматизма закрепления более высокого социального статуса за более эффективной в плане вознаграждения за труд деятельностью.

Методологически трудно распознать группу, представители которой снизили должностной статус, так как снижение могло произойти в силу различных обстоятельств, включая и низкий профессионализм, и высокую трудовую мобильность. Наиболее проблемной представляется группа, собравшая респондентов, чей должностной статус повысился.

Около трети этой группы сохранили свою социальную идентичность, а остальные (за исключением 1,3% поднявшихся по социальной лестнице) ее понизили. Повышение материального состояния рассматривается респондентами как более весомый аргумент сохранения социальной идентичности. В целом же даже успешная трудовая карьера для большинства представителей данной группы не способна компенсировать социальных потерь, понесенных за десять лет (табл. 3.4).

ТАБЛИЦА 3.4. Связь динамики общественного положения за 10 лет и уровня удовлетворенности общественным положением на момент опроса представителей среднего слоя (1990–2000 гг.), % по строке

| Динамика общественного положения | Удовлетворенность общественным положением |            |             |      |                       |
|----------------------------------|---|------------|-------------|------|-----------------------|
|                                  | да  | скорее, да | скорее, нет | нет  | затруднились ответить |
| Снизилось на две позиции         | 4,5                                       | 4,5        | 14,9        | 65,2 | 10,9                  |
| Снизилось на одну позицию        | 4,0                                       | 11,7       | 31,8        | 44,3 | 8,2                   |
| Не изменилось                    | 14,0                                      | 37,9       | 24,4        | 15,4 | 8,3                   |
| Повысилось на одну позицию       | 30,0                                      | 51,3       | 8,8         | 5,0  | 5,0                   |

Удовлетворенность общественным положением — социальный комфорт — в большой степени зависит от того, как и в каком направлении изменился социальный статус за годы реформ 90-х годов. Применительно к сегодняшнему среднему слою мы видим ряд закономерностей. Резкое (на две позиции) снижение социального статуса соответствует острому недовольству сложившимся на момент опроса положением; если же снижение фиксировалось респондентами на одну позицию, при сохранение значительного социального дискомфорта снижается степень неудовлетворенности. В случае если социальное положение фиксируется респондентом как неизменное, 40% опрошенных, тем не менее, высказывают неудовлетворенность существующим общественным положением.

### 3. ХАРАКТЕР СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В 90-Е ГОДЫ

жением, что предполагает наличие достаточно высоких и недовлетворенных социальных амбиций. Последнее свидетельствует о том, что каналы восходящей мобильности оставались в большой степени заблокированными.

ТАБЛИЦА 3.5. Связь динамики общественного положения и представлений респондентов, принадлежащих на момент опроса к среднему слою, о том, что помогло преодолеть жизненные трудности, 2000 г., % по строке

| Динамика общественного положения за 10 лет | Что помогло преодолеть жизненные трудности (число респондентов в %) |                 |                   |        |
|--|---|-----------------|-------------------|--------|
|  | образование и профессия   | поддержка семьи | связи, знакомства | другое |
| Снизилось на две позиции                   | 14,8  | 43,5            | 28,7              | 13,0   |
| Снизилось на одну позицию                  | 13,9  | 46,2            | 28,4              | 11,6   |
| Не изменилось                              | 22,1  | 40,7            | 29,9              | 7,3    |
| Повысилось на одну позицию                 | 35,0  | 25,0            | 32,5              | 7,5    |

Данные обследования помогают несколько прояснить вопрос о том, какие представления о механизмах вертикальной мобильности сложились у населения (табл. 3.5). Обращает на себя внимание тот факт, что и группа, поднявшаяся по социальной лестнице за последние десять лет, и группа, представители которой по ней спустились, и те, кто сохранил свои позиции, не склонны были рассматривать образовательно-профессиональный потенциал как надежную опору социально-экономической адаптации. Значение образования и профессии возрастало в случае позитивных социальных перемен, но значимость этого фактора признавала лишь треть тех, кто повысил свой социальный статус, для остальных значимость образовательно-профессионального фактора еще меньше. Существенно более весомым фактором адаптации выступали связи и знакомства, которые для тех, кто снизил

свой социальный статус, значительно опережали по значимости образование и профессию. Лишь в группе, для которой характерна позитивная социальная динамика, социальные связи уходят на второй план.

Все это свидетельствует об отсутствии на исходе десяти лет трансформации универсальных механизмов социальной мобильности, что блокирует не только вертикальные, но и горизонтальные каналы социальных продвижений, ограничивая социальную динамику. Такая ситуация задается совокупностью происходящих в экономике и политике макропроцессов, которые накладывают специфический российский отпечаток и на механизм вертикальной мобильности в тех областях, где она реально происходит.

#### 4. Средний класс: проблема идентификации

Российский средний класс постепенно становится категорией массового сознания. Его проблемы активно обсуждаются средствами массовой информации, ему посвящены многочисленные публикации прессы. Виртуальному среднему классу вменяются определенные стандарты потребления (например, к нему относят всех, кто имеет автомобиль, всех, кто отдыхает за границей, всех, кто расплачивается пластиковыми картами и т. д.). Его хоронят, как это делается в периоды кризисов, или воскрешают, когда острая фаза кризиса минует. На него надеются, рассматривая как оплот демократии, или он раздражает как равнодушный эгоист, думающий только о себе. Из публикаций предстает, таким образом, нечеткий и фрагментарный, если не сказать искаженный, портрет размытой социальной группы, на основании которого трудно составить представление о ее численности, составе и характере.

Средний класс, воспринимаемый либо как порождение российских реформ, либо как итог эффективно проводимой политики, вызывает время от времени повышенное внимание со стороны властных структур. Однако периодически возникающий интерес не превратился в целенаправленные и систематические усилия по поддержке формирующегося среднего класса. Так, например, Комитетом по экономической реформе Правительства Российской Федерации задача

формирования российского среднего класса была поставлена в качестве приоритетной на 1998 год; задача доведения численности среднего класса до двух третей населения была сформулирована В.В. Путиным еще накануне финансового кризиса 2008 года.

Отдельным проблемам формирования и функционирования среднего класса посвящено множество публикаций (статья и монографий). К настоящему времени, однако, еще не выработано какого-либо единого понимания того, кто сегодня составляет средний класс в России.

Выделяется несколько тем, в отношении которых ведутся наиболее острые и длительные дискуссии.

#### ПЕРВАЯ ДИСКУССИОННАЯ ТЕМА:

- Средний класс существовал в СССР, но вследствие реформ он размывается. Многие авторы показывают, что в Советском Союзе сложился прототип среднего класса, так называемая «прослойка народной интеллигенции», составляющая около трети всего населения и включающая в себя низшие и средние слои партноменклатуры, «белые воротнички», служащих с высшим образованием, офицерство. Здесь можно привести мнение М. Чешкова<sup>1</sup>, согласно которому в обществе «реального социализма» средние слои существовали в развитом и полном объеме. В ходе реформ у большинства представителей этих групп, в основном получающих фиксированные доходы из государственного бюджета, уровень жизни и социальной значимости снизились. Вследствие реформ, таким образом, средний класс стал исчезать. Начавшиеся реформы не только не усилили средние слои, но более того, уничтожили их, превращая представителей советского среднего класса в маргиналов и пауперов.

<sup>1</sup> См.: Чешков М. Гражданское общество и средний класс // Гражданское общество. Мировой опыт и проблемы России / отв. ред. В. Хорос. М., 1998. С. 272–284.

#### 4. СРЕДНИЙ КЛАСС: ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ

- Средний класс появился вследствие реформ как их порождение. Те, кто придерживается подобной точки зрения<sup>1</sup>, считает, что средний класс формируется как важный элемент социальной структуры современного общества в условиях и в результате более или менее длительного функционирования и развития свободной рыночной экономики и включает экономически независимых субъектов экономической деятельности. Поэтому он не может ни существовать, ни «предсуществовать» в принципиально иных социально-экономических условиях.
- Средний класс существовал и существует всегда, поскольку любое общество структурно всегда имеет середину. В этом (структурном) отношении он не может быть уничтожен, меняются только его размеры, характер и состав<sup>2</sup>.
- Средний класс не существовал в СССР, не существует и в современной России. Для его возникновения должны быть созданы адекватные институциональные условия, наложены нормы социального взаимодействия, построены механизмы вертикальной мобильности. Вне этих условий может существовать лишь протосредний класс, из которого при благоприятном развитии институциональной среды может сформироваться реальный и представительный средний класс.

#### ВТОРАЯ ДИСКУССИОННАЯ ТЕМА:

- Российский средний класс – не единая группа, а совокупность разрозненных социальных групп. Вместо понятия «средний класс» уместнее термин «средние классы».

<sup>1</sup> См.: Клопов Э. Из первых опытов исследования социальной структуры современного российского общества // Социологические исследования. 1995. № 8.

<sup>2</sup> См.: Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: Тейс, 2000.

- Внутри среднего класса как единой социальной целостности по разным основаниям выделяются различные социально-экономические группы.

### ТРЕТЬЯ ДИСКУССИОННАЯ ТЕМА: ЧТО СЧИТАТЬ КРИТЕРИЯМИ ВЫДЕЛЕНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА

На ранних этапах изучения среднего класса преобладал критериальный подход к его идентификации. В зависимости от критерия, выбранного тем или иным исследователем в качестве основного, описывается определенная социальная совокупность, обладающая соответствующими социально-экономическими характеристиками.

В качестве таких критериив наиболее часто выделяются:

- размер дохода;
- социально-профессиональный статус;
- самоидентификация в качестве представителя среднего класса.

Применение то одного, то другого критерия в качестве основного дает порой крайне противоречивые результаты, вносящие путаницу в определение его численности и состава. Именно это дает повод говорить о существовании нескольких средних классов, выделенных по разным основаниям. Подобный выход из определенно наметившейся методологической ловушки препятствует рассмотрению среднего класса как социально-экономической целостности.

*Критерий дохода* вводится несколькими способами:

- В соответствии с тезисом о том, что средний класс существует в любом обществе, берется три средних доходных квантиля.
- Достаточно часто границы дохода вводятся экспертно. В качестве нижней границы берется определенный уровень дохода в широком интервале от 50 до 500 долл. США, а верхняя граница, как правило, не определяется.

### 4. СРЕДНИЙ КЛАСС: ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ

- Определяется уровень дохода, позволяющий совершить заметный качественный скачок потребления. В соответствии с результатами исследования по данным бюджетной статистики<sup>1</sup> этот уровень соответствует седьмому доходному децилю.
- В качестве идентификационного признака берется не доход, а интегральная характеристика материального благосостояния, учитывающая также жилищные и имущественные параметры.

*Социально-профессиональный критерий.* Согласно ему, средний класс наполняют работники, занятые квалифицированным нефизическим трудом. При этом выделяются:

- «Традиционные» средние слои, которых представляют мелкие частные собственники (занятые в мелком и среднем бизнесе, фермеры).
- «Новые» средние слои, которых характеризует, скорее, интеллектуальная собственность, навыки сложной трудовой деятельности, что связано с переходом от индустриальной к постиндустриальной стадии развития, информационному обществу. Эта социальная страта представлена менеджерами, творческой интеллигенцией, лицами свободных профессий, служащими, высоко-квалифицированными рабочими.

*Критерий самоидентификации.* В соответствии с этим критерием формирование среднего класса исследуется с позиций того, кто и по каким основаниям относит себя к среднему классу. При этом имеется в виду, что данное социальное образование достаточно прочно присутствует в общественном сознании.

*Подход с позиций идентификационного пространства.* Преобладающий первоначально критериальный подход постепенно сменился попытками описать средний класс некоторо-

<sup>1</sup> См.: Космарская Т. Количественные характеристики среднедоходных групп населения России // Вопросы экономики. 2001. № 1.

рой системой показателей, включающей как признаки, так и функции данного социального образования, т. е. попытками построить идентификационное пространство, включающее обычно ряд ресурсных и статусных признаков, а также характеристики социально-экономического поведения, материальной обеспеченности, социального самочувствия, стиля жизни, политического участия. К этому направлению относятся различного рода многомерные построения, включающие ту или иную комбинацию основных идентификационных признаков. В теории речь идет о цепочке взаимоувязанных признаков, однако история развития представлений о среднем классе наложила отпечаток на методику его идентификации и сделала одни стратификационные критерии «более равными, чем другие». Такими «первыми среди равных» являются показатели материального благосостояния, профессионально-должностного статуса и самоидентификации. Эти критерии представляют собой каркас, на который «навешиваются» остальные признаки. Именно они являются первичными идентификаторами групп, относимых к среднему классу, что возвращает нас к недостаткам критериального подхода.

*Метод концентрации признаков*<sup>1</sup>. Признаки, попадающие в идентификационное пространство среднего класса, взаимообусловлены и взаимоувязаны: уровень образования определяет социально-профессиональный статус, который гарантирует определенный уровень дохода, который в свою очередь определяет стиль жизни и т. д. Совокупность признаков (их структура) позволяет соответствующему социальному образованию исполнять определенные функции в обществе: инвестиционную, канала вертикальной мобильности, функцию гаранта социальной стабильности и другие, делающие средний класс основой и оплотом позитивно развивающегося общества.

<sup>1</sup> Подробнее о методе концентрации признаков см.: Авераамова Е.М., Овчарова Л.Н. Количественные оценки российского среднего класса методом концентрации признаков // Вопросы экономики. 2001. № 1.

#### 4. СРЕДНИЙ КЛАСС: ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ

В контексте переживаемых нашей страной трансформационных процессов средний класс, в том смысле, в котором он существует на Западе, в России пока не сформировался, а если и существует, то в очень ограниченных масштабах. В связи с этим социальное образование, в котором совокупность необходимых идентификационных признаков присутствует в максимально концентрированном виде, можно назвать идеальным средним классом. Широкий социальный слой, включающий социальные группы, отвечающие одному или нескольким доминантным признакам, в этом смысле рассматривается как протосредний класс.

Метод концентрации признаков базируется на следующих понятиях:

- Средний класс – единая социальная целостность, внутри которой по разным основаниям выделяются различные социально-экономические группы.
- Средний класс не может быть выделен на основании какого-либо одного критерия, а может быть описан некоторой системой показателей, включающей как признаки (ресурсные и статусные признаки, характеристики поведения), так и функции данного социального образования.
- Все идентифицирующие средний класс признаки являются доминантными, и их следует рассматривать как равнозначные и равновесные.
- В России только формируется средний класс, который соответствовал бы всем необходимым критериям. В настоящее время существует протосредний класс.
- Социальные группы, составляющие протосредний класс, характеризуются разным уровнем концентрации идентификационных признаков. Средний класс может быть стратифицирован по уровню концентрации доминантных признаков.
- Концентрация доминантных признаков в различных социальных группах происходит неравномерно, и их несимметричное накопление приводит к гипертрофии одних и гипотрофии других признаков. Следствием этого

неизбежно становится отказ или невозможность выполнения социальной группой одной, нескольких или всех социальных функций.

Автор поддерживает направление исследования среднего класса, согласно которому социальную группу, способную выполнять функции этого социального образования, следует искать на пересечении основных идентификационных признаков, к которым относятся: материальное благосостояние, наличие высшего профессионального образования и социальной идентификации со средним слоем. Признаки, попадающие в соответствующее идентификационное пространство, могут быть взаимообусловлены и взаимоувязаны, и тогда происходит так называемая статусная совместимость: уровень образования определяет социально-профессиональный статус, гарантирующий определенный уровень дохода, который в свою очередь определяет социальную идентичность и т. д. В развитых обществах именно статусная совместимость позволяет соответствующему социальному образованию исполнять определенные функции в обществе: инвестиционную, канала вертикальной мобильности, функцию гаранта социальной стабильности и другие, делающие средний слой «классом в себе» и «классом для себя» — основой и оплотом позитивно развивающегося общества.

## 5. Функции среднего класса

В модернизированных обществах средний класс представляет собой центральную фигуру, для которой характерно рациональное поведение, направленное на минимизацию издержек и максимизацию прибыли, рефлексирующую свои социальные и экономические интересы и способную продвигать и отстаивать их на институциональном уровне, используя механизмы демократии. В случае исполнения целого ряда функций (быть экономически эффективным и независимым актором, являться законопослушным налогоплательщиком, активным инвестором в национальную экономику, субъектом гражданского общества, интегрирующим и проводящим его интересы на политическом уровне) статистически обозначенный средний слой становится средним классом — базовым социальным образованием, способствующим не только развитию страны, но и ее интеграции в систему отношений развитых государств, проходящих путь глобализации. В такой постановке вопросы: рождается ли из российского среднего слоя средний класс, какое место он занимает в социальной структуре общества, какова его численность — являются одними из важнейших.

Социальную группу, способную выполнять функции среднего класса, следует искать на пересечении основных идентификационных признаков, к которым относятся: материальное благосостояние, социально-профессиональный статус

и социальная самоидентификация индивидов или групп. Взаимосвязь и взаимообусловленность составляющих идентификационного пространства описаны в предыдущей главе.

Становление и расширение среднего класса тесно связано с интенсивностью и направлением вертикальной мобильности населения — работой так называемых социальных лифтов, обеспечивающих социальные перемещения на более высокие этажи общественной иерархии. Наши многолетние исследования показывают, однако, что характер вертикальной мобильности не способствовал созданию массового среднего класса.

В начале 90-х годов доминировало представление о том, что структурные изменения в экономике обеспечат расширение «пространства наверху» за счет появления сегментов рынка труда, обеспечивающих достаточно высокие статусные позиции. Таким образом, как предполагалось, будет обеспечен канал восходящей мобильности, примиряющей общество с неизбежными социальными и материальными потерями, сопутствующими болезненным реформам. Однако вскоре, когда проявился структурный кризис экономики, а приватизация и акционирование не привели к появлению массового слоя собственников, стало очевидно, что первоначальные посыпки были неоправданно оптимистичны — «пространство наверху» не расширилось, а сократилось.

Для социальной стратификации трансформирующегося общества стала характерна так называемая статусная несовместимость, когда уровень образования не обеспечивал ни приемлемого социального статуса, ни адекватного вознаграждения за труд. Получившие образование и привыкшие ощущать себя в обществе не последними людьми имели доход, не достигающий среднего уровня. Или наоборот, получавшие достаточно высокие доходы и имеющие высшее образование ощущали себя внизу социальной лестницы, вследствие того что занимались малопрестижными, по их понятиям, видами деятельности. Следствием этого был постоянный социальный дискомфорт.

К концу 2000-х годов сложилась другая картина. Хотя по-прежнему преобладала статусная несовместимость, область

пересечения идентификационных признаков расширилась и в идентификационное пространство среднего класса было включено уже каждое четвертое домохозяйство<sup>1</sup>. Это означает, что за истекшее время произошло существенное притяжение социальных ресурсов. Не только увеличилось число получивших высшее образование (статистика подтверждает увеличение числа обладателей вузовских дипломов), до наступления глобального финансового кризиса существенноросли доходы населения (это также подтверждается данными статистики), вследствие чего стала более позитивной социальная самооценка. Важно, что это одновременно произошло у одних и тех же людей. Можно было ожидать, что «статистический» средний класс, очерченный по формальным признакам, имел шансы превратиться в социальный субъект, не только стабилизирующий общество, но и дающий ему импульс развития. Но исследования последних лет показали, что если отмечались позитивные продвижения по шкале материального благосостояния, социальной самооценки, уровня образования, то по социально-профессиональной шкале такого продвижения не наблюдалось.

Обнаружилось, что совершенно по-разному распределяются обладатели трех идентификационных признаков среднего класса по экономическим отраслям. Определились две отрасли-лидера, где около половины составляют представители среднего класса, выделенного по соответствующим критериям. Это структуры управления (51,5%) и финансовые и юридические услуги (46,8%). Другая группа отраслей (строительство и транспорт, связь и информация, наука, образование, здравоохранения) имеет в своем составе от четверти до трети обладателей признаков среднего класса. В сфере торговли, силовых структурах их доля составляет менее 20%

<sup>1</sup> См.: Авераамова Е.М. Средний класс эпохи Путина. Общественные науки и современность. 2008. № 1. Изложены результаты исследования «Характер вертикальной мобильности российского населения», реализованного ИСЭПН РАН в 2007 году, в ходе которого опрошены 1000 городских домохозяйств в России.

и, наконец, наименьшая доля представлена в промышленных отраслях (11%), за исключением ТЭК, где их 21%.

Данные официальной статистики<sup>1</sup> проливают свет на природу неравномерности расширения среднего класса по экономическим отраслям. Изменения в численности занятых по отраслевой структуре с 1990 по 2004 год являются следствием структурной перестройки экономики, произошедшей в ходе реформ. В 1990 году лидером и движущей силой экономики была «промышленность» (30,3% всех занятых). К 2004 году лидерство этой отрасли постепенно утрачивало силу за счет ежегодного сокращения занятых (с 22 809 тыс. чел. до 14 301 тыс.). Отток занятости из промышленности происходит постоянно — только за период 2000–2004 годов общая численность промышленно-производственного персонала сократилась на 10%. Более чем в два раза сократилась отрасль «наука и научное обслуживание» (с 2 804 тыс. человек до 1 165 тыс.). За тот же период в трех отраслях начала стабильно увеличиваться численность занятых и достигла двукратного увеличения: на второе место по занятости вышла «торговля и общественное питание» (с 5 869 тыс. человек до 11 431 тыс.); такое же увеличение коснулось «финансов, кредита и страхования» (с 402 тыс. человек до 934 тыс.); численность работников «управления» выросла с 1 602 тыс. человек до 3 211 тыс.

Обратим внимание на отдельные показатели, дающие представление о сложившемся характере распределения экономической деятельности. В ряду традиционных видов занятости появляются виды деятельности, претендующие на полноправное участие в хозяйственной жизни страны. Среди них разросшаяся по численности управлеческая деятельность, в том числе по обеспечению военной безопасности (3 440,4 тыс. человек, или 5%).

По целому ряду производств и отраслей с 1990 по 2004 год численность занятых устойчиво снижалась вследствие сокращения объемов производства, низкого уровня финансирования, а также низкой заработной платы. Сильнее всего по-

страдали наукоемкие отрасли, в том числе «машиностроение и металлообработка», «микробиология», «основная химия». Только в «машиностроении и металлообработке» численность занятых сократилась на 1 млн 928 тыс. человек (с 6 190 тыс. человек до 4 262 тыс.). В машиностроении численность занятых сократилась на 1 млн 677 тыс. человек (с 4 876 тыс. человек до 3 199 тыс.). В два раза сократилась численность работников в дизелестроении (с 40 тыс. человек до 21 тыс.), станкоинструментальной и инструментальной промышленности (с 169 тыс. человек до 88 тыс.), машиностроении для легкой и пищевой промышленности, а также для бытовых приборов (с 139 тыс. человек до 73 тыс.). Приборостроение потеряло более 200 тыс. работников, сократившись более чем в два раза (с 388 тыс. человек до 170 тыс.), на 140 тыс. сократилась численность занятых в автомобильной промышленности (с 706 тыс. человек до 566 тыс.). В микробиологической промышленности сокращение численности произошло в 2,5 раза. Численность оставшихся работников составляет всего 10 тыс. человек. В целом по всем отраслям промышленности произошло сокращение кадров.

Таким образом, можно заключить, в каких секторах экономики интенсивно развивался средний класс и, соответственно, какой тип организационного развития созревший средний класс будет поддерживать. Это в первую очередь бюрократический, перераспределительный, а не производственный, основанный на инновациях тип экономики. Статистические данные дают яркое представление о масштабе сокращения численности занятых в обрабатывающих производствах и ее росте в сфере управления и финансов. Эти тенденции имеют непосредственное отношение к проблеме формирования и функционирования среднего класса. Возвращаясь к проблеме его идентификации, можно вспомнить длительные дискуссии о том, какой из идентификационных признаков (материальное благосостояние, социально-профессиональный статус или социальное самочувствие) является главным, базовым. В ходе этих дискуссий обнаружились адепты каждого из соответствующих признаков, а также сторонники так называемого

<sup>1</sup> См.: Труд и занятость в России / Росстат. М., 2005.

подхода «концентрации признаков»<sup>1</sup>, к которому принадлежит и автор, поскольку именно этот подход дает представление об уровне статусной совместимости. Однако ситуация, демонстрирующая продвижение по шкале материального состояния и самоидентификации и провал по социально-профессиональной шкале, заставляет обратить большее внимание именно на этот признак. Здесь мы можем опереться на марксистскую традицию, продолженную в настоящее время Дж. Голдторпом<sup>2</sup>, по мнению которого классовые позиции определяются исходя из социальных отношений в экономической жизни, а именно — исходя из трудовых отношений. Центральной идеей Голдторпа является предпосылка, согласно которой классовые позиции в первую очередь определяются статусом занятости.

С этих позиций можно оценить изменения в профессиональной структуре общества, произошедшие за последние годы. Эмпирическую базу для такой оценки дают данные RLMS, имеющие панельный характер. Профессиональная структура, построенная согласно международному классификатору профессий, дает представление о том, что в настоящее время профессионалы (высококвалифицированные специалисты) составляют не более 13% от всей доли занятых россиян<sup>3</sup>.

На основании приведенных данных можно сделать вывод о том, что если имеется за последние десять лет расширение численности среднего класса, то оно происходит одновременно с сокращением доли профессионалов (или, иначе, высококвалифицированных специалистов), занятых в промышленных отраслях. Эти тенденции в свою очередь заставляют

<sup>1</sup> Авераамова Е.М., Овчарова Л.Н. Количественные оценки российского среднего класса методом концентрации признаков//Вопросы экономики. 2001. № 1.

<sup>2</sup> Goldthorpe J.H. Social Mobility and Class Structure in Modern Britain. Oxford: Clarendon Press, 1980.

<sup>3</sup> См.: Аникин В.А. Социально-профессиональная структура России: методология и тенденции. Профессиональные группы в современном обществе: динамика и трансформация / под ред. В.А. Мансурова. М., 2009.

задуматься о двух проблемах. Во-первых, о том, какие функции, исходя из своего состава, может играть в современном обществе средний класс, и, во-вторых, насколько, опять же исходя из его состава, средний класс может быть агентом модернизации.

На основании данных исследования, проведенного в 2004 году, можно определить, насколько характер социально-экономического поведения слоя, вписанного в заданное идентификационное пространство, можно интерпретировать как выполнение функций<sup>1</sup>, имманентных развитому среднему классу. Как удалось установить, единственной функцией, которая выполняется более чем половиной респондентов, обладающих признаками среднего слоя, является трудовая, причем большинство занятых (около 90%) в России продолжают оставаться наемными работниками. Вторая доминирующая функция — потребительская: 45% респондентов, обладающих признаками, идентифицирующими средний класс, являются активными потребителями (в том числе товаров длительного пользования). Все другие функции представителями среднего слоя осуществляются слабее: менее половины тех, кто должен платить налоги со всех заработков, их реально

<sup>1</sup> Функция трудовой активности (выполняется в случае наличия по крайней мере одного места постоянной работы). Функция добросовестного налогоплательщика (выполняется при отсутствии устных договоренностей о размере оплаты труда по месту основной работы для наемных работников или в случае подачи налоговой декларации для предпринимателей и самозанятых). Функция потребления товаров (считается выполненной при наличии более чем одного предмета престижного потребления). Функция потребления услуг (считается выполненной в случае потребления более чем одного вида платных услуг (бытовых, образовательных, медицинских). Функция потребления культурных благ (выполняется в случае потребления более трех видов культурных благ). Инвестиционная функция (выполняется, если размер сбережения присутствует не только в наличной форме и их размер превышает 6 тыс. руб.). Функция политического участия признается выполненной, если респондент отмечает свое участие хотя бы в одних выборах последнего избирательного цикла и фиксирует свое членство в одной из общественных организаций.

платит; только 40% имеют организованные сбережения, которые можно было бы рассматривать как источник внутренних инвестиций; лишь чуть больше трети проявляют заметное политическое участие, свидетельствовавшее бы о стремлении проводить и отстаивать свои социально-экономические интересы. В то же время тем, кто не входит в идентификационное пространство среднего класса, эти функции присущи еще в меньшей степени.

Чем больше социально-экономических функций, присущих полноценному среднему классу, исполняется группой, тем больше оснований для причисления ее к этому социальному образованию. Следовательно, о масштабах российского среднего класса можно судить, исходя их анализа распределения по числу выполняемых функций: осуществляя известное (пороговое<sup>1</sup>) число функций, респондент может быть отнесен к среднему классу. В такой постановке к нему относятся менее 3% населения.

## 6. Социальное позиционирование среднего класса в 2000-е годы

Важно понять, представляет ли средний класс социальное образование, способное к саморазвитию, стал ли он уже или может ли стать в перспективе «локомотивом» общественного развития, т. е. является ли он «динамическим средним классом», способствующим переходу страны на инновационный путь развития.

Более развитый «человеческий капитал», позволяющий добиваться больших успехов в непростых и быстро меняющихся условиях, есть базовое отличие представителей среднего класса от других. Вместе с тем не только объективные социально-демографические характеристики продвинули представителей обобщенного среднего класса в социальный авангард. За этими объективными признаками угадывается иное отношение к жизни, иные мотивации, расширяющие представления о собственных возможностях и, соответственно, позволяющие выстраивать более сложные, но и более эффективные стратегии социально-экономического поведения.

В обществах с развитыми социально-экономическими институтами испытывающие нисходящую мобильность представители среднего класса винят в этом прежде всего самих себя. По-видимому, эта установка складывается из совокупности, во-первых, культурных архетипов, присущих протестантской этике (если ты

<sup>1</sup> Согласно разработанной методологии, респонденты, выполняющие более половины вмененных среднему классу функций, могут рассматриваться как представители этого класса.

не «успешный», значит что-то не так в твоем методе жизни). Во-вторых, наличия представлений о том, что общественное устройство в принципе таково, что при правильном жизненном методе (целеустремленности, амбициозности, упорстве в достижении целей, трудолюбии и т. п.) человек, обладающий этим набором качеств, не должен спуститься по социальной лестнице. В российских условиях в качестве источника неудач прежде всего рассматривается государство как совокупный символ общественного устройства. Так, наши исследования показали, что значительная доля представителей среднего класса подчеркивает глобальную зависимость своего социально-экономического положения от государства, соответственно, на государство же направлен неизбежный при исходящей мобильности негатив.

Каковы же ресурсы более успешной, чем у других групп, социально-экономической мобильности? Начнем с уровня профессионализма, поскольку реализация именно этого ресурса способна обеспечить позитивную социальную динамику при «нормальной» работе механизмов вертикальной мобильности. По данным исследования 2004 года, значимость этого ресурса в первую очередь следует из концентрации высокого уровня профессионализма в среднем классе: к «профи» здесь относят себя 53% респондентов и практически нет никого (0,8%), кто бы считал, что не достиг среднего уровня профессионализма. В нижних классах таких около половины. Но уже отмеченное нами сокращение числа профессионалов в составе среднего класса делает опору на профессионализм проблематичной. В то же время становится понятно, что усилия по привлечению и закреплению кадров в науке и высокотехнологичных отраслях, сколь бы они ни были анклавны, могут дать не только экономический, но и социальный эффект.

Даже при наличии трех основных компонент, определяющих вхождение в средний класс, продвижение вверх обусловлено плотностью социальных сетей, в которые встроен индивид. Между тем социальные связи являются наиболее дефицитным ресурсом. В соответствии с определением

## 6. Социальное позиционирование среднего класса в 2000-е

Дж. Колмана<sup>1</sup>, под ними мы понимаем социальные связи, которые могут быть конвертированы или использованы в качестве замены экономических ресурсов. Наши исследования показали, что наибольшая концентрация социальных связей происходит как раз внутри среднего класса, а их плотность сокращается по мере спускания вниз по социальной лестнице.

Вместе с тем гражданское участие среднего класса, его способность заявлять и отстаивать свои интересы не слишком выделяют его из общей массы населения, для которого характерна политическая апатия.

Имеющиеся статистические данные<sup>2</sup> позволяют говорить о наличии корреляции между уровнем распространения организаций, представляющих гражданское общество, и показателями, свидетельствующими об уровне экономического развития страны. Так, средний уровень участия в различных общественных организациях в наиболее развитых странах ОЭСР составляет 24,3%, тогда как в России этот показатель равняется 9,3%. Такая же связь прослеживается между показателем ВВП на душу населения, рассчитанным по паритету покупательской способности и уровнем распространения организаций, представляющих гражданское общество. В странах ОЭСР средняя величина ВВП на душу населения составляет 38,8 тыс. долл. США при среднем уровне участия в общественных организациях 24,3%, в то же время в странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы, в которых ВВП на душу населения составляет 10,6 тыс. долл. США, средний уровень участия в общественных организациях равен 9,3% (табл. 6.1 и 6.2).

<sup>1</sup> Coleman J.S. Foundations of Social Theory. Belnap Press of Harvard University Press: Cambridge, 1990.

<sup>2</sup> Международный исследовательский проект «Мировое обследование ценностей» (World Value Survey, 2006–2007).

ТАБЛИЦА 6.1. Членство в различных общественных и политических организациях, %

| Страна                      | Благотворительные, гуманистические организации | Церковь, религиозные организации | Культурные, образовательные, творческое | Профсоюзы   | Экологические | Политические партии | Профессиональные | Спортивные  | Другие   |
|-----------------------------|--|----------------------------------|---|-------------|---------------|---------------------|------------------|-------------|----------|
| Франция                     | 20,6   | 10,1                             | 18,4                                    | 11,2        | 14,8          | 5,9                 | 10,4             | 30,6        | 2,2      |
| Великобритания              | 30,7   | 36,7                             | 30,5                                    | 19,5        | 16,0          | 11,3                | 23,7             | 41,4        | 0,9      |
| Италия                      | 21,1   | 22,4                             | 16,9                                    | 14,2        | 7,8           | 10,4                | 16,7             | 28,8        | 12,3     |
| Нидерланды                  | 20,7   | 30,7                             | 26,5                                    | 21,6        | 15,8          | 7,9                 | 12,6             | 44,0        | 1,9      |
| Испания                     | 9,4  | 21,2                             | 9,3                                     | 7,5         | 4,7           | 4,7                 | 6,7              | 14,5        | 5,8      |
| США                         | 29,3   | 66,4                             | 26,9                                    | 17,1        | 16,0          | 48,2                | 24,5             | 28,3        | 90,7     |
| Канада                      | 34,9   | 50,5                             | 35,8                                    | 26,1        | 16,5          | 17,4                | 28,8             | 43,3        | 11,7     |
| Норвегия                    | 31,6   | 37,9                             | 20,3                                    | 49,2        | 7,3           | 17,1                | 25,2             | 42,1        | 26,6     |
| Швеция                      | 33,5   | 53,9                             | 25,0                                    | 58,4        | 10,7          | 10,6                | 20,6             | 43,0        | 39,9     |
| Финляндия                   | 20,9   | 79,1                             | 18,8                                    | 52,0        | 9,3           | 14,0                | 13,0             | 35,9        | 5,2      |
| Германия                    | 10,4   | 36,3                             | 13,9                                    | 12,1        | 5,0           | 5,2                 | 9,0              | 35,7        | 6,9      |
| Швейцария                   | 33,7   | 54,0                             | 31,0                                    | 14,2        | 24,0          | 15,6                | 29,8             | 50,1        | 100      |
| Польша                      | 10,3   | 23,1                             | 12,5                                    | 13,3        | 7,5           | 7,4                 | 9,1              | 13,9        | 8,7      |
| Болгария                    | 2,0  | 4,3                              | 2,8                                     | 7,0         | 1,4           | 5,2                 | 2,8              | 2,9         | 100      |
| Румыния                     | 1,2  | 9,8                              | 1,8                                     | 6,6         | 0,7           | 3,8                 | 1,7              | 2,0         | 0,5      |
| Украина                     | 4,9  | 16,9                             | 7,8                                     | 19,2        | 4,1           | 6,4                 | 5,8              | 10,3        | -        |
| <b>Российская Федерация</b> | <b>5,7</b>                                     | <b>11,2</b>                      | <b>10,1</b>                             | <b>17,2</b> | <b>4,6</b>    | <b>5,3</b>          | <b>7,3</b>       | <b>12,9</b> | <b>-</b> |
| Молдова                     | 7,7  | 32,6                             | 15,3                                    | 19,3        | 7,2           | 9,0                 | 12,5             | 14,2        | 2,0      |
| Грузия                      | 0,4  | 7,5                              | 1,4                                     | 3,2         | 0,5           | 1,1                 | 0,7              | 0,8         | 0,10     |

Источник: Values Surveys Databank (2006–2007).

## 6. Социальное позиционирование среднего класса в 2000-е

ТАБЛИЦА 6.2. Взаимосвязь между ВВП на душу населения и средним уровнем участия населения в общественных организациях, данные за 2008 год

| Страна               | Рейтинг | Величина ВВП на душу населения в 2008 г. | Средний уровень участия в общественных организациях, % |
|----------------------|---------|--|--|
| Франция              | 23      | 34,262                                   | 13,8   |
| Великобритания       | 19      | 36,571                                   | 23,4   |
| Италия               | 27      | 30,705                                   | 16,7   |
| Нидерланды           | 10      | 40,434                                   | 20,1   |
| Испания              | 26      | 30,757                                   | 9,3  |
| США                  | 6       | 47,025                                   | 38,6   |
| Канада               | 13      | 39,339                                   | 29,4   |
| Норвегия             | 3       | 55,199                                   | 28,5   |
| Швеция               | 16      | 37,526                                   | 32,8   |
| Финляндия            | 18      | 36,844                                   | 27,6   |
| Германия             | 21      | 35,552                                   | 14,9   |
| Швейцария            | 7       | 42,841                                   | 39,1   |
| Австралия            | 17      | 37,478                                   | 25,6   |
| Польша               | 50      | 17,560                                   | 11,7   |
| Болгария             | 65      | 12,372                                   | 3,5  |
| Румыния              | 64      | 12,698                                   | 3,1  |
| Украина              | 90      | 7,634                                    | 9,4  |
| Российская Федерация | 53      | 16,161                                   | 9,3  |
| Молдова              | 125     | 3,154                                    | 13,3   |
| Грузия               | 108     | 5,001                                    | 1,7  |

Источник: World Economic Outlook Database — October 2008, Международный валютный фонд.

Если обратиться к данным опросов, проводившихся Левада-Центром, можно отметить, что преобладающее большинство респондентов (66%) вообще не принимало никакого

участия в деятельности тех или иных общественных организаций. Такие разновидности общественных организаций, как территориальное общественное самоуправление, местные инициативные группы по обустройству жилых территорий, инициативные группы, объединения родителей, группы, органы школьного / студенческого самоуправления, благотворительные инициативы, товарищества собственников жилья, жилищно-строительные кооперативы и т. п., культурные, краеведческие, природоохранные движения, инициативные группы, религиозные общины, организации, спортивные, туристические, охотничьи, автомобилистские объединения / клубы, местные инициативы по защите имущественных, жилищных, потребительских прав и интересов местных жителей, экологические организации, ветеранские объединения, в середине 2000-х годов оказывались привлекательными формами участия только для 1% респондентов<sup>1</sup>.

Россиянам свойствен не только низкий уровень самооценки в плане их способности или возможности оказывать влияние на социально-политические процессы на муниципальном и государственном уровнях, но также низкая оценка способности общественных организаций и движений эффективно добиваться своих целей в существующих условиях функционирования общества. Только 13% респондентов полагают, что таким движениям полностью или в значительной мере удается достичь поставленных целей.

Следует отметить, что только 14% респондентов подобные общественные движения рассматривают как результат инициативы самих граждан, тогда как большинство опрошенных подобные организации, представляющие структурную основу гражданского общества, считают либо результатом инициативы власти, либо оппозиционных политических внутренних или внешних сил. Таким образом, можно говорить не столько о низкой оценке значительной частью респондентов способности общественных организаций достичь своих

## 6. Социальное позиционирование среднего класса в 2000-е

целей в существующих политических и институциональных условиях, сколько о сдержанном или отрицательном отношении к существованию подобного рода организаций, о низком доверии к подобной форме социально-политической активности.

Низкая оценка влияния общественных организаций обусловлена также и опытом взаимодействия респондентов с ними при решении жизненных проблем: 88% респондентов ответили, что они вообще не получали никакой помощи от общественных организаций. В то же время та или иная помощь была оказана со стороны государственных организаций (21%).

Среди основных факторов, препятствующих формированию эффективно функционирующих организаций, демонстрирующих наличие и влияние гражданского общества, респонденты выделяли: ограниченный узкими социальными рамками индивидуализм (29%), отсутствие у людей твердой убежденности в том, что деятельность подобных общественных организаций может привести к желаемым результатам (31%), обремененность проблемами выживания в нынешних социально-экономических условиях (25%), а также отсутствие опыта и навыков объединения усилий для достижения общих целей (23%) (Левада-Центр).

Еще один показатель, характеризующий степень развития среди гражданского общества – социально-политическая активность, которая раскрывается через такие формы участия населения, как подпись и обращение с петициями, участие в бойкотировании и законных мирных демонстрациях. Подобные формы социальной активности, свидетельствующие о степени развития гражданского общества, также оказываются в наибольшей степени присущи странам с более высоким уровнем экономического развития. Ярко выраженная социальная активность в развитых странах ОЭСР по сравнению с пассивными формами поведения в России и ряде стран с переходной экономикой может свидетельствовать о наличии институциональной и социокультурной среды, благоприятствующей успешному функционированию

<sup>1</sup> ФОМ. Общественные организации (опрос 2007). Социологический атлас. Серия № 1. Общественная активность и участие населения в НКО и неформальных сообществах//www.fom.ru.

институтов гражданского общества, следовательно, и о значительном накоплении социального капитала на мезоуровне.

В целом респонденты ориентированы на пассивные формы участия в политической жизни общества: отслеживание информации о политических событиях (32%), обсуждение политических событий с друзьями (28%). Такие активные формы социально-политической активности, как участие в политических акциях, демонстрациях, митингах, пикетах, забастовках, а также участие в организации и проведении предвыборной кампании демонстрируют только 3 и 5% респондентов соответственно. В то же время 27% вообще не проявляют интереса к политике.

В то же время, когда речь заходит о возможности обращения к активным формам противостояния тем силам, которые нарушают права, представление о справедливости на местном уровне, то готовность использовать подобные формы существенно возрастает. Так, в случае гипотетического строительства крупного промышленного объекта, который увеличит уровень шума и загрязнения воздуха в вашей местности, 7% готовы организовать митинг / пикет / демонстрацию и т. п. акцию и 36% проявляют готовность принять участие в митинге / пикете / демонстрации. В случае выселения жителей дома из своих квартир, чтобы на месте старого дома развернуть новое жилищное строительство, также 7% готовы организовать митинг / пикет / демонстрацию и 38% готовы принять участие в митинге / пикете / демонстрации и т. п. акции. Протестный потенциал как возможная форма проявления социальной активности и солидарных действий нарастает по мере того, как проблемы начинают все в большей мере непосредственно затрагивать респондентов<sup>1</sup>.

Результаты опроса в целом свидетельствуют о крайне незначительных размерах накопленного социального капитала на мезоуровне рассмотрения общества в современ-

6. Социальное позиционирование среднего класса в 2000-е годы России. Так, 21% респондентов полагают, что граждане России не имеют никаких возможностей добиться решения своих проблем. Такие формы гражданской активности, направленные на решение жизненных проблем, как участие в общественной деятельности (деятельности партий, профсоюзов и иных общественных организаций), участие в протестных акциях: митингах, шествиях, забастовках, рассматриваются как наименее предпочтительные среди предложенных вариантов ответов (табл. 6.3). Тем формам деятельности, которые связываются с надеждой на то, что проблемы индивидов будут решаться вышеупомянутыми инстанциями (обращение с просьбами и предложениями в органы исполнительной власти, обращение в судебные органы), отдается респондентами явное предпочтение.

ТАБЛИЦА 6.3. Каким образом граждане России могут сейчас скорее всего добиться решения своих проблем?, %

|  |    |
|--|----|
| Обращаясь с просьбами и предложениями в органы исполнительной власти   | 17 |
| Поддерживая на выборах политические силы, которые готовы взяться за решение их проблем                         | 12 |
| Обращаясь в судебные органы  | 21 |
| Обращаясь в средства массовой информации   | 8  |
| Активно участвуя в общественной деятельности (деятельности партий, профсоюзов и иных общественных организаций) | 5  |
| Участвуя в протестных акциях: митингах, шествиях, забастовках  | 7  |
| Другое   | 1  |
| Никак не могут   | 21 |
| Затруднились ответить  | 9  |

Источник: Общественное мнение – 2008. Ежегодник. X выпуск. М.: Левада-Центр, 2008.

<sup>1</sup> ФОМ. Общественные организации (опрос 2007). Социологический атлас. Серия № 1. Общественная активность и участие населения в НКО и неформальных сообществах // www.fom.ru. Объем выборки – 3058 респондентов, 63 субъекта РФ.

Таким образом, низкий уровень распространения социального капитала на мезоуровне анализа российского общества, а следовательно, и слабость гражданского общества обусловлены не только низкой оценкой эффективности различного рода общественных организаций, их способности решать актуальные общественные проблемы, но и недостаточной активностью самих граждан, их недостаточной вовлеченностью в деятельность подобных организаций. Проблема усложняется тем, что граждане не испытывают доверия не только в отношении общественных организаций, но и в не меньшей степени они не доверяют себе как социальному актору, способному оказывать влияние на общественные процессы. Если недоверие общественным организациям может носить временный, ситуативный характер, то недоверие себе как социальному актору может иметь более глубокие основания, коренящиеся в определенной социальной традиции. Данный вид доверия не в такой же степени подвержен изменениям, как доверие общественным организациям, воспринимаемым в массовом сознании как одна из внешних сил. До тех пор пока общественные организации будут восприниматься как нечто внешнее по отношению к населению, а не как результат самоорганизации самих граждан в отстаивании своих интересов, задачи формирования гражданского общества будут естественным образом откладываться на будущее.

Как можно заключить из анализа эмпирических данных, интенсивность гражданского участия отнюдь не выделяет средний класс из общей массы населения, а отличает его значительно более высокая адаптированность, умение и способность «решать вопросы». Результаты мобильности представителей среднего класса совершенно иные, нежели в других группах. Здесь сосредоточено 60% тех, кому удалось успешно приспособливаться к изменяющейся социально-экономической реальности. Об этом, например, свидетельствуют наши исследования, что более двух третей представителей среднего класса сумели быстро (в течение полугода) восстановиться после дефолта 1998 года и финансового кризиса 2008 года. В качестве адаптационных стратегий используются различные варианты социально-экономического поведения, включая

## 6. Социальное позиционирование среднего класса в 2000-е

участие в теневых отношениях. В этом смысле средний класс не стал субъектом, объективно заинтересованным в освобождении социально-экономических отношений от коррупции, а включение в его состав все большего числа представителей бюрократии и исключение профессионалов лишь углубляют эту тенденцию. При этом средний класс обладает явно большим динамическим потенциалом, чем те слои общества, что расположены внизу социальной лестницы. В целом же представители среднего класса реализуют вполне рациональные стратегии, имея в виду их достаточно высокую адаптивность к сложившимся сегодня в России социально-экономическим условиям. Может быть, это не та рациональность, которая является основой организации экономической и политической сфер идеального общества модерна. В терминах М. Вебера поведение российского среднего класса можно было бы назвать ситуативно-рациональным.

Известно, что политика государства – есть равнодействующая разнонаправленных социальных сил, имеющих свои специфические интересы и цели. Очевидно, что интересы общества в целом и даже иногда отдельных отраслей и компаний требуют учета не столько текущих выигрыш или убытков, сколько перспектив будущей конкурентоспособности на мировых рынках.

Развитая демократия предполагает наличие действенных механизмов согласования интересов. В первую очередь таким механизмом является представительный орган – парламент, призванный находить общественный консенсус в ходе открытой дискуссии и лишь после этого облекать достигнутые договоренности в законодательную форму. Однако парламент может выполнять свою представительскую функцию (о которой в последние годы просто перестали упоминать) только при адекватной избирательной системе и адекватном своему предназначению функционировании институтов, оказывающих воздействие на общественное мнение. Декоративный орган, оформляющий в виде законодательных норм не результат публичной дискуссии, а волю находящихся при власти социальных сил, в который все более превращается российский парламент, подобную функцию исполнять

просто не может. Тот факт, что российское население, в первую очередь его средние слои, более других заинтересованные в реальной парламентской процедуре (в силу отсутствия у них крупных финансовых ресурсов, которыми располагают верхние слои, с одной стороны, и массовости нижних слоев — с другой), допустило подобную редукцию парламента, связано с отсутствием у них понимания глубинной взаимосвязи политической и экономической сфер и предназначения основных демократических институтов<sup>1</sup>.

На конец 2000-х годов следует констатировать незрелость и неустойчивость сложившихся как в обществе в целом, так и у его среднего класса представлений о функциях и принципах функционирования основных институтов демократического государства и демократии как системы управления обществом. Например, наши исследования показывают, что в сознании значительной части представителей средних слоев слабо обозначена представительная функция парламента и его роль «сдерживателя и противовеса» в системе разделения властей. Отсюда — слабая выраженность в сознании потенциального среднего класса представлений о связи между политической конкуренцией и конкуренцией экономической и, соответственно, о причинах монополизации социально-экономической сферы — основного препятствия позитивной социальной динамики — и способах ее преодоления или хотя бы минимизации.

По-видимому, это объясняется тем, что у средних слоев еще не вызрело понимание специфики интересов своего слоя и, соответственно, методов их презентирования и защиты. Отсюда, возможно, наблюдаемые маятниковые колебания экспекций: от надежд на крупный российский капитал, который встанет на ноги и потянет за собой всех остальных, или капитал международный (транснациональный), который придет в Россию и обеспечит занятость и высокий уровень благосостояния, до ожиданий, связываемых с централизацией (вплоть до авторитаризма той или иной степени

6. Социальное позиционирование среднего класса в 2000-е жесткости) власти. Узко понятый индивидуализм — еще одно препятствие самоорганизации, без которой невозможны не только координация усилий для отстаивания своих интересов, но даже и их внятная артикуляция.

В обществе присутствует иллюзия о временности, преходящем характере и всеобщности переживаемого Россией периода становления капитализма. Такая иллюзия оказывает определенное седативное воздействие, но способна существовать в сознании, свободном от представлений о динамике и основных чертах глобальных мировых тенденций. Исторический срок, в который, как представляется многим нашим респондентам, Россия преодолеет издержки этого периода (25–50 лет), на самом деле может оказаться столь велик, что «плавание по течению» отбросит и, главное, закрепит Россию на периферии мирового развития, но это в полной мере ими не осознается. К тому же у широких слоев отсутствует минимально необходимая информация о реальных механизмах функционирования современного западного государства, чем, по-видимому, и объясняется распространенность представлений о том, что в принципиальных чертах российское политico-экономическое устройство аналогично западному и все дело только в степени его зрелости, т. е. исторических сроках.

Фрагментированность и разнообразие интересов социальных групп, составляющих средние слои, вполне объяснимы и имманентно присущи гетерогенному социальному образованию, каковым в принципе является средний класс в любом обществе, в нынешнем российском обществе имеют специфическую особенность. Они проявляются в разнонаправленности интересов в вопросах, имеющих принципиальный характер. Глубинные причины этого связаны с генезисом российского капитализма. Как писал М. Вебер, «авантюристический» капитализм, в основе которого лежит грабительский принцип (будь то ограбление колоний или собственного населения), не нуждается в четких формализованных «правилах игры» (как в политической, так и в экономической сферах) и, соответственно, в независимом арбитре. Черпающий прибыли из полученных от государства преференций

<sup>1</sup> См.: Александрова О.А. Социально-экономические интересы и ориентации формирующегося среднего класса: автореф. дис. М., 2002.

и, естественно, заинтересованный в удержании занятых монопольных позиций капитализм такого рода не нуждается в конкуренции, напротив, ориентирован на ее ограничение. Соответственно социальные группы (в том числе и сегменты среднего класса), чье социально-экономическое положение связано с подобным капитализмом, не ориентированы на создание действенных институтов и механизмов демократии, а в случае наличия последних заинтересованы в придании существующим институтам декоративного характера. В противоположность этому «производственный» капитализм (в терминологии М. Вебера), основанный на точной калькуляции и возможности просчитывать хотя бы среднесрочные перспективы, стремится ограничить себя от волюнтаризма власти, а потому заинтересован в общественном устройстве (институтах и механизмах), исключающем произвольные решения и получение преференций, не связанных с достижениями в ходе реальной конкуренции. Соответственно объективный интерес социальных групп (в том числе сегментов среднего класса), чье социально-экономическое положение зависит от развития «производственного» капитализма, связан с созданием необходимых институтов и механизмов и их реальном функционировании.

Задача расширения среднего класса и укрепления его конкурентных позиций в глобализирующемся мире требует комплексных мер государственной социально-экономической политики. Осуществление подобной системы мер можно ожидать при наличии двух основных условий: во-первых, согласия основных субъектов принятия управленческих решений — политических и бизнес-элит — относительно необходимости появления еще одного активного и независимого субъекта социально-экономического действия — среднего класса; во-вторых, осознания средним классом, пусть существующим в его нынешних масштабах, своих интересов, способности их интегрировать и отстаивать.

## 7. Средний класс перед экономическим кризисом 2008 года

Политический цикл, вошедший в российскую историю как «эпоха первого Путина» — время упорядочивания и стабилизации, выхода из экономического кризиса и начала экономического роста, окончился масштабным экономическим кризисом. В качестве одного из важных социальных результатов этого периода можно рассматривать судьбу российского среднего класса, начавшего формироваться в 90-е годы<sup>1</sup>.

Если, как писали выше, в начале 2000-х годов статусная совместимость отсутствовала: область пересечения всех трех признаков среднего класса распространялась менее чем на 10% се-

<sup>1</sup> Наши скромные возможности не позволяют рассмотреть, какие изменения претерпели все группы, составляющие средний класс. Имеющаяся эмпирическая информация позволяет описать лишь один фрагмент — его составляют городские полные семьи с детьми, достигшими семилетнего возраста. По демографическому составу — это наиболее благополучная часть населения: семья уже преодолела стресс, связанный с рождением ребенка, и имеет в своем составе как минимум двух потенциальных работников. Опрос проведен в мае–июне 2007 года. Выборка составила 1000 домохозяйств в четырех регионах, различающихся по уровню социально-экономического развития: Москва (лидер), Нижний Новгород (растущий регион), г. Вологда (средне развитый регион), Иваново (депрессивный регион).

мей, то к концу 2000-х сложилась другая картина (табл. 7.1). Хотя по-прежнему преобладала статусная несовместимость, область пересечения идентификационных признаков расширилась. Это означало, что за истекшее время произошло существенное приращение социальных ресурсов. Не только увеличилось число получивших высшее образование (статистика подтверждает увеличение числа обладателей вузовских дипломов), существенно выросли доходы (это также подтверждается данными статистики), вследствие этого стала более позитивной социальная самооценка.

ТАБЛИЦА 7.1. Концентрация признаков среднего класса, 2008 год<sup>1</sup>,  
число респондентов, % по столбцу

| Число признаков среднего класса | Москва | Нижний Новгород | Вологда | Иваново | В целом |
|---------------------------------|--------|-----------------|---------|---------|---------|
| Ни одного признака              | 8,4    | 4,8             | 13,7    | 12,4    | 11,6    |
| Один признак                    | 19,6   | 10,4            | 34,2    | 30,5    | 23,0    |
| Два признака                    | 42,4   | 50,4            | 32,6    | 32,5    | 39,9    |
| Три признака                    | 29,6   | 34,4            | 19,5    | 24,5    | 25,5    |

Важно обратить внимание на то, что обладателей трех базовых признаков среднего класса можно обнаружить не только в Москве, где они преимущественно концентрировались раньше. Даже в совершенно депрессивном по объективным показателям Иванове их не намного меньше, чем в столице. Это определенно свидетельствует об оживлении экономической жизни в провинции, чего не было на рубеже 2000-х годов.

<sup>1</sup> Здесь мы подчеркнем именно тенденцию расширения среднего класса, поскольку не можем корректно сопоставить данные последнего опроса с данными 2000 года. В табл. 7.1–7.9 приведены данные исследования, реализованного ИСЭПН РАН в 2008 году, в ходе которого опрошено 1600 респондентов в четырех городах России.

## 7. СРЕДНИЙ КЛАСС ПЕРЕД ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ 2008 ГОДА

ТАБЛИЦА 7.2. Структура признаков среднего класса, 2008 год, %

| Концентрация признаков среднего класса              | Число респондентов |
|---|--------------------|
| Ни одного признака                                  | 11,6               |
| Средний класс                                       |                    |
| Все три признака                                    | 25,5               |
| Протосредний класс                                  |                    |
| Образование + материальная обеспеченность           | 9,1                |
| Образование + социальная самооценка                 | 9,0                |
| Материальная обеспеченность + социальная самооценка | 21,8               |
| Периферия среднего класса                           |                    |
| Образование   | 8,1                |
| Материальная обеспеченность                         | 5,0                |
| Социальная самооценка                               | 9,9                |

Вдвое больше респондентов, чем в 2000 году, составляют протосредний и средний классы, имея какой-либо один признак в дефиците. Как и раньше, половину из этой совокупности составляют те, кто добился достаточно высокого материального положения без высшего образования. Тех же, кто в числе двух базовых признаков имеет образование и достаточно высокий доход, — стало вчетверо больше, чем было. Совокупность групп, проигрывающих по одному параметру, можно рассматривать как протосредний слой, имея в виду, что недостающий признак может быть «достроен» (например, получено высшее образование). В совокупности средний и протосредний слои составляют уже около 60% населения (в 2000 г. их было вдвое меньше). Если рассматривать совокупность семей (без поправки на выборку), эта цифра будет меньше, но, тем не менее, тенденция расширения среднего класса и его периферии очевидна (табл. 7.2).

Рост материальной обеспеченности вывел в число представителей среднего класса и его периферии достаточно большую долю респондентов. Посмотрим, как изменилось по субъективным оценкам их материальное благосостояние за последние 5–7 лет (табл. 7.3).

7. СРЕДНИЙ КЛАСС ПЕРЕД ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ 2008 ГОДА

ТАБЛИЦА 7.3. Изменения материального положения в зависимости от количества признаков среднего класса, 2008 год, %

| Город           | Изменения материального положения | Количество признаков среднего класса |              |              |              |
|-----------------|-----------------------------------|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
|                 |                                   | ни одного признака                   | один признак | два признака | три признака |
| Москва          | Существенно ухудшилось            | 9,5                                  | 8,2          | 0,9          | 0,0          |
|                 | Несколько ухудшилось              | 9,5                                  | 12,4         | 0,9          | 0,0          |
|                 | Не изменилось                     | 61,9                                 | 49,0         | 34,0         | 23,0         |
|                 | Несколько улучшилось              | 19,0                                 | 28,4         | 54,7         | 71,6         |
|                 | Существенно улучшилось            | 0,0                                  | 2,0          | 9,4          | 5,4          |
|                 | Всего                             | 100                                  | 100          | 100          | 100          |
|                 |                                   |                                      |              |              |              |
| Нижний Новгород | Существенно ухудшилось            | 0,0                                  | 0,0          | 0,0          | 1,2          |
|                 | Несколько ухудшилось              | 8,3                                  | 3,8          | 0,8          | 2,3          |
|                 | Не изменилось                     | 75,0                                 | 42,3         | 16,7         | 18,6         |
|                 | Несколько улучшилось              | 16,7                                 | 42,3         | 68,3         | 60,5         |
|                 | Существенно улучшилось            | 0,0                                  | 11,5         | 14,3         | 17,4         |
|                 | Всего                             | 100                                  | 100          | 100          | 100          |
|                 |                                   |                                      |              |              |              |
| Вологда         | Существенно ухудшилось            | 13,3                                 | 0,0          | 1,6          | 0,0          |
|                 | Несколько ухудшилось              | 15,6                                 | 15,4         | 3,2          | 5,6          |
|                 | Не изменилось                     | 33,3                                 | 20,0         | 30,6         | 16,7         |
|                 | Несколько улучшилось              | 37,8                                 | 63,1         | 54,8         | 66,7         |
|                 | Существенно улучшилось            | 0,0                                  | 1,5          | 9,7          | 11,1         |
|                 | Всего                             | 100                                  | 100          | 100          | 100          |
|                 |                                   |                                      |              |              |              |
| Иваново         | Существенно ухудшилось            | 9,7                                  | 2,6          | 8,6          | 4,9          |
|                 | Несколько ухудшилось              | 29,0                                 | 11,8         | 28,4         | 18,0         |
|                 | Не изменилось                     | 22,6                                 | 35,5         | 59,3         | 70,5         |
|                 | Несколько улучшилось              | 35,5                                 | 47,4         | 3,7          | 4,9          |

Окончание табл. 7.3

| Город   | Изменения материального положения | Количество признаков среднего класса |              |              |              |
|---------|-----------------------------------|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
|         |                                   | ни одного признака                   | один признак | два признака | три признака |
|         | Существенно улучшилось            | 3,2                                  | 2,6          | 0,0          | 1,6          |
|         | Всего                             | 100                                  | 100          | 100          | 100          |
| В целом | Существенно ухудшилось            | 10,1                                 | 2,8          | 0,5          | 0,4          |
|         | Несколько ухудшилось              | 17,4                                 | 14,4         | 2,9          | 2,5          |
|         | Не изменилось                     | 40,4                                 | 34,7         | 26,3         | 19,7         |
|         | Несколько улучшилось              | 31,2                                 | 44,9         | 60,4         | 67,3         |
|         | Существенно улучшилось            | 0,9                                  | 3,2          | 9,8          | 10,0         |
|         | Всего                             | 100                                  | 100          | 100          | 100          |

Если рассматривать картину в целом, то рост материально-го благосостояния фиксируется большинством опрошенных безотносительно к природе этого роста. Однако здесь региональная специфика проявляется очень ярко. Если в Москве и Нижнем Новгороде представители среднего класса и его периферии не почувствовали ухудшения ситуации, то среди жителей Вологды, а тем более в Иванове таких было достаточно много. Что касается тех, кто имеет лишь один признак среднего класса или не имеет ни одного, то им в значительно меньшей степени пришлось ощутить плоды экономического роста.

Совершенно по-разному распределяются обладатели всех трех признаков среднего класса по экономическим отраслям. Определились две отрасли-лидера, где около половины составляют представители среднего класса, выделенного по данным критериям. Это структуры управления (51,5%) и финансовые и юридические услуги (46,8%). Другая группа отраслей (строительство и транспорт, связь и информация, наука, образование, здравоохранение) имеет в своем составе от четверти до трети обладателей признаков среднего класса. В сфере торговли, силовых структурах их доля составляет менее 20% и, наконец, наименьшая доля представлена в промышленных отраслях (11%), за исключением ТЭК, где их 21%.

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

Таким образом, можно заключить, в каких секторах экономики интенсивно развивался средний класс и, соответственно, какой тип организационного развития созревший средний класс будет поддерживать. Это в первую очередь бюрократический, перераспределительный, а не производственный, основанный на инновациях тип экономики.

Вместе с тем на момент исследования (2007 год — период экономического роста) можно было говорить о завершении процесса социально-экономической адаптации населения к произошедшем в экономике и обществе переменам: более 80% респондентов заявляли о том, что им в средней (41,2%) или высокой (40,3%) степени удалось приспособиться к новой реальности. Из табл. 7.4 следует, что в большей степени это удалось именно среднему классу.

ТАБЛИЦА 7.4. Уровень адаптированности в зависимости от количества признаков среднего класса, 2008 год, %

| Город           | Количество признаков среднего класса | Уровень адаптированности |         |         |
|-----------------|--------------------------------------|--------------------------|---------|---------|
|                 |                                      | низкий                   | средний | высокий |
| Москва          | Ни одного признака                   | 29,3                     | 23,7    | 1,4     |
|                 | Один признак                         | 39,0                     | 39,2    | 8,6     |
|                 | Два признака                         | 22,0                     | 24,7    | 38,6    |
|                 | Три признака                         | 9,8                      | 12,4    | 51,4    |
|                 | Всего                                | 100                      | 100     | 100     |
| Нижний Новгород | Ни одного признака                   | 25,0                     | 12,1    | 1,1     |
|                 | Один признак                         | 62,5                     | 15,2    | 6,3     |
|                 | Два признака                         | 12,5                     | 53,0    | 40,9    |
|                 | Три признака                         | 0,0                      | 19,7    | 51,7    |
|                 | Всего                                | 100                      | 100     | 100     |
| Вологда         | Ни одного признака                   | 45,0                     | 20,2    | 8,7     |
|                 | Один признак                         | 35,0                     | 34,6    | 13,0    |
|                 | Два признака                         | 20,0                     | 31,7    | 32,6    |
|                 | Три признака                         | 0,0                      | 13,5    | 45,7    |
|                 | Всего                                | 100                      | 100     | 100     |

## 7. СРЕДНИЙ КЛАСС ПЕРЕД ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ 2008 ГОДА

Окончание табл. 7.4

| Город   | Количество признаков среднего класса | Уровень адаптированности |         |         |
|---------|--------------------------------------|--------------------------|---------|---------|
|         |                                      | низкий                   | средний | высокий |
| Иваново | Ни одного признака                   | 38,1                     | 39,5    | 7,1     |
|         | Один признак                         | 42,9                     | 35,3    | 18,8    |
|         | Два признака                         | 16,7                     | 19,3    | 30,6    |
|         | Три признака                         | 2,4                      | 5,9     | 43,5    |
|         | Всего                                | 100                      | 100     | 100     |
| В целом | Ни одного признака                   | 25,6                     | 12,4    | 4,0     |
|         | Один признак                         | 31,8                     | 29,0    | 12,7    |
|         | Два признака                         | 27,7                     | 39,6    | 46,2    |
|         | Три признака                         | 15,0                     | 18,9    | 37,1    |
|         | Всего                                | 100                      | 100     | 100     |

О завершении процесса адаптации говорит и новая, по сравнению с 90-ми годами, ситуация в сфере занятости. Тогда насчитывалось четыре основные адаптационные стратегии. Наименее распространенной из них была единичная занятость в эффективно развивающихся секторах рынка труда: только 10% респондентов, по данным опроса конца 90-х годов, удавалось получать зарплату приемлемого уровня, работая на одной работе. До 20% респондентов обращались к различным формам множественной занятости — регулярным или эпизодическим формам приработков. Другой стратегией была предпринимательская деятельность, преимущественно индивидуальная. Наконец, еще одной стратегией, на тот момент достаточно распространенной, была работа в личном подсобном хозяйстве: до 30% населения выживали за счет продуктов, выращиваемых в ЛПХ, причем, среди тех, кому пришлось реализовать такую стратегию, треть составляли люди с высшим образованием.

Эта ситуация имеет мало общего с сегодняшним днем. Среди наших респондентов велика доля занятых, причем 93% имеют одно место работы. Иными словами, стратегия множественной занятости практически сошла на нет. Выживание

за счет личного подсобного хозяйства еще имеет место, но преимущественно среди жителей не слишком успешных регионов (16% в Вологде, 24% в Иванове), к тому же к этой стратегии обращаются те, кто не входит и в периферию среднего класса. Менее позитивно можно оценить свертывание еще одной адаптационной стратегии — индивидуально-трудовой деятельности, или самозанятости. Как можно судить по результатам исследования, как правило, она не вылилась в развитие легальных форм малого бизнеса. Лишь 5,4% респондентов начинали за последние 5–7 лет собственное дело (среди представителей среднего класса — 8%), однако только в четырех случаях из десяти бизнес устоял.

Таким образом, в этот период преобладает занятость на одном месте работы в качестве наемного работника, дающая представителям среднего класса и в несколько меньшей степени его периферии достаточные средства к существованию. В этом смысле интересно выяснить, что, по мнению респондентов, необходимо, чтобы попасть на «хорошую» работу (табл. 7.5).

В отношении способов эффективного трудоустройства ситуация за последние годы несколько изменилась. На первом месте, как и раньше, находятся связи и знакомства. Без них ни в 90-е, ни сегодня получить хорошую работу, по мнению большинства опрошенных, нельзя. Так считают все группы населения, и средний класс тут ничем не выделяется. В то же время опыт работы и высокая квалификация имеют большее значение: сейчас их значимость признают две трети среднего класса и его периферии (для низкостатусных групп значимость этого ресурса заметно меньше), а в конце 90-х годов — менее половины. Важно и наличие диплома о высшем образовании, причем ценен диплом о любом высшем образовании любого вуза.

ТАБЛИЦА 7.5. Значимость ресурсов эффективного трудоустройства, %

| Ресурсы  | Количество признаков среднего класса<br>(число респондентов, отметивших ресурс в числе двух наиболее важных) |              |              |         |
|--|--|--------------|--------------|---------|
|  | один признак   | два признака | три признака | В целом |
| Начальное профессиональное образование по востребованной профессии | 2,6  | 4,7          | 6,7          | 6,5     |
| Среднее специальное образование по востребованной профессии        | 8,5  | 7,5          | 9,6          | 3,4     |
| Любое высшее образование   | 25,9   | 38,0         | 48,5         | 56,9    |
| Высшее образование по востребованной профессии                     | 32,9   | 41,5         | 56,8         | 62,6    |
| Высшее образование, полученное в престижном вузе                   | 13,9   | 17,1         | 26,0         | 35,3    |
| Высокая квалификация, опыт работы                                  | 46,0   | 50,9         | 66,7         | 65,1    |
| Связи, знакомства  | 70,1   | 69,5         | 69,1         | 67,3    |
| Специальность, на которую есть спрос на рынке труда                | 33,3   | 29,7         | 37,2         | 47,9    |
|  |  |              |              | 36,8    |

Таким образом, социально-экономическую адаптацию, вызванную глубокими трансформациями российского общества, к середине 2000-х годов, в период до кризиса 2008 года можно было считать процессом, в целом завершившимся достаточно позитивно. Его результатом можно рассматривать расширявшийся и укрепившийся средний класс, вышедший из маргинальных форм занятости и осуществляющий эффективную экономическую деятельность в различных секторах экономики. Оценка, правда, была бы более позитивной, если бы среди этих сфер в большей степени присутствовали инновационные отрасли.

К чему же удалось приспособиться? Какая модель государства создана в результате реформ 90-х годов и стабилизации 2000-х? Наши респонденты составили себе об этом представление. На вопрос «Какова, на ваш взгляд, сейчас роль государства в управлении экономикой и социальной сферой?» получены следующие ответы (табл. 7.6).

Для автора, впервые задавшего этот вопрос в 1991 году в формулировке «Как вам представляется, какой должна быть роль государства...?» и впоследствии неоднократно повторявшего его в различных опросах, результаты более чем неожиданны. В аспекте должного, а не сущего, выбор граждан обычно происходил между социал-демократической и патерналистской моделями, причем на протяжении 90-х годов число сторонников патернализма медленно, но верно сокращалось<sup>1</sup>. Когда же пришло время выяснить, какая же модель государства реализовалась на практике, оказалось, что большинство респондентов видят «латиноамериканскую модель», где государство все контролирует, но ни за что не отвечает. Здесь нужно подчеркнуть, что такого мнения придерживаются и те, кто не относится к среднему классу, и те, кто составляет его периферию, и собственно средний класс.

ТАБЛИЦА 7.6. Оценка роли государства в экономической и общественной жизни страны, %

| Роль государства  | Количество признаков среднего класса |              |              |              |         |
|---|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------|
|   | ни одного признака                   | один признак | два признака | три признака | В целом |
| «Либеральная модель»<br>Роль государства ограничена обеспечением правовой основы хозяйственной деятельности и общественной жизни          | 25,7                                 | 20,5         | 21,8         | 23,5         | 22,4    |
| «Социал-демократическая модель»<br>Государство контролирует важные сферы экономики и оказывает поддержку наиболее уязвимым слоям общества | 16,2                                 | 24,4         | 25,3         | 27,7         | 24,9    |
| «Патерналистская модель»<br>Государство контролирует большинство экономических секторов и оказывает социальную поддержку всем нуждающимся | 4,8                                  | 10,7         | 15,3         | 20,2         | 14,3    |
| «Латиноамериканская модель»<br>Государство полностью контролирует экономику, но не оказывает социальной поддержки населению               | 53,3                                 | 44,4         | 37,7         | 28,6         | 38,4    |
| Всего   | 100                                  | 100          | 100          | 100          | 100     |

<sup>1</sup> См.: Адаптационные стратегии населения / под ред. Е. М. Авраамовой. СПб., 2005.

Приведенное распределение свидетельствует о размытости образа построенного государства. Большинством не признается его патерналистская направленность, поскольку всеми слоями общества слабо ощущается идущая с его стороны социальная поддержка. В качестве социал-демократической модели государство готово рассматривать более благополучные слои общества, но таковых лишь чуть более четверти.

Важно обратить внимание на то, что заметную поддержку получила модель, которую мы условно назвали либеральной, акцентируя внимание на правовой системе, обеспечивающей экономическую деятельность. Дело здесь, видимо, не в росте сторонников экономического либерализма. Наши респонденты, как представляется, увидели сходство между этой и латиноамериканской моделью в том, что ни там, ни там не обозначена в качестве функции государства масовая социальная поддержка, но не увидели различий между тотальным контролем со стороны государства (латиноамериканская модель) и обеспечением правой основы экономической деятельности (либеральная модель), тем самым продемонстрировав нечувствительность к правовой проблематике. И представители среднего класса в этом отношении мало чем отличаются от других слоев общества.

В этом смысле понятно, что практически никто из ответивших не назвал государство в числе тех, на чью помощь он может рассчитывать в трудной ситуации (табл. 7.7). Общество, как следует из полученных данных, атомизировано и аномично. Каждый, какими ресурсами он бы ни обладал, справляется с трудностями в одиночку, рассчитывая лишь на поддержку семьи.

Мы, однако, не можем проигнорировать данные Левада-Центра, в соответствии с которыми 74% населения считают, что «большинство не сможет прожить без опеки государства» (в 1997 г. так считали 72% населения)<sup>1</sup>. Дело здесь, по-видимому, в том, что постсоветское государство, продолжая традицию советского, позиционирует себя как всеобщего защитника и, вследствие этого, высшую ценность, прово-

## 7. СРЕДНИЙ КЛАСС ПЕРЕД ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ 2008 ГОДА

цируя апелляции к себе в этом качестве. При этом все более или менее понимают, что риторика и «правда жизни» так же разорваны, как и раньше, и в конечном счете придется рассчитывать только на себя. Эта разорванность сознания имеет столь глубокую и давнюю традицию, что никому не приходит в голову предъявлять государству счет за ложный имидж.

ТАБЛИЦА 7.7. Распределение ответов на вопрос  
«На чью помощь вы сможете рассчитывать в трудной ситуации?», %

| Субъект помощи | Количество признаков среднего класса |              |              |              |         |
|----------------|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------|
|                | ни одного признака                   | один признак | два признака | три признака | В целом |
| Государство    | 0,9                                  | 0,0          | 0,3          | 1,3          | 0,5     |
| Семья          | 60,4                                 | 58,4         | 61,4         | 64,9         | 61,5    |
| Друзья         | 8,5                                  | 8,6          | 8,8          | 5,0          | 7,8     |
| Религия        | 1,9                                  | 1,4          | 0,5          | 0,4          | 0,9     |
| Только на себя | 28,3                                 | 31,6         | 29,0         | 28,5         | 29,3    |
| Всего          | 100                                  | 100          | 100          | 100          | 100     |

Представляется, что невнятность модели построенного государства является одной из причин обнаруженному нами и озадачившему нас феномену. Несмотря на явное расширение среднего класса и его периферии, несмотря на преобладание позитивных форм его экономической деятельности, несмотря на рост благосостояния, уверенность в завтрашнем дне не растет, а скорее падает (табл. 7.8).

В наибольшей степени это касается низкостатусных групп, где преобладает неверие в завтрашний день, однако и представители среднего класса не выражают особенного оптимизма. Мы пытались выяснить, прослеживается ли связь с регионом проживания, специфика экономического положения которого в принципе должна накладывать отпечаток на социальное самочувствие (табл. 7.9).

<sup>1</sup> <http://www.levada.ru/press/2007072707.html>.

ТАБЛИЦА 7.8. Оценка уверенности в завтрашнем дне, % по строке

| Количество признаков среднего класса | Число респондентов                   |                                    |                       |                           |                                  |
|--------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|-----------------------|---------------------------|----------------------------------|
|                                      | сущес-<br>твенно<br>сократи-<br>лось | не-<br>сколько<br>сокра-<br>тилось | не<br>изме-<br>нилось | не-<br>сколько<br>выросло | сущес-<br>твенно<br>вырос-<br>ло |
| Ни одного признака                   | 24,8                                 | 27,5                               | 37,6                  | 9,2                       | 0,9                              |
| Один признак                         | 15,0                                 | 22,4                               | 36,9                  | 17,3                      | 8,4                              |
| Два признака                         | 4,6                                  | 21,0                               | 49,1                  | 20,0                      | 5,3                              |
| Три признака                         | 8,4                                  | 27,9                               | 37,2                  | 24,4                      | 2,1                              |

ТАБЛИЦА 7.9. Оценка уверенности в завтрашнем дне жителей различных регионов, %

| Город           | Изменения уверенности в завтрашнем дне | Количество признаков среднего класса |                   |                   |                   |
|-----------------|--|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                 |  | ни одно-<br>го при-<br>знака         | один при-<br>знак | два при-<br>знака | три при-<br>знака |
| Москва          | Существенно ухудшилась                 | 23,8                                 | 22,4              | 1,9               | 2,7               |
|                 | Несколько ухудшилась                   | 32,4                                 | 26,5              | 3,8               | 5,4               |
|                 | Не изменилась                          | 19,0                                 | 40,8              | 64,2              | 54,1              |
|                 | Несколько улучшилась                   | 14,8                                 | 6,1               | 26,4              | 37,8              |
|                 | Существенно улучшилась                 | 10,0                                 | 4,1               | 3,8               | 0,0               |
|                 | Всего                                  | 100                                  | 100               | 100               | 100               |
| Нижний Новгород | Существенно ухудшилась                 | 8,3                                  | 11,5              | 5,6               | 3,5               |
|                 | Несколько ухудшилась                   | 13,5                                 | 26,9              | 11,9              | 9,3               |
|                 | Не изменилась                          | 69,5                                 | 26,9              | 43,7              | 48,8              |

Окончание табл. 7.9

| Город   | Изменения уверенности в завтрашнем дне | Количество признаков среднего класса |                   |                   |                   |
|---------|--|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|         |  | ни одно-<br>го при-<br>знака         | один при-<br>знак | два при-<br>знака | три при-<br>знака |
| Вологда | Несколько улучшилась                   | 8,7                                  | 26,9              | 31,7              | 32,6              |
|         | Существенно улучшилась                 | 0,0                                  | 7,7               | 7,1               | 5,8               |
|         | Всего                                  | 100                                  | 100               | 100               | 100               |
| Иваново | Существенно ухудшилась                 | 22,2                                 | 9,5               | 5,0               | 6,3               |
|         | Несколько ухудшилась                   | 28,9                                 | 22,2              | 20,0              | 37,5              |
|         | Не изменилась                          | 37,8                                 | 44,4              | 43,3              | 31,3              |
|         | Несколько улучшилась                   | 11,1                                 | 17,5              | 26,7              | 25,0              |
|         | Существенно улучшилась                 | 0,0                                  | 6,3               | 5,0               | 0,0               |
|         | Всего                                  | 100                                  | 100               | 100               | 100               |

## **РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД**

Больших региональных различий мы не обнаружили, за исключением наибольшего оптимизма в Нижнем Новгороде и наименьшего — в Иванове. Скорее всего осторожность и недоверие в отношении будущего связано с общими, а не региональными проблемами социально-экономического развития. Качество нового политического цикла обозначит и новые перспективы развития российского среднего класса.

## **8. Образование и перспективы трудовой мобильности**

Подготовка профессиональных кадров для экономики, осуществляющей переход к инновационному развитию, намечавшемуся в период выхода из кризиса 2008 года, должна была учитывать состояние рынка труда, а также тенденции трудовой мобильности работников. Эти тенденции отражают степень концентрации и воспроизведения трудового потенциала в различных видах экономической деятельности, определяют качественные изменения в экономике, формирующиеся за счет вложения труда в создание национального продукта и соответствующего приращения валовой добавочной стоимости. Без понимания процессов, складывающихся в сфере занятости, преодоления на этой основе негативных тенденций, определяющих дисбаланс потребностей в специалистах, с одной стороны, и их подготовки системой образования — с другой, реформирование последней вряд ли будет эффективным. Необходимо исследовать процессы, протекающие в сфере труда и занятости, воспроизводящие картину экономического развития страны и раскрывающие экономические ресурсы общества для реализации стратегий трудовой мобильности населения и в конечном итоге намечавшихся в конце 2000-х годов инновационных интенций. Основой подобного анализа являются данные статистики, характеризующие рынок труда, а также данные социоло-

ТАБЛИЦА 8.1. Уровень экономической активности населения по возрастным группам  
(% от численности населения соответствующей возрастной группы)

| Год  | Всего | Уровень экономически активного населения, в том числе в возрасте, лет |       |       |       |       |       |       |       |       |            |
|------|-------|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
|      |       | до 20   | 20–24 | 25–29 | 30–34 | 35–39 | 40–44 | 45–49 | 50–54 | 55–59 | 60 и более |
| 2000 | 65,1  | 18,4  | 68,7  | 86,3  | 89,0  | 90,9  | 91,0  | 89,1  | 82,8  | 52,8  | 17,3       |
| 2001 | 64,1  | 15,6  | 67,7  | 86,1  | 87,6  | 90,3  | 89,8  | 88,4  | 81,7  | 53,6  | 15,5       |
| 2002 | 64,9  | 16,3  | 66,5  | 87,4  | 89,0  | 90,5  | 90,3  | 88,4  | 82,7  | 58,7  | 17,0       |
| 2003 | 65,2  | 15,1  | 64,9  | 87,8  | 89,0  | 90,7  | 90,9  | 89,4  | 82,7  | 60,6  | 17,2       |
| 2004 | 65,4  | 15,1  | 62,3  | 87,6  | 89,6  | 90,6  | 90,5  | 89,5  | 82,2  | 60,8  | 16,6       |
| 2005 | 66,2  | 15,5  | 62,5  | 88,4  | 89,6  | 91,2  | 90,9  | 89,0  | 83,6  | 62,8  | 16,9       |
| 2006 | 66,2  | 14,5  | 61,3  | 87,3  | 90,7  | 91,2  | 90,9  | 89,4  | 84,4  | 60,9  | 15,6       |
| 2007 | 67,0  | 14,4  | 61,2  | 88,7  | 89,3  | 92,2  | 91,5  | 90,8  | 84,4  | 62,7  | 17,3       |
| 2008 | 67,8  | 15,3  | 64,9  | 86,5  | 90,1  | 92,3  | 92,0  | 90,7  | 85,1  | 62,0  | 18,0       |

Источник: Труд и занятость в России. 2009: стат. сб./Госкомстат России. М., 2009.

8. ОБРАЗОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ  
гических исследований, на основании которых можно судить о приоритетах работодателей и мотивациях работников в различных сферах экономической деятельности.

Численность экономически активного населения выросла за экономически благополучные (2007–2008) годы (табл. 8.1).

По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, проведенного по состоянию на вторую неделю июля 2010 года, уровень занятости населения экономической деятельностью (доля занятого населения в общей численности населения в возрасте 15–72 лет) составил 63,6%.

Структура занятых по видам экономической деятельности в динамике демонстрирует устойчивое сокращение численности занятых в обрабатывающих производствах, и, напротив, ее заметный рост в сфере торговли и финансов. В табл. 8.2, где приведены соответствующие данные за 2000–2008 годы, это отчетливо видно.

Выбытие работников из потенциально инновационных обрабатывающих отраслей преобладало над приемом в течение 2010-х годов и тем более усилилось с началом кризиса: начиная с сентября 2008 года соотношение приема и выбытия работников происходило с преобладанием выбытия из всех сфер экономики, за исключением финансовой деятельности, где постоянно превалирует прием.

Задачи инновационного развития, предполагающие диверсификацию российской экономики, стоят наиболее остро и актуально в ситуации ее технологического отставания, проявляющегося в сокращении объемов высококвалифицированного производственного труда. Численность трудовых кадров в обрабатывающих производствах продолжала уменьшаться — за период с 2000 по 2008 год на 1 млн 106 тыс. человек. В свою очередь получали развитие виды деятельности, не ориентированные на производство высокотехнологичного продукта. Так, например, интенсивно наращивалась численность занятых в торговле: за указанный период количество занятых вышло на первое место в экономике — с 8 млн 806 тыс. до 11 млн 191 тыс. человек, и в итоге доля занятых торговлей в России (17,6%) превысила аналогичные показатели всех развитых стран, не поднимающиеся выше 13–14%.

ТАБЛИЦА 8.2. Среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности (тыс. чел.)

| Виды экономической деятельности  | 2000      | 2002      |
|--|-----------|-----------|
| Всего в экономике  | 64 517    | 65 574    |
| В том числе по видам экономической деятельности:   |           |           |
| сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство   | 8996      | 8229      |
| рыболовство, рыбоводство   | 138       | 120       |
| добыча полезных ископаемых   | 1110      | 1163      |
| обрабатывающие производства  | 12<br>297 | 12<br>082 |
| производство и распределение электроэнергии, газа и воды   | 1886      | 1890      |
| строительство  | 4325      | 4458      |
| оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 8806      | 9893      |
| гостиницы и рестораны  | 948       | 1076      |
| транспорт и связь  | 5056      | 5115      |
| финансовая деятельность  | 657       | 715       |
| операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг  | 4490      | 4913      |
| государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение                         | 3098      | 3140      |
| образование  | 5979      | 6037      |
| здравоохранение и предоставление социальных услуг  | 4408      | 4397      |
| предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг  | 2313      | 2329      |

| 2003      | 2004      | 2005      | 2006      | 2007      | 2008      |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 65 979    | 66 407    | 66 792    | 67 174    | 68 019    | 68 474    |
| 7796      | 7430      | 7381      | 7141      | 6925      | 6675      |
| 116       | 113       | 138       | 146       | 145       | 142       |
| 1112      | 1088      | 1051      | 1043      | 1040      | 1044      |
| 11<br>932 | 11<br>787 | 11<br>506 | 11<br>359 | 11<br>368 | 11<br>191 |
| 1890      | 1900      | 1912      | 1923      | 1909      | 1884      |
| 4555      | 4743      | 4916      | 5073      | 5274      | 5474      |
| 10<br>462 | 10<br>843 | 11<br>088 | 11<br>317 | 11<br>713 | 12<br>020 |
| 1150      | 1152      | 1163      | 1185      | 1260      | 1274      |
| 5205      | 5293      | 5369      | 5426      | 5450      | 5451      |
| 771       | 835       | 858       | 958       | 1046      | 1132      |
| 4859      | 4825      | 4879      | 4957      | 5004      | 5146      |
| 3266      | 3447      | 3458      | 3504      | 3618      | 3727      |
| 6092      | 6125      | 6039      | 6009      | 6016      | 5980      |
| 4469      | 4488      | 4548      | 4574      | 4644      | 4666      |
| 2295      | 2330      | 2460      | 2533      | 2573      | 2621      |

Структурные диспропорции отечественной экономики в сторону невысокотехнологичных видов занятости сопровождаются существенными дисфункциями оплаты труда. Согласно показателям соотношения начисленной заработной платы работников организаций к среднероссийскому уровню (2000–2008 годы), в экономике страны наиболее высоко оценивались те виды деятельности, которые имеют отношение к сырьевым и финансовым ресурсам. Среди них особо выделяется финансовая деятельность (242% от средней по стране), деятельность, связанная с добывчей топливно-энергетических ископаемых (226%), производство кокса и нефтепродуктов (202%). Второе место, согласно размерам начисленной заработной платы, занимали виды деятельности, относящиеся к госуправлению и сфере услуг. В их числе государственное управление и обеспечение военной безопасности (123% от средней по стране), операции с недвижимым имуществом (123%), транспорт и связь (120%). В эту группу также входит деятельность по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (110%). Далее идут виды деятельности, где средний размер зарплаты меньше среднего значения в целом по экономике. Это обрабатывающие производства (93% от средней по стране), ремонт автотранспортных средств и предметов личного пользования (86%), здравоохранение (75%), а также образование (65%). Наконец, аутсайдером отечественной экономики по уровню оплаты труда является сельское хозяйство (49% от средней по стране)<sup>1</sup>.

Низкий уровень оплаты труда в промышленности и социальной сфере является не единственной бедой для работников этих видов экономической деятельности. Исходя из проблем развития этих отраслей, существует риск того, что заработка плата не будет выплачена вовремя. Согласно данным государственной статистики на 1 июня 2010 года, задолженность по заработной плате (3238 млн руб.) имели 169 тыс. человек. Из них 53% составляли работники обрабатывающих производств; 13% – сельского хозяйства, охоты и лесозаготовок; 10% – строительства; 7% – транспорта; на долю работ-

<sup>1</sup> [http://www.gks.ru/wps/portal/OSI\\_N/ZAN#](http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_N/ZAN#).

ников, занятых в области культуры, образования, здравоохранения и предоставления социальных услуг, приходится 4%. При этом 98–100% просроченной задолженности по заработной плате в обрабатывающих, добывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, строительстве и сельском хозяйстве образовалось из-за нехватки у организаций собственных средств. Задолженность по заработной плате за последний месяц, за который производились начисления, в общем объеме просроченной задолженности составила: в области здравоохранения и предоставления социальных услуг – 50%; в области научных исследований и разработок – 47%; в сфере обрабатывающих производств – 32%; в строительстве – 29%; в сельском хозяйстве, охоте и лесозаготовках – 27%.

То обстоятельство, что уровень оплаты труда в сферах народного хозяйства, отвечающих за промышленное развитие, качество жизни населения, его образовательный потенциал и в конечном счете за возможности инновационного развития, былоительно низким, является базовой причиной оттока работников из этих видов занятости, а абитуриентов – из вузов и факультетов, дающих соответствующие специальности. Между тем в докризисный период социологические исследования фиксировали мнения руководителей предприятий, согласно которым дефицит квалифицированных кадров рассматривался в качестве одной из ведущих угроз ведению бизнеса<sup>1</sup>.

Социологические данные<sup>2</sup> (табл. 8.3) показывают, что молодежь при выборе профессии и дальнейшем трудоустройстве руководствуется преимущественно pragматическими соображениями. В двухтысячные годы заметно снизилась доля стремящихся работать «по призванию» и соответст-

<sup>1</sup> См.: Доклад РСПП о деловом климате за 2007 год.

<sup>2</sup> Исследование «Образование и занятость» проведено ИСЭПН РАН в 2008 году в Москве, Нижнем Новгороде, Иванове и Вологде по выборке (1600 респондентов), репрезентативной для городского населения.

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

но выросла доля тех, для кого преимущественно важны размер дохода и перспективы карьерного роста.

ТАБЛИЦА 8.3. Оценка «хорошей» работы респондентами, закончившими вуз в различные периоды, %

| Основная характеристика «хорошей» работы          | Группы по годам окончания вуза |           |           |
|---|--------------------------------|-----------|-----------|
|   | 1996–1999                      | 2000–2004 | 2004–2008 |
| Работа по призванию                               | 26,0                           | 18,6      | 16,7      |
| Работа, обеспечивающая карьерный рост             | 12,6                           | 19,3      | 24,2      |
| Высокооплачиваемая работа                         | 48,5                           | 51,0      | 52,7      |
| Работа, обеспечивающая признание и уважение людей | 9,9                            | 11,4      | 11,0      |
| Затруднились ответить/<br>Другое                  | 0,0                            | 1,7       | 0,8       |
| Всего   | 100                            | 100       | 100       |

Размер оплаты труда, риск невыплаты заработной платы, нестабильное положение предприятий являются основными причинами оттока молодежи из низкооплачиваемых промышленных отраслей. Те же причины определяют направления трудовой мобильности, и не только молодежи, но и среднего поколения. Социологическая информация дает представление о масштабах работы не по специальности. С начала 90-х годов доля работающих не по специальности устойчиво росла, по нашим данным<sup>1</sup>, с 36% среди выпускников 1993 года до 47% среди выпускников 2004 года, однако с 2005 года этот показатель снизился до 42% в 2008 году, видимо, за счет того,

## 8. ОБРАЗОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ

что все большее число студентов стали получать специальности в сфере экономики, управления и финансов, предлагающие занятость в относительно высоко оплачиваемых секторах рынка труда. По данным исследования ГУ–ВШЭ<sup>1</sup>, на рынке труда сохраняют полученную в вузе специальность 79% медиков, 67% специалистов IT, 59% юристов, но только 36% инженеров.

Распределение численности занятых по видам экономической деятельности с учетом возрастных групп показывает, что молодое поколение россиян чутко реагирует на структурно-трансформационные процессы в отечественной экономике и стремится соответствовать требованиям ее активно развивающихся направлений, в то время как занятость в стагнирующих и проблемных секторах народного хозяйства сохраняется преимущественно за населением старших возрастов. Можно наблюдать в динамике по годам (2000–2008 годы), как происходит смена возрастного состава у занятых: в 2000 году наибольшая доля работников финансовой отрасли имела возраст от 40 до 49 лет (35,4%); торговли – от 30 до 39 лет (31%); промышленности – от 40 до 49 лет (32,9%); к 2008 году ситуация изменилась. Так, сферы торговли, управления, финансов и кредита стали наиболее привлекательными для молодежи, численность которой сохраняется стабильно высокой и имеет тенденцию к росту. Согласно структуре занятых этими видами деятельности за 2008 год, доля трудящихся в возрастном интервале 20–29 лет стала занимать доминирующую положение в торговле (30%), в финансовой деятельности (35%), в государственном управлении (30,6%). В свою очередь за счет доминирующей доли занятых в старших возрастах (40–49 лет) обеспечивается деятельность в сельском хозяйстве (28,5%), рыболовстве (33,1%), добывающих (29,1%) и обрабатывающих производствах (26,2%), в производстве электроэнергии, газа и воды (28,5%). Таким образом, виды деятельности, в наибольшей степени ответственные за производство вало-

<sup>1</sup> Исследование «Поведение выпускников российских вузов на современном рынке труда» (всероссийская городская выборка) 2005 года проведено НИСП; Исследование «Образование и занятость» проведено ИСЭПН РАН в 2008 году в Москве, Нижнем Новгороде, Иванове и Вологде по выборке (1600 респондентов), репрезентативной для городского населения.

<sup>1</sup> См.: Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И. и др. Выбор профессии: чему учились и где пригодились? // Экономический журнал ВШЭ. Т. 13. № 2.

вого внутреннего продукта и экономическое развитие государства, остаются «на плечах» у старшего поколения, а вовсе не молодежи.

Обозначенные тенденции развития рынка труда обострились с наступлением мирового финансово-экономического кризиса, с началом которого в России произошло значительное падение машиностроительных и металлургических производств и, как следствие, выросла безработица в технической, в том числе в высокотехнологичной, сфере<sup>1</sup>. В декабре 2009 года общая численность безработных в Российской Федерации достигла 6,2 млн человек (по методологии МОТ), а уровень безработицы превысил 8,2% от экономически активного населения<sup>2</sup>.

Среди не имеющих работы оказалась значительная доля молодежи. Достаточно высокая конкуренция в относительно высокооплачиваемых сегментах рынка труда заставляет работодателей предъявлять жесткие требования к трудоустраивающимся на вакантные места. В числе таких требований на первом месте, согласно данным наших исследований, стоит не качество образования, а опыт работы. Поскольку соответствие этому требованию не всегда выполнимо для молодого специалиста, доля безработных, не имеющих опыта работы, растет. Величина этого показателя, составлявшая пятую часть (19,1%) в 2000 году, превысила четверть (27%) к 2008 году.

По данным 2008 года, из общего количества безработных без опыта работы почти четверть (24,8%) состояла из молодежи в возрасте до 20 лет и почти половина (44,1%) была в возрасте от 20 до 24 лет. В целом лица в возрасте до 24 лет составили 29,4% среди всех безработных<sup>3</sup>. Соответственно для населения в молодых возрастах существуют определен-

ные барьеры входа на рынок труда, сдерживающие уровень экономической активности и закрепляющие рост уровня не занятости. Наблюдаемое в докризисный период увеличение численности экономически активного населения происходило путем активизации уже имеющегося и к тому же частично выработанного трудового ресурса. Наступивший финансово-экономический кризис обнажил названные проблемы, но не способствовал их решению, хотя с рынка труда стали поступать сигналы об исчерпанности стратегий, направленных на заполнение рабочих мест в ранее (до кризиса) благополучавших секторах экономики. Накопленный трудовой потенциал в сфере спекулятивных операций на сырьевых и финансовых рынках, а также в сфере управления сырьевой экономикой оказался бесполезным для экономического прорыва. Это ясно указывало на необходимость изменения ориентиров государственной политики в отношении экономического развития страны и иного, чем прежде, типа развития системы профессионального образования, которая должна была выполнить функцию обновления знаний в инновационных и до настоящего времени проблемных видах деятельности.

Российский рынок труда в этот период развивается фрагментарно и противоречиво. Имелся кадровый голод, причем именно в тех отраслях, которые перспективны с точки зрения инновационного развития страны, но не представляют интереса для pragmatically ориентированного работника. В этом смысле важно оценить усилия работодателя по привлечению квалифицированных специалистов и их эффективность. Наши исследования<sup>1</sup> показывают, что работодатели признают наличие принципиальной заинтересованности во взаимодействии с образовательными учреждениями. Чаще других ими упоминалась заинтересованность во взаимодействии с вузами, позволяющая получать специалиста, в большей степени отвечающего его требованиям. В то же время проявился фактор, определяющий степень подобной заинтересован-

<sup>1</sup> Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год //www.government.ru/content/governmentactivity/antikrizismeriprf/5431178.htm.

<sup>2</sup> Социально-экономическое положение России — 2009 год: стат. сб./Росстат. М., 2009; [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_01/IssWWW.exe/Stg/d11/3-2.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_01/IssWWW.exe/Stg/d11/3-2.htm).

<sup>3</sup> См.: Труд и занятость в России: стат. сб./Госкомстат России. М., 2009.

<sup>1</sup> Опрос 168 работодателей предприятий различных отраслей экономики проведен в 2009 году.

ности и, соответственно, модель поведения работодателя, — это наличие или отсутствие у него возможностей широкого выбора из специалистов нужного профиля. Если, например, специалистов в той или иной области сложного машиностроения готовят в стране лишь несколько вузов, а разработчиков конкретных видов продукции вообще лишь несколько факультетов и кафедр, то работодателю есть прямой смысл при наличии возможностей вкладываться в качество подготовки специалистов этими, в данном случае эксклюзивными, образовательными учреждениями. В то же время риск не получить такого работника или его потерять вследствие того, что он сменит специальность и уйдет в сферу торговли или сервиса, сдерживает работодателя от подобных вложений.

При наличии же большой массы выпускников того профиля, который интересует работодателя, он удовлетворяет свою потребность в работнике путем отбора из множества претендентов на вакансию с последующей «доводкой» на рабочем месте. Какие-либо вложения в образовательные учреждения в этом случае для работодателя нерациональны. Такой подход исповедуют работодатели, чьи организации связаны, например, с торговлей или услугами, не являющимися интеллектуальными или высокотехнологичными. Напротив, подобного рода компании скорее готовы сами выступить в качестве субъекта, предоставляющего услуги по обучению в форме разнообразных тренингов.

Что касается взаимодействия работодателей с учреждениями начального и среднего профессионального образования, то при всей заинтересованности бизнеса и прежде всего промышленных предприятий в квалифицированных рабочих и техническом персонале работодателями высказывается общее мнение о том, что без серьезного участия государства с проблемой возрождения начального и среднего профессионального образования не справиться. Работодатели заявляли о том, что возрождение этой ступени профобразования требует и значительных материальных затрат, и создания системы экономических стимулов. Во-первых, нужны средства на учебное оборудование и материальное стимулирование преподавательского состава. Во-вторых, требуются средства

на строительство общежитий, ибо жители региональных центров не готовы сегодня, как минимум пока существует нынешняя доступность вузовского диплома, идти учиться в учреждения начального и среднего образования. В-третьих, от государства зависит степень межотраслевой дифференциации, детерминирующая способность того или иного сектора экономики привлекать работников. В условиях резких межотраслевых диспропорций представители промышленных предприятий говорили о том, что их возможностей материального стимулирования не хватает для закрепления выпускников учреждений профобразования, поскольку оплата труда должна, кроме прочего, компенсировать существенно разные условия труда на производстве и, условно говоря, в офисе.

Особенно важным фактором, позволяющим контролировать приток квалифицированных кадров, подчеркивали выступившие в роли респондентов работодатели, является зависящая от политики государства стабильность экономической ситуации, позволяющая им строить долгосрочные планы. Проблема состоит в том, что в силу нестабильности российской экономики в целом и положения отдельных предприятий в частности, как на общефедеральном уровне, так и на уровне отдельного работодателя, достаточно трудно оценить перспективную потребность в кадрах. В докризисный, наиболее благоприятный период горизонт планирования для руководителей даже наиболее успешных предприятий не превышал пяти лет. В кризисный период он, согласно опросам руководителей, снизился до 1–1,5 лет. В ситуации кризиса бизнес по определению должен решать краткосрочные задачи выживания, в том числе высвобождая работников. Но система образования не может быть столь же лабильной, ибо, действуй она строго в соответствии с сиюминутным спросом, в рамках следующего экономического цикла тот же бизнес столкнется с дефицитом специалистов определенного профиля.

Обратимся к трудовым стратегиям молодых специалистов — обладателей свежих дипломов о высшем профессиональном образовании. Первая стоящая перед ними дилемма — оставаться работать в России или уезжать за рубеж.

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

В ходе исследования было установлено, что две трети опрошенных выпускников последнего курса вузов допускают возможность отъезда за границу, 4% намереваются работать только за границей и 30% уверены, что останутся на родине. Остальные не исключают, но и не настаивают на возможности отъезда на работу за границу. В представлениях студентов полученное ими образование достаточно востребовано за рубежом: почти половина опрошенных уверены, что смогут найти хорошо оплачиваемую работу и в России, и за границей. Но каждый десятый студент считает, что его знания не будут востребованы нигде. Среди причин, побуждающих студентов планировать постоянную работу за границей, наиболее распространено (около 60% ответов) желание достичь высокого заработка и лучших жизненных перспектив. Наиболее значимыми мотивами для того, чтобы остаться в России, с равной вероятностью (около 30% в каждом случае) являются нежелание расстаться с родственниками и друзьями, ожидаемый психологический дискомфорт в чужой стране. Сомнения в своих возможностях найти работу за границей выразили лишь 7% опрошенных.

Большинство выпускников высших учебных заведений находят работу в России, однако доля занятых среди молодых специалистов, как мы показали ранее, постепенно сокращается<sup>1</sup>. При этом имеет место тенденция запаздывания выхода на рынок труда. Около 15% респондентов, окончивших вузы в 2007 году, через полгода после получения диплома не работали и не собирались этим заниматься, предпочитая «осмотреться»<sup>2</sup>.

## 8. ОБРАЗОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ

Абсолютное большинство молодежи, как это видно из статистической и социологической<sup>1</sup> информации, трудоустраиваются в качестве наемных работников.

ТАБЛИЦА 8.4. Планируемое и реальное трудоустройство, % по столбцу

| Формы занятости   | Намеревались во время обучения | Реально трудоустроились |
|---|--------------------------------|-------------------------|
| Иметь собственный бизнес                                    | 37,4                           | 8,2                     |
| Быть наемным работником на предприятии, в фирме             | 25,2                           | 31,2                    |
| Работать в научном, образовательном, медицинском учреждении | 7,3                            | 11,1                    |
| Работать в системе государственного управления              | 10,0                           | 15,2                    |
| Работать в силовых структурах                               | 8,2                            | 9,2                     |
| Трудно сказать/<br>Не работают                              | 11,9                           | 14,9                    |

Обращает на себя внимание несовпадение реального и планируемого трудоустройства. Во-первых, лишь четверть из желающих стать предпринимателями реально ими стали, и, как показали наши исследования, преимущественно они вошли в родительский бизнес. Можно заключить, что барьеры для входления в состав предпринимателей оказались непреодолимы. Далее видно, что в полтора раза больше респондентов, чем собиралось, стали работать в системе государственного управления. Занятость в научных, образовательных и медицинских учреждениях также опередила желаемую.

<sup>1</sup> Исследование «Образование и занятость» проведено ИСЭПН РАН в 2008 году в Москве, Нижнем Новгороде, Иванове и Вологде по выборке (1600 респондентов), репрезентативной для городского населения.

<sup>2</sup> Исследование было проведено в первой половине 2008 года, поэтому не затронуло экстремальной ситуации кризиса, однако данные хорошо иллюстрируют «спокойную» ситуацию.

<sup>1</sup> Исследование «Адаптация молодых специалистов на современном рынке труда» проведено в 2006–2007 годах. Опрошено 750 респондентов-старшекурсников и столько же через год после получения диплома.

Получившие образование по специальностям «экономика», «финансы», «право» и «менеджмент» оказываются в зоне низкой оплаты труда в полтора раза реже, чем те, кто имеют естественнонаучные и гуманитарные специальности. Среди гуманитариев и естественников примерно две трети выпускников на своей первой работе получали зарплату, размер которой оценивался как низкий и ниже среднего, а среди тех, кто получил технические специальности, таких половина.

Обнаружилась разница в восприятии молодыми специалистами того, чего ждет от них работодатель. В столице от работников в равной степени требуется творческий подход к работе и исполнительность, тогда как в остальных городах, где проходил опрос, явный приоритет отдается исполнительности и четкости в выполнении конкретно поставленных задач. Что касается влияния качества и престижности образования на характер последующей работы, то окончание элитного вуза или получение престижной специальности вовсе не являются безусловными гарантиями творческого характера труда. Работодатель, по мнению респондентов, ждет от молодых специалистов исполнительности, а не креативности, независимо от уровня и престижности оконченных ими вузов.

На основе имеющихся ресурсов, представлений о требованиях работодателя и «правилах игры» на рынке труда молодой специалист выстраивает собственную карьеру. В качестве главных ресурсов фигурируют четыре. Это диплом о высшем образовании, специальность, востребованная на рынке труда, наличие опыта работы и имеющиеся знания и навыки. В зависимости от ряда признаков либо один, либо другой ресурс из этого набора выходит на первое место по значимости. Так, например, респонденты-москвичи на первое место ставят знания и навыки, а жители крупных городов — востребованную на рынке труда специальность. Можно увидеть некоторую разницу в оценке собственных преимуществ среди обладателей дипломов различной ценности. Получившие престижное образование не склонны в той степени переоценивать самостоятельную роль диплома, как это свойственно выпускникам «обычных» вузов. Так, на особой ценности вузовского диплома настаивают 26% выпускников престижных

вузов и 43% — непрестижных. В то же время диплом престижного вуза не рассматривается как особое преимущество ни теми, кто им обладает, ни теми, кто его не получил.

Анализ полученных данных позволил выявить несколько стратегий поведения молодых людей, получивших диплом о высшем образовании. Получившие естественнонаучные, гуманитарные (за исключением экономики, права и управления), а также технические специальности обнаруживают заметно большую склонность к перепрофилированию. Напротив, большую склонность к профессиональной реализации имеют те, кто, помимо уже отмеченных специальностей, связанных с финансами и менеджментом, получил специальности, позволяющие работать в сфере услуг и торговле.

Выбор стратегии поведения на рынке труда формируется под воздействием представлений о востребованности полученной специальности. Большинство сменивших профессию полагают, что работу по полученной в вузе специальности можно найти, но она плохо оплачивается (63%), и еще 12% считают, что работу по специальности найти нельзя. Среди тех, кто работает по специальности, так считают соответственно 52 и 5%. Таким образом, подтвердилась тенденция перетока специалистов из одних сфер экономики в другие, что вполне определенно отразили показатели федеральной статистики.

Полученные данные выявили представления о том, каковы основные механизмы карьерного роста. По мнению респондентов, наибольшие шансы на продвижение у тех, кто «умеет ладить с начальством» (46,8%). Этот способ выстраивания карьеры более эффективен, чем тот, который основывается только на квалификации (22,8%).

Исследования показали, что в настоящее время уже сложились новые черты поведения дипломированных специалистов на рынке труда. На первый взгляд они характеризуют разнообразие трудовых стратегий. Если одни начинают работать во время учебы, то другие максимально откладывают выход на рынок труда. Для одних ценна адаптация в рамках полученной специальности, другие стремятся сразу же ее поменять. Для части начавших работать ценно укрепиться

на рабочем месте, для другой части — сразу же искать другую работу. За этим разнообразием, тем не менее, просматривается общий тренд — миграция в направлении от сложного интеллектуального, но низко оцениваемого (как в материальном смысле, так и в смысле общественного признания) труда в сторону более простого, выше оплачиваемого и достаточно престижного. При этом работа в относительно низко оплачиваемых научно-производственных отраслях требует от специалистов прохождения всего курса высшего образования, серьезных специальных знаний. Сервисная перераспределительная экономика чаще всего, напротив, не требует глубоких специальных знаний, а удовлетворяется символическим значением вузовского диплома и общими знаниями и навыками специалистов. Обобщая, можно заключить, что проблемы, связанные с «ликвидностью» высшего образования, являются вторичными по отношению к проблемам рынка труда, проявляются как их отражение и без решения последних вряд ли могут быть урегулированы внутри самой образовательной системы.

Первый вопрос: в какой степени вообще управление системой образования должно ориентироваться на сигналы рынка труда? Представляется, что в той степени, в какой необходимо учитывать сегодняшние, а не вчерашние потребности работодателя, и это важно, поскольку инерция обучения, медленная модернизация учебных программ и курсов, поченный возраст профессорско-преподавательского состава не ориентируют на современный уровень подготовки специалистов.

Другой вопрос: дают ли сигналы рынка труда представление о перспективных (завтрашних) потребностях работодателя? На этот вопрос, видимо, придется ответить отрицательно. Несмотря на провозглашение курса на модернизацию российской экономики, решительных шагов в этом направлении сделано не было. В то же время исчерпаемость и заменимость сырьевых ресурсов, технологическая отсталость, неконкурентоспособность российской экономики и ее слабая способность противостоять современным вызовам вводят модернизацию национальной экономики в число настоятельных задач.

Иными словами, модернизация неизбежна, но точка ее начала не определена, а значит, так же не определена 5–7-летняя стратегия экономического развития. Добавим сюда короткий горизонт планирования российских предприятий, который стал еще короче с началом кризиса, и тогда увидим, что от работодателя бесполезно ждать запроса и на специализацию, и на соответствующее количество работников, которые должны будут вступить в рынок труда через 5–7 лет.

Теперь рассмотрим, какие сигналы поступают с рынка труда. Первая проблема — это старение кадрового состава и дефицит кадров в множестве сегментов рынка труда (за исключением финансовой сферы, сферы управления, торговли). На вопрос, следует ли интерпретировать этот сигнал как повод расширить подготовку по требуемым сегодня (преимущественно инженерным) специальностям, исходя из устойчивых данных социологических исследований, нужно дать отрицательный ответ. До тех пор, пока не выровнится уровень оплаты труда в отраслях, откуда происходит отток кадров, заметного притока не будет. И подтверждением тому являются стойкие прагматические ориентации молодежи и наличие альтернатив низкооплачиваемой занятости. В качестве таких альтернатив выступает не только переучивание с целью найти место в успешных секторах экономики, но и незанятость для выходцев из обеспеченных семей и маргинализация для детей из неблагополучных семей. Повышения же уровня оплаты труда, инициированного работодателем, тоже вряд ли следует ожидать, так как это удорожает продукцию и понизит и так невысокую конкурентоспособность российских предприятий. Единственной сферой, где повышение зарплат возможно, это высококонкурентный ВПК, в то время как другие отрасли экономики для прорыва в политике доходов нуждаются в мощной и целенаправленной государственной поддержке, отдача от которой придет далеко не сразу.

Вторая проблема — структурная перестройка российской экономики в сторону сокращения обрабатывающих производств и, напротив, расширения сферы управления, сервиса и финансов, которую можно рассматривать как результат адаптации к «сырьевой парадигме» экономического

развития. В ситуации откладывания усилий по модернизации и диверсификации экономики следует ли рассматривать сложившуюся структуру экономики как оптимальную и из этих соображений сократить подготовку специалистов для потенциально инновационных отраслей? В случае уверенности в том, что инновации, равно как и пересмотр политики доходов, будут отложены надолго, на этот вопрос следует дать положительный ответ. Но при этом нужно понимать, что если все же модернизационный прорыв будет совершен, он может не найти кадровой опоры.

## 9. Особенности занятости в период развития сырьевой модели экономики

Образование как социальный институт в современном обществе является одним из основных каналов социальной мобильности, играя важную роль в социальной дифференциации членов общества, распределении их как по социальным слоям, так и внутри этих слоев. Однако этот канал работает продуктивно лишь в том случае, если подготовленные специалисты востребованы не просто национальной экономикой, но прежде всего ее модернизационно ориентированными сегментами, и занимают соответствующие своему уровню квалификации и адекватно ему оплачиваемые рабочие места. Вот почему без понимания процессов и тенденций, складывающихся в стране в сфере занятости, невозможно ни оценить перспективы российской модернизации с точки зрения ограничений, накладываемых на нее качеством человеческого потенциала России, ни перспективы среднего класса как ключевого актора российской модернизации.

Одной из таких негативных тенденций выступает дефицит кадров, отражающий дисбаланс между имеющейся в экономике структурой рабочих мест и численностью выпускников по разным специальностям, которые готовятся системой образования. Таким образом, дефицит кадров носит сегодня в России главным образом структурный характер, причем часто не хватает

кадров, без которых страдает основной производственный процесс. В разгар кризиса эти диспропорции несколько ослабли из-за падения совокупного спроса на труд, но с выходом из кризиса началось возвращение на круги своя, так как основные причины дефицита кадров никуда не делись. К их числу принадлежат следующие:

- сегментация рынка труда, не совпадающая ни с сегментацией образования, ни с запросами работников;
- упрощение трудовой деятельности;
- снижение качества профессионального образования;
- ухудшение профессиональной подготовки на рабочих местах.

Эти причины влияют на предложение труда со стороны активного населения, готового занять рабочие места, и на спрос на труд – в аспекте приемлемости для работодателей претендентов на работу.

*Сегментация рынка труда* с ранжированием рабочих мест на «хорошие» и «плохие» ориентирует запросы работников на труд в продвинутых сегментах, тогда как весьма широкая сфера мало привлекательных рабочих мест как один из основных «рассадников» кадрового дефицита продолжает воспроизводиться. Этим явлением в частности обусловлена нехватка квалифицированных рабочих в реальном производстве и ряда специалистов – в бюджетных отраслях. Одновременно с этим миллионы людей не могут найти себе работу по специальности.

Опасность этой ситуации для перспектив модернизации заключается не только в снижении эффективности использования человеческого потенциала страны, но и в том, что проблема структурного дефицита кадров как бы затушевывает, отодвигает на задний план другую очень серьезную проблему российской экономики, «запускающую» многие негативные процессы в динамике человеческого потенциала страны. Это расширенное воспроизведение «плохих» рабочих мест, т. е. рабочих мест с очень низкой и нестабильной заработной платой, без оформления официальной занятости и сопут-

9. Особенности занятости при сырьевой модели экономики существующих ей социальных гарантий, с вредными или тяжелыми условиями труда и т. п.

Воспроизведению «плохих» рабочих мест способствует процесс упрощения труда, продуцируемый примитивизацией производства, которая связана со стагнацией и свертыванием высокотехнологичных сегментов и с расширением зоны малопродуктивной занятости (подробнее на развитии этих процессов мы остановимся немного ниже).

Что касается «вклада» снижения качества профессионального образования в дефицит кадров, то он обусловлен ухудшением самого учебного процесса, плохой сопряженностью обучения с реальными запросами производства и слабой готовностью выпускников к практической работе, т. е. низким качеством их общего человеческого капитала. В результате дефицит кадров проявляется не только в мало привлекательных сегментах, но и в престижных видах деятельности из-за трудностей подбора подходящих сотрудников. Например, в 2008 году количество вакансий в процентах к среднесписочной численности персонала в финансово-риелторском сервисе было выше, чем в среднем по экономике. Кроме того, несопряженность профессиональной структуры выпускников со спросом на труд приводит к тому, что подчас некем замещать естественное выбытие кадров. Прежде всего это относится к специальностям инженерно-технического профиля и к квалифицированным рабочим.

Наконец, проблема ухудшения профессиональной подготовки на рабочих местах порождает ограничения в накоплении специфического человеческого капитала, который формируют внутрифирменные инвестиции в специальные навыки работников, необходимые для конкретного производства. Со специфическим капиталом связана не только профессиональная адаптация кадров к рабочим местам, но и их должностной рост и соответственно повышение оплаты труда. Поэтому перспективы этого роста – один из факторов повышения привлекательности определенного вида занятости. Однако, например, в обрабатывающей промышленности, где

значимость навыков высока, примерно треть предприятий вообще не проводит внутрифирменное обучение<sup>1</sup>.

Вместо выстраивания успешных индивидуальных карьерных траекторий во многих отраслях приходится говорить скорее о возрастной сегрегации. Восходящей вертикальной мобильности могло бы способствовать накопление квалификационного потенциала на рабочих местах. Этот квалификационный потенциал (специфический человеческий капитал) формируется на внутрифирменном рынке труда благодаря обучению работников на конкретных производствах. Его накопление — одно из основных условий роста производительности труда за счет профессионально-квалификационной мобильности персонала, а значит, повышения продуктивности занятости. Накладываясь на капитал, приобретенный в системе профессионального образования, он дает мультилиплицированную отдачу, характерную для усложнения труда, и служит ярким индикатором изменения качества человеческого потенциала страны — процесса, имеющего краеугольное значение для оценки перспектив модернизации. Поскольку же индикатором отдачи на человеческий капитал выступает прогрессирующее увеличение заработков работников на протяжении трудовой жизни, то о процессах его накопления дает представление возрастное распределение заработной платы. В отличие, например, от США, где заработка плата работников растет до 55 лет, в нашей стране внутрифирменное накопление человеческого капитала фактически завершается к 35 годам, когда заработки достигают пика<sup>2</sup>. При этом «сплюснутая» кривая возрастного распределения наблюдается не только в среднем по Российской Федерации, но и во всех типах поселений, что говорит о системном характере дефор-

9. Особенности занятости при сырьевой модели экономики маций в формировании запасов этого капитала<sup>1</sup>. Можно говорить, таким образом, о подрыве в России механизма вертикальной профессионально-квалификационной мобильности как важнейшего социального лифта и фактора роста заработной платы работников в процессе трудовой деятельности.

Видом занятости, ограничивающим перспективы вертикальной мобильности, является нерегистрируемая («теньевая») занятость, в том числе у юридических лиц<sup>2</sup>. Наши расчеты показали, что, согласно выборочным данным обследования населения по проблемам занятости, проводимого Росстатом (ОНЗП), численность работников, заявляющих о своей занятости в организациях, была в феврале–ноябре 2007 года (мы выбрали предкризисный год) более чем на 10 млн выше, чем среднегодовая численность работников организаций, о которой заявляли в территориальные органы статистики эти организации. Отчасти расхождения вызваны спецификой статистического учета в каждом из источников. Не менее 9,5 млн россиян, работающих в различных организациях, имеют незарегистрированную занятость. Одна из ее особенностей — нестабильность трудовых отношений, что ослабляет мотивацию работодателей к инвестированию в человеческий капитал своих сотрудников, а самих работников — к его приобретению и наращиванию.

<sup>1</sup> См.: Попова Р.И. Деформация распределения заработной платы по возрасту на поселенческих рынках труда // Материалы X всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». М.: ЦЭМИ РАН, 2009. Секция 4. С. 147.

<sup>2</sup> Для выявления хотя бы примерных ее масштабов на предприятиях мы провели сравнение данных на основе следующих статистических источников: выборочные обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ); сведения, подаваемые юридическими лицами в территориальные статистические органы. Средние и крупные предприятия охвачены сплошным учетом, малые предприятия — выборочным. На основе этих источников определяются два основных показателя: численность занятых и численность работников организаций (юридических лиц). База для расчета первого показателя — информация ОНПЗ, а для второго — сведения от юридических лиц.

<sup>1</sup> См.: Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Спрос на труд и квалификацию в промышленности: между дефицитом и избытком. М.: ГУ–ВШЭ, 2007. С. 42–43.

<sup>2</sup> См.: Капелюшников Р.И. Записка об отечественном человеческом капитале // Отечественные записки. 2007. № 3; <http://www.strana-oz.ru/?numid=37&article=1469>.

Серьезным тормозом пополнения этого капитала является и высокий оборот рабочей силы, во многом вызванный высокой долей «плохих» и очень «плохих» рабочих мест.

В целом при высоком уровне экономической активности и трудовой мобильности населения остройшей проблемой рынка труда является формирование продуктивной занятости. Высокий оборот рабочей силы сочетается с низкой интенсивностью оброта рабочих мест в аспекте создания эффективных и выбытия неэффективных мест<sup>1</sup>. Более того, в условиях многоукладной экономики малоэффективной по рыночным критериям, с точки зрения самих работников, оказывается и занятость в сегментах, которые должны быть локомотивами модернизации. Вместо повышения производительности труда в этих сегментах преобладает ликвидаторская тенденция. Она тащит за собой и другие сегменты народнохозяйственной значимости. Взамен происходит генерация рабочих мест в малопродуктивных формальных и неформальных анклавах рынка, упрощение труда и ограничение накопления человеческого капитала во всех его формах. В результате подрывается механизм вертикальной трудовой мобильности и роста заработной платы на основе усложнения труда. Последнее же, в свою очередь, ведет к сокращению возможностей формирования российского среднего класса как актора модернизации.

## 10. Российский средний класс до кризиса 2014–2015 годов

Модернизация экономики, общества и политической системы не сходила с российской повестки дня. Напротив, эти вопросы стали острее в период выборов, с началом нового политического цикла. Их актуальность связана с тупиковым, по мнению многих экспертов, сырьевым типом экономического развития, отсутствием условий честной экономической и политической конкуренции, затрудненным движением социальных лифтов. Причина этих явлений многим видится в скованной, сжатой институциональной системе, не пропускающей воздуха, и этот недостаток кислорода есть причина экономического и социального торможения. По существу, «модернизация» — термин, имеющий емкое теоретическое содержание, стал эвфемизмом перемен, с одной стороны, необходимых, а с другой — еще недостаточно продуманных и оформленных, что стало ясно из анализа альтернативных программ, представленных политическими лидерами.

Притом что необходимость модернизации не отрицается большинством ключевых субъектов социально-политического процесса, признаков ее наступления немного, и они носят то, что называется, очаговый характер и локализуются либо структурно (например, нанотехнологии), либо территориально (например, Сколково). Из этого можно заключить, что субъект, реально заинтересованный в модернизации, или

<sup>1</sup> См.: Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Российский рынок труда: «модель для выживания», а не «модель для развития» // www.trainigs.ru/Library/reviews.

отсутствует, или слишком слаб, чтобы отстаивать и продвигать свои экономические и политические интересы, или заинтересованности в реальной модернизации на самом деле нет.

Разные аспекты данной проблематики широко обсуждаются специалистами. Мы же остановимся на одном вопросе: существует ли внеэлитный социальный слой, объективно заинтересованный в модернизации, безотносительно к тому, проблематизирован и вербализирован этот интерес?

За время экономического роста расширился социальный слой, располагающий относительно высокими доходами. Чем же является материальное благополучие данного слоя — фактором, повышающим удовлетворенность текущей ситуацией, и, значит, тормозящим формирование модернизационных ориентаций, или, напротив, фактором, стимулирующим модернизационные ориентации? Для ответа на этот вопрос потребуется выяснить:

- появился ли массовый слой, располагающий относительно высоким уровнем материальной обеспеченности;
- за счет каких ресурсов это стало возможным;
- какие возможности открываются благодаря достижению относительно высокого материального положения и какие возможности остались недостижимыми?

Статистические данные<sup>1</sup> показывают, что среднедушевые месячные денежные доходы населения выросли с 2002 по 2010 год с 3947 руб. до 18 722 руб., т. е. примерно в 6 раз. Оценки специалистов скромнее. По данным, которые приводит Н. В. Зубаревич<sup>2</sup>, за период 2008–2011 годов реальные доходы выросли лишь на 6%, причем рост отмечался преимущественно в Москве, Санкт-Петербурге и крупнейших городах, а также территориях повышенного внимания власти (республиках Северного Кавказа, Приморском крае). Тем не менее

10. Российский средний класс до кризиса 2014–2015 годов субъективные данные, представленные результатами опроса населения (табл. 10.1)<sup>1</sup>, также свидетельствуют о росте общей удовлетворенности и улучшении ситуации.

ТАБЛИЦА 10.1. Как вам кажется, лично вы, ваша семья выиграли или проиграли от перемен, которые происходят в стране в последние годы?, % по столбцу

| Группы населения         | 1999<br>декабрь | 2006<br>декабрь | 2007<br>декабрь | 2009<br>декабрь | 2010<br>октябрь | 2011<br>октябрь |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Выиграли                 | 10              | 22              | 29              | 23              | 19              | 29              |
| Проиграли                | 74              | 57              | 41              | 50              | 51              | 50              |
| Затруднились<br>ответить | 16              | 21              | 30              | 27              | 30              | 22              |

Из данных табл. 10.1 видно, что доля населения, относящая себя к выигравшим от перемен, росла. Падение данного показателя, связанное с последствием мирового финансового кризиса, преодолено, и к концу 2010-х годов эта доля приближалась к 30%.

Основным источником доходов является оплата труда, чья доля в общих доходах населения представляет собой практически не изменяющуюся величину: 65,8% в 2002 году и 66,4% в 2010-м<sup>2</sup>.

Вместе с тем выигрыш, как следует из данных табл. 10.2<sup>3</sup>, не столь велик. Во многом он определяется расширением группы, чей уровень материальной обеспеченности определяется следующими характеристиками: хватает на еду и одежду, но приобретение товаров длительного пользования представляет собой проблему. А размер группы, характеризующей свое материальное положение как «хватает на еду, одежду и предметы длительного пользования, но приобрете-

<sup>1</sup> См.: Общественное мнение. 2011. М.: Левада-Центр, 2012.

<sup>2</sup> См.: Социальное положение и уровень жизни населения России. Росстат. М., 2010.

<sup>3</sup> См.: Общественное мнение. 2011. М.: Левада-Центр, 2012.

<sup>1</sup> См.: Социальное положение и уровень жизни населения России. Росстат. М., 2010.

<sup>2</sup> См.: Новая газета. 2012. 14 марта.

РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

ние дорогих вещей является проблемой» — вдвое увеличился в период с 2001 по 2007 год, но затем замер на уровне 15%.

ТАБЛИЦА 10.2. К какой группе вы отнесли бы свою семью?, % по столбцу

| Группы населения   | 2001<br>ноябрь | 2007<br>ноябрь | 2009<br>декабрь | 2010<br>декабрь | 2011<br>декабрь |
|--|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Денег не хватает даже на продукты  | 22             | 14             | 11              | 9               | 9               |
| На продукты хватает, но покупка одежды вызывает затруднения                                      | 44             | 33             | 35              | 31              | 30              |
| Хватает на продукты и одежду, но приобретение товаров длительного пользования является проблемой | 27             | 37             | 41              | 45              | 46              |
| Доступно все, кроме действительно дорогих вещей  | 7              | 15             | 13              | 15              | 15              |
| Можем позволить себе все   | 0              | 1              | 1               | 1               | 1               |

Из приведенных данных (табл. 10.2) следует, что в предшествующее десятилетие должен был отмечаться, с одной стороны, рост потребления товаров длительного пользования, а с другой — рост частных сбережений.

Что касается роста потребления, то, как видно из табл. 10.3, он имел место, причем основная позитивная динамика коснулась именно приобретения непродовольственных товаров.

Что же касается сбережений, то данные официальной статистики дают некоторое представление о тенденциях их формирования. Так, из табл. 10.4 видно, что растут депозиты физических лиц. Рост за период с начала 2007 до начала 2008 года составил 1349,5 млрд руб., с начала 2008 до начала 2009 года — 747,8 млрд руб., а с начала 2009 до начала 2010 года — 1578 млрд руб. Таким образом, сформировавшаяся тенденция роста организованных сбережений, ослабевшая в период острой фазы финансово-экономического кризиса, через короткое время укрепилась и даже усилилась. Вместе

10. Российский средний класс до кризиса 2014–2015 годов с тем обнаружилась высокая гибкость финансового поведения населения (быстрый отток, затем приток сбережений, изменение форм их хранения).

ТАБЛИЦА 10.3. Потребительские расходы домашних хозяйств в среднем на члена домохозяйства в год (руб.)

| Потребительские расходы домохозяйств     | 2000   | 2005   | 2009   |
|--|--------|--------|--------|
| Покупка продовольственных товаров        | 6863   | 16 875 | 31 812 |
| Приобретение непродовольственных товаров | 4766   | 19 636 | 39 399 |
| Оплата услуг                             | 1909   | 11 936 | 27 950 |
| Всего                                    | 13 882 | 50 870 | 10 427 |

ТАБЛИЦА 10.4. Вклады физических лиц, привлеченные кредитными организациями (на начало года; млрд руб.)

| Вклады физических лиц                       | 2007                                   | 2008   | 2009    | 2010    |
|---|--|--------|---------|---------|
|   | В кредитных организациях <sup>1)</sup> |        |         |         |
| Всего                                       | 3809,7                                 | 5159,2 | 5907,0  | 7485,0  |
| В том числе:                                |  |        |         |         |
| на рублевых счетах                          | 3179,8                                 | 4492,9 | 4332,7  | 5511,1  |
| на валютных счетах                          | 629,9                                  | 666,3  | 1574,3  | 1973,9  |
| Из них в Сбербанке России <sup>2)</sup>     |  |        |         |         |
| Всего                                       | 2028,6                                 | 2656,5 | 3089,4  | 3741,9  |
| В том числе:                                |  |        |         |         |
| на рублевых счетах                          | 1771,0                                 | 2391,9 | 2571,8  | 3135,2  |
| на валютных счетах                          | 257,6                                  | 264,6  | 517,6   | 606,7   |
| Средний размер вклада (депозита)            |  |        |         |         |
| на рублевых счетах, руб.                    | 6373                                   | 8221   | 8469    | 9901    |
| на валютных счетах, руб.                    | 73 832                                 | 75 541 | 125 942 | 138 149 |
| Объем вкладов (депозитов) на душу населения |  |        |         |         |
| на рублевых счетах, руб.                    | 12 452                                 | 16 841 | 18 123  | 22 092  |
| на валютных счетах, руб.                    | 1811                                   | 1863   | 3648    | 4275    |

<sup>1)</sup> По данным банка России.

<sup>2)</sup> По оперативным данным Сбербанка России. Источник: Цены в России — 2010 // [http://www.gks.ru/bgd/regl/b10\\_17/isswww.exe/stg/01-05.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_17/isswww.exe/stg/01-05.htm)

Исследование<sup>1</sup> показало, что к сберегателям можно отнести 40% домохозяйств. Интересно то, что подобное соотношение (40% сберегателей и 60% несберегателей) фиксируется начиная с 1996 года, когда ИСЭПН РАН предпринял масштабное исследование сберегательного поведения населения<sup>2</sup>. Выход страны из глубокого экономического кризиса, переход к экономическому росту и сопутствующий рост доходов не поколебали этого соотношения, что может свидетельствовать как о сохраняющейся достаточно высокой социально-экономической дифференциации населения, так и о высокой потребительской активности населения в «тучные годы», отвлекающей средства от сбережений.

О том, что сбережения играют роль «подушки безопасности», свидетельствуют данные об изменении экономического положения в связи с кризисом 2008 года (табл. 10.5). О том, что их материальное положение улучшилось, сообщили в ходе упомянутого исследования 32% имеющих сбережения и только 18% – их не имеющих. Напротив, об ухудшении ситуации говорят 17% имеющих сбережения и 29% – не имеющих.

ТАБЛИЦА 10.5. Изменение материального положения в результате кризиса в зависимости от наличия сбережений, % по столбцу

| Изменение материального положения в результате кризиса | Число респондентов |                    |                       |
|--|--------------------|--------------------|-----------------------|
|  | вся выборка        | имеющие сбережения | не имеющие сбережений |
| Улучшилось   | 23,5               | 31,6               | 18,4                  |
| Не изменилось  | 51,7               | 50,7               | 52,1                  |
| Ухудшилось   | 24,8               | 17,7               | 29,5                  |

<sup>1</sup> Исследование АНО НИСП «Влияние кризиса 2008–2009 годов на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения», в ходе которого в 2010 году было опрошено 3140 российских домохозяйств.

<sup>2</sup> См.: Авраамова Е.М., Овчарова Л.Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. 1997. № 8.

#### 10. Российский средний класс до кризиса 2014–2015 годов

Высокая потребительская активность выплеснулась в иную, по сравнению со сберегательным, форму финансового поведения – обращению к кредитам, которая, как выяснилось в результате опроса, распространяется на половину обследованных домохозяйств (49,4% брали какие-либо кредиты; 59,6% не брали). Более того, около 20% респондентов обращались к кредитам более одного раза.

Наиболее активными заемщиками являются молодые семьи, среди которых 70% брали кредиты, а наименее активными (около 20%) семьи пенсионеров.

Большинство кредитов берется на покупку бытовой и компьютерной техники, меньшинство – на цели образования и медицины. Если сгруппировать цели кредитования по степени распространенности, получится следующая квалификация:

- приобретение бытовой и компьютерной техники (68% от всех, бравших кредит);
- приобретение мебели, автомобиля (соответственно 22 и 26% от всех, бравших кредит);
- покупка недвижимости, ремонт или благоустройство жилья (12% от всех, бравших кредит);
- образовательные услуги (6,8% от всех, бравших кредит);
- медицинские услуги (3% от всех, бравших кредит).

Итак, можно заключить, что в двух столицах и крупнейших городах расширился слой населения, чьи доходы выросли, несмотря на кризис 2008 года. Рост доходов сопровождался высокой потребительской активностью, причем в основном это касалось приобретения товаров длительного пользования. Потребительская активность сопровождалась обращением к кредитам как форме финансового поведения, преобладающей по сравнению со склонностью к сбережениям у молодых семей.

За счет каких ресурсов стал возможен рост материальной обеспеченности? Один ответ на этот вопрос уже найден – это проживание в Москве, Санкт-Петербурге, в крайнем случае – областных центрах.

Второй ответ — за счет создания и наращивания образовательного потенциала. Из данных статистики следует, что образовательный потенциал российского населения неуклонно растет<sup>1</sup>, и преимущественно за счет роста численности обучающихся в высших учебных заведениях. Так, если соответствующую численность в 2000 году взять за 100%, в 2008 году высшее профессиональное образование получали 158,5%, а среднее профессиональное образование — 95,1%. Отношение численности приема в высшие учебные заведения к численности возрастной когорты 17-летних в 2010 году достигло 90%<sup>2</sup>. Авторы Итогового доклада, посвященного обновлению Стратегии 2020, утверждают, что высшее образование стало обязательным условием любой трудовой карьеры. Вместе с тем они же считают, что современные выпускники высших учебных заведений — это люди с развитыми социальными навыками и большими запросами, но низким профессиональным уровнем. Они предъявляют высокие требования к уровню ожидаемого вознаграждения и качеству рабочего места, где отсутствует ручной и монотонный труд, но присутствует высокая доля коммуникаций и гибкий график. Поскольку численность подобных рабочих мест ограничена, высшее образование, которое, как показывают социологические исследования, фиксирующие ситуацию с серединой 90-х годов, хотя и дает преимущества для входления в сегменты рынка труда, гарантирующие более высокий уровень оплаты труда, чем в среднем по экономике, является необходимым, но не достаточным конкурентным преимуществом. Исследования показывают, что сам по себе диплом о высшем образовании недостаточен для решения задачи эффективного трудоустройства и должен быть подтвержден определенным социальным ресурсом<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> См.: Индикаторы образования. 2010: стат. сб. М., 2010.

<sup>2</sup> См.: Итоговый доклад экспертной группы по обновлению Стратегии 2020 // <http://2020strategy.ru>.

<sup>3</sup> См.: Авраамова Е.М. Образование как фактор повышения качества жизни // Социально-демографическая безопасность России / под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина. Екатеринбург: ИЭ УроРАН, 2008; Она же. Тенденции и перспективы наращивания образовательного потенциала // Народонаселение. 2010. № 3.

Таким образом, третий важный ресурс роста благосостояния — накопление социального капитала. Ресурсом повышения материального благосостояния в современной России становится умение и возможность оказаться «в нужное время в нужном месте». Эти умения и возможности определяются наличием и объемом социальных ресурсов, прежде всего образовательного и социального.

Что касается социального ресурса или социального капитала, то в последнее время ему придается все большее значение, причем и с положительной и с отрицательной конnotationами. Так, на встрече В.В. Путина с ведущими экономическими, последовавшей за Давосским форумом 2012 года, речь велась о необходимости развития национального социального капитала как непременного условия экономического роста. И хотя присутствовавшие на встрече не расшифровывали содержание этого понятия, можно было понять, что речь идет о двух вещах. Во-первых, о росте институционального доверия, а во-вторых, о росте социальной сплоченности. И то и другое, безусловно, имеет ключевое значение и прямо влияет на скорость и качество экономического роста. Институциональное доверие — поскольку только в ситуации доверия граждан к основным государственным институтам, начиная с полиции и судебной системы и кончая финансовыми институтами, возможно формирование долгосрочных социально-экономических стратегий, имманентных устойчивому развитию и добросовестной конкуренции, а социальная сплоченность — поскольку является базовой характеристикой гражданского общества, важнейшей функцией которого является гражданский контроль над означенными институтами. В этом состоит признанное позитивное значение социального капитала.

Вместе с тем рядом специалистов установлена его противоречивая роль. По нашему мнению, важен не только масштаб доверия (простирается ли оно вплоть до базовых государственных институтов или ограничивается друзьями и родственниками (Ф. Фукуяма), но то, является ли социальный капитал «прямым ресурсом», когда индивид действует как член сплоченного гражданского общества на основании

институционального доверия или «замещающим ресурсом», когда, напротив, индивид действует, используя наработанные социальные связи, замещающие или компенсирующие дефицит прямых ресурсов — образования, квалификации и проч. (Коулман).

О данном противоречии напоминает Н. М. Плискевич<sup>1</sup>, когда приводит критику П. Флоридой<sup>2</sup> Р. Патнэма<sup>3</sup> и разработанного им «индекса креативности». Флорида приходит к заключению, что выделенные Патнэмом города с высоким уровнем социального капитала имеют низкие уровни креативности. Наиболее высокий рейтинг социального капитала у Патнэма оказался в небольших американских городах, охваченных стагнацией, в нижней же части этого рейтинга оказалась Кремниевая долина. Ослабленные социальные связи в таких креативных центрах оказываются, по мнению Флориды, ключевым механизмом для мобилизации иных социальных ресурсов, а также идей и информации как при поиске людьми работы, так и при принятии решений различных проблем, запуске новых видов продукции и организации предприятий. В стагнирующих же точках социальный капитал играет именно компенсирующую роль.

Определенное прояснение этого противоречия можно найти у Р. Инглхарта и К. Вельцеля<sup>4</sup>, с точки зрения которого на этапе перехода от индустриального к постиндустриальному обществу изменяется характер связей, образующих социальный капитал. Инглхарт и Вельцель выделяют «скрепляющие» связи,ственные индустриальному этапу социально-экономического развития с более низким уровнем жизни и соответствующим этому состоянию общества пре-

10. Российский средний класс до кризиса 2014–2015 годов валированию ценностей выживания, и связи, «наводящие мосты» между представителями разных групп, присущие более высокому уровню социально-экономического развития и господству ценностей самовыражения. «Социальный капитал, — пишет он, — в постиндустриальных странах не слабеет, а просто принимает иную форму»<sup>1</sup>.

Таким образом, можно заключить, что в период модернизации слабеет «скрепляющая» функция социального капитала, соответствующая «его традиционному, спаянному, замкнутому, конформистскому типу», и возрастает функция социального капитала, «наводящего мосты». В постиндустриальных странах меняется характер социального капитала. Растворяющая индивидуализация придает людям все большую социальную независимость: социальные контакты, которые они завязывают, становятся результатом их самостоятельного выбора, а не следования навязываемым извне групповым нормам. Этот тип социального капитала в гораздо большей степени способствует развитию тех форм сотрудничества, которые играют центральную роль в условиях «общества знаний»<sup>2</sup>.

Что же происходит с накоплением социального капитала в современной России и какова его природа? Поскольку, как следует из приведенных теоретических положений, основными категориями, характеризующими социальный капитал, являются *доверие и сплоченность*, постараемся выяснить, что происходит именно с ними.

Уровень доверия, таким образом, на протяжении всего постсоветского периода находится на критически низком уровне (табл. 10.6), причем в России нет государственного или общественного института, которому доверяла бы хотя бы половина населения страны. Особенно катастрофично обстоит дело с доверием метаинститутам, тем, которые по своим функциям должны обеспечивать уровень справедливости, имманентный задачам сохранения социальной безопасности —

<sup>1</sup> См.: Плискевич Н.М. Человеческий капитал в трансформирующейся России. М.: ИЭ РАН, 2012.

<sup>2</sup> См.: Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: ИД «Классика-XXI», 2005.

<sup>3</sup> Putnam R.D. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster, 2000.

<sup>4</sup> См.: Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия. М.: Новое издательство, 2011.

<sup>1</sup> Там же. С. 211.

<sup>2</sup> См. там же. С. 427.

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

полиции и судебной системе. По данным Левада-Центра<sup>1</sup>, полиции полностью доверяют 3% российского населения, судебной системе — 4%.

ТАБЛИЦА 10.6. В какой мере вы согласны или не согласны со следующим суждением: «Доверять сегодня нельзя никому, разве что самым близким людям?», % по столбцу<sup>2</sup>

| Группы населения       | 1994<br>ноябрь | 2001<br>январь | 2008<br>июнь |
|------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Совершенно согласен    | 38             | 41             | 33           |
| Скорее, согласен       | 36             | 37             | 40           |
| Скорее, не согласен    | 14             | 16             | 19           |
| Совершенно не согласен | 4              | 4              | 3            |
| Затруднились ответить  | 7              | 3              | 5            |

Другая ситуация с формированием социальной сплоченности. Она, как можно предположить, тем выше, чем ниже уровень институционального доверия. Но это специфическая сплоченность, выступающая в виде достаточно замкнутых социальных связей, что мы попробуем показать на примере результатов исследований, касающихся проблем трудоустройства и трудовой карьеры.

Впервые вопрос о том, какие конкурентные преимущества являются самыми важными при трудоустройстве, мы задали в 2003 году. Такой вопрос мы задавали в разных исследованиях, посвященных трудоустройству и трудовой мобильности, на протяжении двухтысячных годов, и доля тех, кто трудоустраивался благодаря социальным связям, колебалась в интервале 55–65%, но всегда превышала половину опрошенных. Важно отметить, что социальные связи оказывались значимыми не только для столичных жителей, но и в практически

10. Российский средний класс до кризиса 2014–2015 годов равной степени для провинциалов, т. е. такой социальный ресурс «работает» как один из основных на всей территории страны.

Данные табл. 10.7 показывают, насколько социальные связи как ресурс карьерных продвижений преобладают над профессиональной квалификацией, а следовательно, насколько замещающий ресурс важнее *прямого*.

ТАБЛИЦА 10.7. Распределение ответов на вопрос «Каковы механизмы карьерного роста на вашем предприятии?», %

| Механизмы карьерного роста  | Число<br>респондентов |
|---|-----------------------|
| Продвигаются самые квалифицированные работники                      | 22,8                  |
| Продвигаются те, кто умеет ладить с начальством                     | 46,8                  |
| Продвигаются те, кто имеет какие-либо полезные для начальства связи | 30,1                  |

Источник: Данные опроса работников 97 предприятий различных отраслей (всего опрошено 245 респондентов — специалистов и руководителей среднего звена), 2011 год.

Исходя из сказанного мы заключаем, что в сложившихся институциональных условиях дефицит институционального доверия компенсируется групповой анклавной сплоченностью, устанавливающей, скорее, «связи выживания», чем «связи-мосты» (в терминах Инглхарта и Вельцеля). И эти связи выживания, включающие родственников и друзей, оказываются весьма действенными, поскольку достаточно эффективно используются в действительно важных сферах — трудоустройстве, решении разного рода семейных проблем. Но постепенно строятся и «связи-мосты», правда, преимущественно в онлайн-пространстве через распространение социальных сетей в интернете: по данным Левада-Центра<sup>1</sup>, различными социальными сетями охвачены 50% пользователей интернета. Численность же пользователей интернетом

<sup>1</sup> См.: Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия. М.: Новое издательство, 2011.

<sup>2</sup> См.: Общественное мнение. 2008. Ежегодник. X вып. М.: Левада-Центр, 2008.

<sup>1</sup> См.: Общественное мнение. 2011. М.: Левада-Центр, 2012.

в России, согласно данным ВЦИОМ<sup>1</sup>, в 2011 году достигла 53%, хотя только годом раньше насчитывала 39%. Такой охват социальными сетями, конечно, шаг вперед в установлении общественной сплоченности.

Четвертый фактор роста материальной обеспеченности — трудовая позиция в успешно развивающихся сферах экономической деятельности. На протяжении двухтысячных годов и по настоящее время к таким видам деятельности относятся финансовая сфера, торговля и госуправление.

Статистика<sup>2</sup> свидетельствует о постоянном сокращении объемов высококвалифицированного производительно-го труда. Численность трудовых кадров в обрабатывающих производствах продолжает уменьшаться — за период с 2000 по 2010 год на 2 млн 5 тыс. человек. В свою очередь получают развитие виды деятельности, не ориентированные на производство высокотехнологичного продукта. Интенсивно наращивается численность занятых в торговле. За указанный период количество занятых этим видом деятельности вышло на первое место в экономике — с 8 млн 806 тыс. до 12 млн 57 тыс. человек, и доля занятых торговлей в России (17,8%) превысила аналогичные показатели всех развитых стран, не поднимающиеся выше 13–14%<sup>3</sup>. Численность занятых в финансовой сфере выросла за данный период на 465 тыс. человек; в сфере госуправления — на 807 тыс. человек<sup>4</sup>.

Поскольку образовательные стратегии молодежи обусловливаются ее трудовыми мотивациями, среди которых явным образом превалирует pragматическая, наибольшее число специалистов молодых возрастов, имеющих диплом о высшем образовании, сосредоточено не столько в образовании, науке и высокотехнологичной промышленности, сколько в сфере перераспределения. В этом смысле накапливаемый образовательный капитал не претворяется ни в источник экономи-

ческого роста, ни в ресурс модернизации. Часто приводимые цифры о широком распространении информационной и мобильной техники, особенно среди молодежи, занятой в обозначенных привилегированных сферах деятельности, что выдается за симптомы модернизации, лишь затемняет дело, поскольку труд в сфере спекулятивных операций на сырьевых и финансовых рынках, а также в сфере управления сырьевой экономикой, хотя бы и осуществляемый с помощью многочисленных гаджетов, вряд ли окажется полезным для модернизационного прорыва.

Какие возможности открываются в связи с ростом материальной обеспеченности? Частично мы на этот вопрос ответили — рост товарного потребления. Раскрытие других возможностей связано с проблемами, и прежде всего это касается сферы труда. По нашим данным<sup>1</sup>, для 68% занятых работа — лишь источник заработка, она не приносит ни интереса, ни пользы. Неудивительно, что лишь 14% удовлетворены в целом своей работой<sup>2</sup>. При этом, для того чтобы оказаться в относительно благополучном сегменте рынка труда, до 60% выпускников российских вузов пришлось сменить специальность и переучиться. Переток специалистов происходит постоянно и имеет одно направление — из производительной в распределительную экономику<sup>3</sup>. Этот процесс, который многие эксперты считают совершенно нормальным и связанным со структурными изменениями в экономике, развитием сферы услуг и «экономики знаний», по нашему мнению, таким не является. И в силу трудоемкости, а не наукоемкости отечественного сервиса, и в силу заимствования, а не создания новых технологий. Нежелание менять специальность выталкивает людей с достаточно высокоразвитым человечес-

<sup>1</sup> [www.eurosmi.ru](http://www.eurosmi.ru).

<sup>2</sup> См.: Российский статистический ежегодник. 2011: стат. сб. Госкомстат России. М., 2011.

<sup>3</sup> См. там же.

<sup>4</sup> См. там же.

<sup>1</sup> См.: Авераамова Е. М. Реализация образовательного капитала на современном рынке труда // Модернизация и экономическая безопасность России. М.: Нестор-История, 2011.

<sup>2</sup> См.: Общественное мнение. 2011. М.: Левада-Центр, 2012.

<sup>3</sup> См.: Авераамова Е. М. Рынок труда и система образования: трудности перевода сигналов // Общественные науки и современность. 2011. № 3.

ским потенциалом сначала из провинции с узким рынком труда в столицы, а затем — за рубеж. Те же, кому удалось благодаря обладанию нужными ресурсами занять рабочие места на торговых и финансовых рынках и в сфере управления, объективно мало заинтересованы в инициировании или тем более участии в каких-либо модернизационных прорывах. Пока свою неудовлетворенность они компенсируют расширявшимися возможностями потребления и проведения досуга, который также часто происходит в форме потребления.

Достаточно ограничены и возможности проявления гражданской активности, что следует из узких масштабов институционального доверия и пока преимущественно виртуальных форм общественной сплоченности. А значит, и возможности как-либо повлиять на изменение ситуации в сторону ее модернизации не велики.

Как можно заключить из вышесказанного, рост, пусть и небольшой, материального благосостояния не симметричен расширению социально-экономических возможностей. При подобном дисбалансе вряд ли можно говорить о том, что современная социально-экономическая ситуация характеризуется стабильностью — она латентно нестабильна и не имеет явного общественного стимула к модернизации. Этот вывод вполне подтвердился с наступлением очередного кризиса.

## 11. Причины воспроизведения социально-экономического неравенства

Важно найти ответ на вопрос, почему масштабы социально-экономического неравенства в России воспроизводились, несмотря на сокращение доли бедного населения в период, предшествующий кризису, начавшемуся в 2014 году? Причины можно обнаружить в процессах социальной динамики, т. е. в природе действующих механизмов вертикальной мобильности. Исследованию этих процессов способствует ресурсный подход, в рамках которого возможно выяснить, какие ресурсы население считает наиболее востребованными в сложившейся институциональной среде и, соответственно, в накопление которых вкладывает инвестиции и посвящает усилия.

Информационной базой исследования, направленного на анализ соответствующей проблематики, послужили данные опроса российского населения<sup>1</sup>. Анализ эмпирической информации привел к выводу, что большинство опрошенных имеют достаточно смутное представление об общих параметрах экономического развития страны и своих перспективах адаптироваться к возможным переменам. Эта ситуация препятствует

<sup>1</sup> Опрос проведен по репрезентативной выборке, выборочная совокупность составила 4 тыс. респондентов, проживающих в городах, поселках городского типа и сельских поселениях.

выстраиванию рациональных моделей социально-экономического поведения, направленного на рост личного и семейного благосостояния, и одновременно продуктивных с точки зрения развития национальной экономики и в конечном счете снижения социально-экономического неравенства. Независимо от социально-экономических параметров благосостояния, образования, места проживания различные группы населения в большей степени ориентируются на реализацию социального капитала, интерпретируемого не в терминах доверия и сплоченности, а в терминах связей и лояльности.

В теоретическом плане исследование опиралось на анализ неравенств с точки зрения оценки возможностей, предложенный А. Сеном<sup>1</sup>. При этом благосостояние индивида (группы) определяется не только и не столько уровнем дохода и / или набором потребительских благ, сколько набором функциональных возможностей: совокупности всех благ, к которым индивид (группа) имеет доступ; совокупности всех возможных вариантов их использования. Из имеющегося набора функциональных возможностей субъект свободно выбирает то, что, как ему кажется, в наибольшей степени способствует росту его благосостояния: «Набор возможностей в пространстве функций отражает свободу индивида выбрать один из множества образов жизни»<sup>2</sup>. В рамках данного подхода акцент сделан на том, что индивиды (группы) могут воспользоваться / не воспользоваться благами в зависимости от индивидуальных (состояния здоровья, возраста, пола, места проживания и проч.), социальных (системы норм и санкций, существующих в обществе) и инфраструктурных характеристик.

В развитие этого теоретического концепта сформировался ресурсный подход, в соответствии с которым возможности по Сену интерпретируются как ресурсы, которые можно использовать, чтобы выстроить эффективные для данной соци-

11. Причины воспроизведения соц.-экономического неравенства ально-экономической реальности типы поведения. Требуется специальный инструментарий для определения того, в какой степени население может реализовать индивидуальные (групповые) социальные ресурсы в сложившейся социально-экономической (институциональной) среде с целью повысить индивидуальные (групповые) характеристики своего благосостояния. Будем называть такие ресурсы «ресурсами развития».

Таким образом, реализация возможностей по Сену или ресурсов (в рамках предлагаемого ресурсного подхода) зависит от состояния институциональной среды, которое характеризуется следующими аспектами:

- устойчивость институциональных рамок социально-экономического поведения (на одном полюсе — благоприятном для выстраивания позитивных и относительно долгосрочных социально-экономических практик — может быть воспроизведение стимулирующих их «правил игры», а на другом — ситуативное и неумеренное нормотворчество, подрывающее соответствующие стимулы);
- лояльность установленных институциональных правил к реализации накопленных населением ресурсов в форме разнообразных, в том числе новых, социально-экономических практик (принцип «разрешено все, что не запрещено»);
- трансляция установленных норм и правил в общество для создания адекватных представлений о границе возможностей при реализации накопленных ресурсов.

Мы исходим из того, что сокращение избыточного социально-экономического неравенства — результат не только (и не столько) мер социальной поддержки социально уязвимых слоев населения, но и интенсивной социальной динамики, благодаря которой социальные слои, находящиеся в нижней части социальной иерархии, могут подниматься вверх, опираясь на собственные ресурсы развития. Другими словами, сокращение неравенства и социально-экономическое развитие существенно зависят от поведения людей, их жиз-

<sup>1</sup> Sen A.K. Commodities and Capabilities. Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1985.

<sup>2</sup> Ibid. P. 40.

ненных стратегий и усилий. Этот процесс получил название вертикальной мобильности, от ее интенсивности и направленности зависят возможности сокращения социально-экономического неравенства. Кроме того, интенсивная вертикальная мобильность обеспечивает социальную стабильность и общественную интеграцию.

Важно понять, на какие ресурсы опираются действующие в обществе механизмы вертикальной мобильности, иными словами, какие ресурсы население готово рассматривать в качестве ключевых (наиболее востребованных и дающих лучшую отдачу) в сформировавшихся социально-экономических условиях. Именно к ним различные группы населения ищут доступ и стремятся инвестировать в их приобретение.

В современном обществе, особенно на стадии перехода к постиндустриальному типу традиционным ресурсом, обеспечивающим подъем по социальной лестнице и рост материального благосостояния, выступает получение высшего образования (Бобылев, 2004). Выделение этого ресурса развития в качестве основного важно еще и потому, что высокий уровень образования в ситуации так называемой статусной совместимости определяет не только адекватные статусные позиции и уровень материального благосостояния, но и позитивные модели социально-экономического поведения<sup>1</sup>. Например, известно, что люди с высшим образованием в среднем живут дольше, что свидетельствует об их приверженности более здоровому образу жизни, ответственном отношении к здоровью и, видимо, способности лучше ориентироваться в информационном пространстве по вопросам здравоохранения<sup>2</sup>.

Между тем механизмы вертикальной мобильности, успешно действовавшие с начала рыночных реформ, базировались больше на социальном капитале и энергии, чем на образова-

нии и профессионализме<sup>1</sup>. Во-первых, только при наличии доверия граждан к основным государственным институтам можно сформировать долгосрочные социально-экономические стратегии, имманентные целям устойчивого развития и добросовестной конкуренции. Во-вторых, социальная сплошность служит базовой характеристикой гражданского общества, важнейшей функцией которого выступает гражданский контроль над указанными институтами. В этом состоит позитивное значение социального капитала.

Вместе с тем в ряде исследований была показана противоречивая роль социального капитала. По нашему мнению, важен не только масштаб доверия — простирается оно вплоть до базовых государственных институтов или ограничивается друзьями и родственниками<sup>2</sup>, но и то, является социальный капитал «прятым ресурсом» (когда индивид действует как член сплоченного гражданского общества на основании институционального доверия) или «замещающим ресурсом» (когда индивид действует, используя наработанные социальные связи, замещающие или компенсирующие дефицит прямых ресурсов — образования, квалификации и проч.)<sup>3</sup>.

Отметим рассуждения Р. Инглхарта и К. Вельцеля о причинах преобладания той или иной природы социального капитала. С их точки зрения на этапе перехода от индустриального общества к постиндустриальному изменяется характер связей, образующих социальный капитал. Они выделяют «скрепляющие» связи, свойственные индустриальному этапу социально-экономического развития с более низким уровнем жизни и соответствующим превалированием ценностей выживания, и связи, «наводящие мосты» между представителями разных групп, присущие более высокому уровню социально-экономического развития при господстве ценностей

<sup>1</sup> См.: А враамова Е. М., Жеребин В. М. Экономическая политика и социальные приоритеты. М., 2011.

<sup>2</sup> См.: Школьников В., Андреев Е., Малева Т. Неравенство и смертность в России / Московский центр Карнеги. М.: Сигнал, 2000.

<sup>1</sup> См.: А враамова Е. М. (ред.). Вертикальная мобильность российского населения: 2000-е годы. М.: М-Студио, 2008.

<sup>2</sup> См.: Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: Изд-во АСТ, 2004.

<sup>3</sup> См.: Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.

самовыражения: «Социальный капитал в постиндустриальных странах не слабеет, а просто принимает иную форму»<sup>1</sup>. В период модернизации слабеет «скрепляющая» функция социального капитала, соответствующая «его традиционному, спаянному, замкнутому, конформистскому типу» и повышается роль функции «наведения мостов». На наш взгляд, именно эту трансформацию переживает современное российское общество.

Рассмотрим новый феномен в социальной сфере: снижение уровня бедности до социально приемлемой отметки при сохранении высокой доходной и социальной дифференциации. Об этом свидетельствуют следующие данные: уровень бедности снизился с 20,8% в докризисном 1997 году (или с 20,3% в 2003 году, когда были преодолены последствия кризиса 1998 года) до 11% в 2012 году. Отметим, что в 2005 году был пересмотрен состав потребительской корзины на федеральном уровне, в 2006–2008 годах — на уровне регионов, но это не повлияло на тренд снижения уровня бедности — за 2000-е годы она сократилась практически вдвое. С 1 января 2013 года действует новая потребительская корзина, которая отличается от своих «предшественниц» фиксированной долей продуктов питания (50%), непродовольственных товаров (25%) и услуг (25%). При этом сохраняется высокая региональная дифференциация по материальной обеспеченности. Часть регионов и сегодня остается экстремально бедной: например Республика Калмыкия (36%), Республика Тыва (31%) при снижении доли бедного населения в регионах-лидерах до 8–10%.

Дифференциация доходов населения — Росстат измеряет ее с помощью коэффициента Джини (индекс концентрации доходов), коэффициента фондов (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения), а также доли доходов верхнего и нижнего децилей, оцененной на основе Выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ) и макроэкономического показателя денеж-

## 11. Причины воспроизведения соц.-экономического неравенства

ных доходов населения — остается на высоком уровне: индекс Джини сегодня равен 0,417, хотя в начале 2000-х годов был немного ниже отметки 0,4. Для сравнения: в среднем по европейским странам в 2011 г. он составил 0,305–0,308 с максимальным значением 0,354 в Латвии<sup>1</sup>. В то же время показатель неравенства доходов в США — 0,477 — традиционно гораздо выше, чем в Европе (скорее всего, по совокупным доходам до уплаты налогов, по чистым доходам — 0,380), в Китае — 0,477, в Бразилии — 0,550. Доходы самого богатого десятого дециля населения в 16,4 раза выше, чем доходы самого бедного, первого дециля.

На уровне отдельных регионов дифференциация доходов по индексу Джини наблюдается с 2002 года. Лидером по неравенству остается Москва, но неравенство распределения доходов населения столицы за последние десять лет существенно сократилось — с 0,609 до 0,503. Так как оценки доходов проводятся по данным ОБДХ с использованием макропоказателей доходов населения, в которых на Москву приходится наибольшая доля «других доходов», включающих «скрытые» доходы от продажи валюты, денежные переводы и проч. (их доля в Москве сократилась с 40% в 2000 году до 26% в 2011 году), есть основание полагать, что наблюданное снижение дифференциации отчасти объяснялось уточнением методик корректировки доходов. Неравенство остается высоким в Тюменской области, во всех остальных регионах наблюдался рост неравенства в 2002–2007 годах, а затем — либо продолжение тенденции, либо небольшое снижение неравенства к 2011 году.

Коэффициент фондов измеряет неравенство на краях распределения. В начале 2000-х годов это отношение составляло 14 раз, а в последние пять лет — 16,5 раза. Активный рост неравенства наблюдался в 2000–2007 годах во всех регионах России. Вновь весьма существенны межрегиональные различия коэффициента фондов: как и по индексу Джини, лидирует Москва.

<sup>1</sup> Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия. М.: Новое издательство, 2011. С. 211.

<sup>1</sup> <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>.

Сохранение высокого уровня неравенства населения подтверждается анализом не только доходных индикаторов, но и немонетарных характеристик уровня жизни российского населения<sup>1</sup>. Таким образом, мы действительно имеем дело с новой конфигурацией социально-экономического неравенства, когда при сокращении доли бедных масштаб неравенства не уменьшается.

Исходя из принятого нами ресурсного подхода, проанализируем полученный в ходе опроса населения<sup>2</sup> эмпирический материал по следующим аспектам:

- состояние институциональной среды с точки зрения ее устойчивости и лояльности к формированию позитивных (оцениваемых с позиций возможностей реализации накопленных ресурсов) социально-экономических практик;
- представление о границах возможностей реализации накопленных ресурсов развития;
- возможности накопления ресурсов развития в существующих институциональных рамках;
- возможности реализации ресурсов развития в существующих институциональных рамках.

Важно установить, какое значение люди придают двум основным социальным ресурсам — высшему образованию и социальным связям — и какой ресурс считают наиболее эффективным «здесь и сейчас». Это позволит определить, с каким типом общества мы имеем дело: базирующимся на транспарентных механизмах вертикальной мобильности (массовая ориентация на получение качественного образования)

<sup>1</sup> См.: Овчарова Л.Н. (ред.). Динамика монетарных и немонетарных характеристик уровня жизни российских домохозяйств за годы постсоветского развития. Аналитический доклад. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2014.

<sup>2</sup> Исследование Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС: в 2013 году по общероссийской выборке были опрошены 4 тыс. респондентов, проживающих в городах, поселках городского типа и сельских поселениях Российской Федерации.

с хорошими перспективами развития человеческого потенциала и связанного с ним роста конкурентоспособности национальной экономики или основанным на неформальных социальных связях и взаимодействиях (тогда не следует расчитывать на прозрачные конкурентные механизмы, это будет тормозить экономический рост).

В случае открытой конкуренции процессы социальной динамики протекают значительно интенсивнее. Следовательно, с одной стороны, надежды на сокращение социально-экономического неравенства более оправданы, а с другой — требуется меньший объем социальной поддержки, которая не распространяется на слои и группы, способные самостоятельно продвигаться по статусной лестнице.

Ориентация на те или иные ресурсы вертикальной мобильности тестировалась с помощью измерения степени согласия респондентов с рядом утверждений. Их можно рассматривать в качестве индикаторов выбора между первым и вторым типами развития.

Устойчивый спрос на высшее образование, подтвержденный расширением предложения на рынке образовательных услуг, обусловил увеличение высокообразованных групп населения. При этом дальнейшее сохранение дисфункций в системе «рынок образования — рынок труда» способно привести к воспроизведению и закреплению деструктивного неравенства, при котором высокий уровень человеческого потенциала страны не удастся использовать в качестве ресурса модернизации и распространения социальных практик, имманентных развитым социально-экономическим системам.

Из данных нашего обследования следует, что существенные ограничения в поиске работы сохраняются для группы, в которую входят не получившие профессионального образования. В целом незначительный уровень дифференциации по факту наличия работы в зависимости от уровня полученного профессионального образования повышается при учете особенностей занятости. Так, обладатели вузовских дипломов вдвое реже остальных работают непостоянно или на условиях неполной занятости.

Бюджетный сектор экономики, традиционно обеспечивающий стабильность занятости и ставший в последние годы более привлекательным из-за повышения заработной платы, предъявляет серьезные требования к образовательному уровню работников — среди обладающих вузовским дипломом там трудятся более 1/3 опрошенных. Но отсутствие высшего образования резко снижает шансы трудоустройства в бюджетном секторе. При этом качество профессионального образования (по субъективной оценке респондентов) не играет роли при трудоустройстве. Имеющие высшее образование чаще работают по специальности (45%). Среди получивших среднее профессиональное образование доля таких лиц 36%, начальное профессиональное — 40%.

Каковы возможности конвертации образовательного ресурса в индивидуальный доход? Чаще всего в двух самых низкодоходных квинтильных группах оказываются респонденты, у которых нет профессионального образования или имеется начальное профессиональное (около 60%). В группе со средним профессиональным образованием к первым двум квинтилям относятся 44% респондентов, а при наличии высшего (незаконченного высшего) резко снижается доля низкодоходных — до 25–29% (табл. 11.1).

Таблица 11.1. Размер дохода работников в зависимости от уровня образования, % по столбцу

| Квинтильные группы индивидуального дохода | Уровень образования  |                            |                          |                      |        |
|---|----------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------|--------|
|   | нет професионального | начальное профессиональное | среднее профессиональное | незаконченное высшее | высшее |
| 1 (низкий)                                | 33,4                 | 30,3                       | 23,5                     | 15,3                 | 9,0    |
| 2   | 24,1                 | 26,6                       | 20,2                     | 13,7                 | 16,2   |
| 3   | 16,3                 | 11,9                       | 18,3                     | 25,3                 | 18,0   |
| 4   | 16,3                 | 24,8                       | 22,6                     | 27,3                 | 28,3   |
| 5 (высокий)                               | 9,9                  | 6,4                        | 15,4                     | 18,4                 | 28,5   |

## 11. Причины воспроизведения соц.-экономического неравенства

Выяснилось, что только высшее и незаконченное высшее образование можно считать достаточно надежным ресурсом вертикальной мобильности, поскольку с утверждением, что «наличие хорошего образования позволяет рассчитывать на хорошую работу», согласились примерно половина (48%) соответствующей группы. В то же время 25% респондентов, имеющих высшее образование, не считают его важным и эффективным ресурсом. Может быть, они имеют в виду, что важны не только уровень, но и качество образования? В ходе проверки этой гипотезы оказалось, что 74% респондентов, не имеющих достаточно хорошего образования, одновременно полагают, что получили образование высокого качества. Уже один этот факт свидетельствует о «размытости» критерия «качество образования» как у самого работника, так и у современного массового работодателя.

В сфере финансов образование — действительно работающий ресурс. Здесь концентрируются респонденты, считающие, что их образование позволяет рассчитывать на хорошую работу (почти 70%). На другом полюсе находится сельское хозяйство, где число согласных с этим утверждением минимально (45%).

Обратимся к опоре на социальные связи. Рассмотрим степень согласия респондентов с утверждением, что «на высокооплачиваемую работу берут только по знакомству». Линейное распределение ответов говорит о том, что большинство отвечающих согласны с этим утверждением. Какие социально-экономические характеристики влияют на сложившееся массовое представление об этом доминирующем механизме социальной динамики? Хотя признание очень высокой значимости социальных связей отмечается во всех образовательных группах, по мере роста уровня образования наблюдается некоторое снижение роли этого признака. Тем не менее среди респондентов с высшим образованием более половины ориентируются на социальный капитал. При этом нет различий между респондентами, получившими образование разного качества: среди получивших образование высокого качества 80% согласны с тем, что высокооплачиваемую работу можно найти только по знакомству, а среди тех, кто считает свое

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

образование не очень качественным, таких 82%. Также нет особых возрастных различий в ориентации на социальный ресурс: данной стратегии придерживаются представители всех возрастных групп. Тем самым надежда, что новое поколение будет работать в новых институциональных условиях, когда образование и компетенции вытеснят неформальные связи, пока не оправдывается.

ТАБЛИЦА 11.2. Мнение респондентов о значимости социальных связей в зависимости от уровня образования, % по столбцу

| Значимость социальных связей  | Возраст   |           |           |           |                 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------|
|   | 18–29 лет | 30–39 лет | 40–49 лет | 50–59 лет | 60 лет и старше |
| Согласны с тем, что на хорошую работу берут только по знакомству    | 63,6      | 63,4      | 64,3      | 62,9      | 57,7            |
| Не согласны с тем, что на хорошую работу берут только по знакомству | 32,6      | 32,5      | 29,4      | 28,5      | 24,1            |
| Затруднились ответить   | 3,8       | 4,1       | 6,3       | 8,6       | 18,2            |

Рассмотрим, как социально-профессиональный статус влияет на подобные умонастроения (табл. 11.3).

С повышением социально-профессионального статуса ориентация на социальные связи как ресурс вертикальной мобильности постепенно сокращается, но не исчезает. Если среди ориентирующихся на этот ресурс рабочие составляют почти 70%, то среди руководителей — 54%.

Механизм вертикальной мобильности, опирающийся на социальный капитал, — скорее, городской феномен. Так, из городских жителей на него ориентируются 64% соответствующей группы, а среди сельского населения — 57%. Впрочем, это может свидетельствовать об ограниченном предложении труда в сельской местности.

## 11. ПРИЧИНЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА СОЦ.-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА

ТАБЛИЦА 11.3. Мнение респондентов о значимости социальных связей в зависимости от социально-профессионального статуса, % по столбцу

| Значимость социальных связей  | Социально-профессиональный статус |          |            |              |
|---|-----------------------------------|----------|------------|--------------|
|   | рабочий                           | служащий | специалист | руководитель |
| Согласны с тем, что на хорошую работу берут только по знакомству    | 68,8                              | 63,8     | 58,5       | 54,2         |
| Не согласны с тем, что на хорошую работу берут только по знакомству | 25,0                              | 31,0     | 34,9       | 39,4         |
| Затруднились ответить   | 6,2                               | 5,2      | 6,6        | 6,4          |

Другой показательный индикатор различий в ориентации на формальные (образование) или неформальные (социальные связи) ресурсы вертикальной мобильности — отношение к утверждению, что «много получают те, кто много работает». Согласие с этим утверждением одновременно с ориентацией на социальный капитал может свидетельствовать о том, что последний рассматривается как необходимое, но недостаточное условие вертикальной мобильности.

Данные опроса показывают, что у такого утверждения больше противников (53%), чем сторонников (41%) при 6% затруднившихся ответить. Скорее всего, несмотря на относительно небольшую долю уклонившихся от ответа, на самом деле в общественном сознании этот вопрос не так важен, в отличие от источников материального благополучия элиты. Как следует из многочисленных опросов, в обществе распространено убеждение, что «все состояния нажиты нечестным путем». При переходе к внеэлитным группам такого однозначного мнения не сложилось, не возникло и четкой связи содержания труда, его эффективности, производительности и т. д. с размером оплаты. Видимо, это следствие дисфункций

и перекосов на сформировавшемся в России рынке труда с его чрезмерной отраслевой и сегментарной дифференциацией.

Протестируем связь образования с «успехом» в массовом сознании. Понятие успеха в опросном листе не раскрывалось, поэтому имплицитно в него вложены и карьерные продвижения, и продвижения по шкале материального достатка. Всего 17% респондентов согласны с тем, что «обеспеченные люди добиваются успеха за счет хорошего образования», а 82% опрошенных с этим не согласны. Это еще одно свидетельство того, что в нынешних социально-экономических условиях образование — необходимое, но недостаточное условие успеха.

Если не образование, то, вероятно, личные качества человека — залог успеха? В целом по выборке с этим утверждением согласны 31% респондентов. Интересно, что опора на личные качества в большей степени проявилась у имеющих более высокий уровень образования. Тем самым, можно предположить, что образование все же играет «скрытую» дополнительную роль и есть связь между уровнем образования и усилиями, затраченными на его достижение, т. е. личными качествами.

С утверждением «обеспеченные люди добиваются успеха за счет связей и знакомств» согласны более половины всех опрошенных. Подобное представление о природе успеха в сложившейся институциональной среде наиболее распространено в российском обществе: его сторонники численно преобладают над теми, кто считает главным фактором успеха образование либо работоспособность и другие качества. Таким образом, подтверждается гипотеза, что в основе восходящей мобильности лежит не меритократический принцип, а социальный капитал, характеризующий масштабы неотрайбалистского социума.

Анализ парных распределений позволил сконструировать итоговую типологию мнений респондентов относительно доминирующих в обществе механизмов вертикальной мобильности. Мы выделили четыре типа поведения:

- 1) «ориентация на личные усилия» (получение высшего образования, работоспособность, другие личные качества) — распространяется на 31% респондентов;

#### 11. Причины воспроизведения соц.-экономического неравенства

- 2) «ориентация на работоспособность, другие личные качества и социальные связи» — 15% респондентов;
- 3) «ориентация исключительно на социальные связи» — 47% респондентов;
- 4) «ориентация на другие признаки» — 8% респондентов.

Типы поведения выделяются по мере снижения роли принципа меритократии в ориентации респондентов. Первый тип соответствует максимальной ориентации на профessionализм, открытую конкурентность, личные усилия в достижении поставленных целей — базовые основы меритократии. При втором типе к вышеперечисленным характеристикам добавляется ориентация на социальные связи, что, безусловно, «размывает» принцип меритократии, но не отвергает его полностью. Третий тип — полный отход от меритократии и переход в неотрайбализм.

Распределение по типам вертикальной мобильности, преобладание в них самого массового типа — респондентов, ориентирующихся в своих трудовых и социальных перемещениях исключительно на социальные связи, свидетельствует о наличии серьезных дисфункций механизма вертикальной мобильности. Подобные дисфункции, во многом ставшие следствием качества сложившейся институциональной среды, в свою очередь существенно влияют на конкурентоспособность национальной экономики, поскольку воспроизводят непродуктивные модели социально-экономического поведения.

В современном российском обществе преобладает тип вертикальной мобильности, основанный на неформальных практиках, социальных связях и знакомствах. Иными словами, по Коулману, социальные связи выступают заменой и компенсацией заблокированных или неразвитых легальных конкурентных путей восхождения — социальных лифтов. Отметим, что в сложившихся институциональных условиях данный тип вертикальной мобильности можно считать универсальной моделью социальной динамики, поскольку он практически не зависит от возрастных, образовательных, социально-профессиональных и даже территориальных характеристик.

На основе эмпирической информации была построена типология развития материальных и социальных ресурсов населения с использованием шкалы по пяти квинтилям: низкая — высокая ресурсная обеспеченность. Цель классификации: с учетом характеристик здоровья, образования, занятости и материального положения респондентов выделить наиболее однородные группы с точки зрения наличия указанных частных характеристик.

Вклад каждой составляющей определяется методом главных компонент. В итоговый стратификатор вошли с минимальным весом образование (0,57), а с максимальным — уровень материально-имущественной обеспеченности респондента (0,76). Применение процедуры взвешивания позволяет получить монотонный, почти непрерывный показатель ресурсной обеспеченности, согласно которому выделяется пять групп респондентов.

При построении каждого стратифицирующего признака мы учитывали следующее:

- образование — определяется исходя из классификации ступеней/уровня образования;
- здоровье — основано на субъективной оценке и наличии/отсутствии инвалидности;
- занятость — отражает ее постоянный или временный характер, частичную занятость или на полную ставку с учетом удовлетворенности респондента своей работой;
- классификация материального положения — построена на основе уровня доходов, наличия сбережений, оснащенности быта и жилищных условий;
- распределение по доходу — исходит из величины индивидуальных доходов респондента с учетом потребительского статуса и душевого дохода домохозяйства;
- сбережения — отражают факт их наличия, размер и возможность делать текущие сбережения;
- оснащенность быта — измеряется наличием предметов из индикаторного списка (компьютер, доступ к интернету, включая мобильный, посудомоечная машина и автомобиль);

#### 11. Причины воспроизведения соц.-экономического неравенства

- жилищные условия — отдельное жилье или проживание в коммунальной квартире, общежитии; просторность жилья; необходимость капитального ремонта; субъективная оценка респондентом своих жилищных условий.

Начнем анализ с демографических характеристик типа ресурсной обеспеченности (табл. 11.4).

ТАБЛИЦА 11.4. Возрастные характеристики типа ресурсной обеспеченности при различном уровне развития социальных ресурсов, % по строке

| Возраст       | Ресурсная обеспеченность |               |         |               |         |
|---------------|--------------------------|---------------|---------|---------------|---------|
|               | низкая                   | ниже среднего | средняя | выше среднего | высокая |
| 18–29 лет     | 4,4                      | 15,5          | 24,0    | 27,5          | 28,6    |
| 30–39 лет     | 7,0                      | 14,7          | 22,5    | 26,0          | 29,8    |
| 40–49 лет     | 10,9                     | 24,8          | 20,4    | 24,9          | 19,0    |
| 50–59 лет     | 25,2                     | 24,4          | 18,2    | 16,3          | 15,9    |
| Старше 60 лет | 52,2                     | 22,0          | 11,8    | 6,2           | 7,8     |

Из данных табл. 11.4 видно, как по мере перехода к старшим возрастам растет наполненность типа с самой низкой ресурсной обеспеченностью. Распределение по этим типам возрастной группы 30–39 лет более однородно, но доля соответствующего возрастного контингента в типах с низкой и ниже среднего ресурсной обеспеченностью меньше, чем в типах, где ресурсная обеспеченность выше. В следующем возрастном интервале (40–49 лет) больше доля респондентов, чей ресурсный потенциал оценивается ниже среднего. В возрасте 50–59 лет еще больше обладающих низко развитыми социальными ресурсами. Наконец, в старшей возрастной группе более половины составляют носители низкого ресурсного потенциала.

Заметим, что доля лиц с высокоразвитым ресурсным потенциалом приближается к 30% лишь в молодых когортах.

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

Уже в возрасте 40–49 лет она снижается до 20%, а в следующем возрастном интервале — еще на 5%. Таким образом, начиная с 50 лет происходит не накопление ресурсов, а их сокращение. Эту тенденцию можно рационально объяснить.

Во-первых, более молодые возрастные генерации имеют более высокий уровень образования. Но в мире это компенсируется включением людей старших возрастов в процесс образования в течение всей жизни (непрерывное образование), который в нашей стране пока не получил широкого распространения. Во-вторых, потенциал здоровья с возрастом сокращается, о чем свидетельствуют наши эмпирические данные. Материально-имущественный ресурс, который в принципе должен возрастать на протяжении всей жизни, не имеет такого веса, который мог бы компенсировать дефицит образования и здоровья.

Распределение респондентов с различным социально-профессиональным статусом по объему социальных ресурсов представлено в табл. 11.5.

ТАБЛИЦА 11.5. Социально-профессиональный статус представителей типов ресурсной обеспеченности с различным уровнем развития социальных ресурсов, % по строке

| Социально-профессиональный статус | Ресурсная обеспеченность |               |         |               |         |
|-----------------------------------|--------------------------|---------------|---------|---------------|---------|
|                                   | низкая                   | ниже среднего | средняя | выше среднего | высокая |
| Рабочие                           | 11,8                     | 27,6          | 27,4    | 20,6          | 12,6    |
| Служащие                          | 5,5                      | 19,9          | 21,5    | 28,8          | 24,3    |
| Специалисты                       | 2,0                      | 10,0          | 19,8    | 29,3          | 38,9    |
| Руководители                      | 2,3                      | 5,5           | 14,5    | 25,2          | 52,5    |

Здесь зависимость очевидна: чем выше профессиональный статус респондентов, тем вероятнее они будут представлять тип, характеризующийся высоким уровнем ресурсного потенциала. Причем концентрация более высоко статусных респондентов происходит достаточно монотонно — от рабочего до руководителя примерно с одинаковым ростом пред-

11. Причины воспроизведения соц.-экономического неравенства ставительства, заметный скачок при переходе к руководителям — с достижением этого статуса существует 50-процентная вероятность попадания в группу с высоким ресурсным потенциалом.

Исходя из того что при получении дополнительного профессионального образования (ДПО) возможен карьерный рост либо смена рабочего места, следствием чего станет рост дохода от занятости, рассмотрим обращение к услугам ДПО представителей групп с разным уровнем ресурсного потенциала. Зависимость здесь отчетливая: если в группе с высоким уровнем ресурсного потенциала 64% респондентов получили дополнительное профессиональное образование, то в группе с низким — только 13% (выше среднего — 47%, средний уровень — 37%, ниже среднего — 34%).

Другая стратегия, позволяющая повысить материальные и статусные позиции, предполагает переезд в другой населенный пункт (табл. 11.6). Вопрос формулировался так: «Уехали ли вы в другой город, если бы нашли хорошую работу?»

ТАБЛИЦА 11.6. Намерение переехать в другой город представителей групп с различным уровнем развития социальных ресурсов, % по строке

| Намерение переехать в другой город | Ресурсная обеспеченность |               |         |               |         |
|------------------------------------|--------------------------|---------------|---------|---------------|---------|
|                                    | низкая                   | ниже среднего | средняя | выше среднего | высокая |
| Скорее да                          | 9,6                      | 22,7          | 25,8    | 26,5          | 15,4    |
| Скорее нет                         | 13,7                     | 25,1          | 22,5    | 23,3          | 15,4    |

Модальная группа согласных на переезд составляет около 1/4 в каждой группе, за исключением групп с самым низким и самым высоким объемом ресурсов. Возможно, в случае респондентов с низким ресурсным потенциалом причина отказа состоит в отсутствии ориентаций на собственные усилия и в известном патернализме, а с высоким — в уверенности в эффективной занятости без переезда куда-либо.

Похожая ситуация наблюдается при анализе возможности выезда за рубеж (табл. 11.7). Из тех, кто в принципе допускает

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

выезд, наибольшую долю составляют те, кто располагает ресурсным потенциалом выше среднего или высоким.

ТАБЛИЦА 11.7. Намерение уехать за границу представителей групп с различным уровнем развития социальных ресурсов, % по строке

| Намерение уехать за границу | Ресурсная обеспеченность |               |         |               |         |
|-----------------------------|--------------------------|---------------|---------|---------------|---------|
|                             | низкая                   | ниже среднего | средняя | выше среднего | высокая |
| Скорее да                   | 5,3                      | 20,0          | 28,8    | 26,1          | 19,8    |
| Скорее нет                  | 14,8                     | 25,3          | 22,5    | 24,0          | 13,4    |

Социально-экономические причины отказа что-либо резко поменять в своей жизни перечислены в табл. 11.8.

ТАБЛИЦА 11.8. Отказ от переезда в другой город представителей типов с различным уровнем развития социальных ресурсов, % по столбцу

| Причина                 | Ресурсная обеспеченность |               |         |               |         |
|-------------------------|--------------------------|---------------|---------|---------------|---------|
|                         | низкая                   | ниже среднего | средняя | выше среднего | высокая |
| Привыкли так жить       | 29,9                     | 20,9          | 21,6    | 24,8          | 25,4    |
| Плохое здоровье         | 20,3                     | 10,7          | 4,9     | 3,2           | 2,1     |
| Недостаток образования  | 9,6                      | 6,4           | 5,8     | 5,1           | 2,1     |
| Семейные обстоятельства | 37,8                     | 44,8          | 43,3    | 44,0          | 38,8    |

Интересно, что недостаток образования не рассматривается большинством респондентов в качестве значимой причины отказа от решительных действий. Причины главным образом заключаются в инерции («привыкли так жить») и в семейных обстоятельствах, о которых нельзя достоверно судить на основании имеющихся данных.

Итак, представителям группы с самыми низкими показателями ресурсного потенциала в наименьшей степени свой-

11. Причины воспроизведения соц.-экономического неравенства ственна не только реальная, но и потенциальная трудовая и социальная мобильность. Но уже в следующей группе, где ресурсный потенциал оценен ниже среднего, значительна доля респондентов с ориентацией на выстраивание активных социально-экономических стратегий поведения.

Выше мы исследовали возможности социальной динамики, исходя из наличия или отсутствия собственных ресурсов развития. Однако на модели социально-экономического поведения могут влиять и внешние условия, и институциональные рамки субъективного восприятия их людьми. Чтобы выяснить представления о внешних факторах, сравним группы, выделенные на основании концентрации ресурсов, с группами, выделенными в зависимости от оценки их текущего экономического положения и перспектив его изменения в будущем (табл. 11.9).

ТАБЛИЦА 11.9. Распределение по уровню развития социальных ресурсов и оценке перспектив экономического развития, % по столбцу

| Ресурсная обеспеченность | Группы, выделенные на основании оценки перспектив |                                      |  |                                      |
|--------------------------|---|--------------------------------------|--|--------------------------------------|
|                          | стабильно успешные                                | успешные с негативными перспективами | неуспешные с позитивными перспективами | неуспешные без позитивных перспектив |
| Низкая                   | 9,2   | 16,1                                 | 20,0                                   | 36,3                                 |
| Ниже среднего            | 14,2  | 18,6                                 | 22,2                                   | 28,6                                 |
| Средняя                  | 18,3  | 23,1                                 | 28,2                                   | 17,9                                 |
| Выше среднего            | 25,0  | 25,1                                 | 21,2                                   | 12,0                                 |
| Высокая                  | 33,3  | 17,1                                 | 8,4                                    | 5,2                                  |

Налицо достаточно высокая корреляция между двумя анализируемыми типологиями, которая выражается в общей закономерности: чем меньше объем ресурсов, тем менее оптимистична оценка будущего. Но при этом необходимо обратить внимание на следующее:

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

- среди респондентов, кто не только рассматривает свое нынешнее экономическое положение негативно, но и не ждет улучшений в будущем, довольно высока (до 30%) доля обладающих объемом ресурсов выше среднего и даже высоким;
- среди стабильно успешных (и в настоящее время, и в будущем ожидающих достижения высоких показателей собственного экономического положения) имеется небольшая, но заметная группа тех, чей объем ресурсов оценен как низкий;
- высока доля обладателей относительно высокоразвитых ресурсов, которые успешны сегодня, но не надеются сохранить свое положение в будущем;
- малочислена группа считающих возможным освоить новые ресурсы и достичь нового уровня развития.

Из проведенных измерений следует, что сегодня российские граждане в целом имеют достаточно смутное представление об общих параметрах экономического развития страны и своих перспективах адаптироваться к возможным переменам. Это не позволяет выстраивать рациональные стратегии социально-экономического поведения, направленные на рост личного и семейного благосостояния и продуктивные с точки зрения развития национальной экономики и сокращения социально-экономического неравенства. Подобная ситуация противоречит дискурсу стабильности, которую считают главным достижением текущей социально-экономической политики. В результате наблюдаются:

- отказ от моделей поведения, ориентированных на реализацию собственных ресурсов, со стороны групп, располагающих средним объемом ресурсов и ниже;
- «политическая ловушка» — необходимость продолжать патерналистский курс социальной политики в отношении групп населения, располагающих невысоким объемом ресурсов;
- ориентация на эскапистские модели поведения респондентов с высоким объемом ресурсов.

## 11. ПРИЧИНЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА СОЦ.-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА

Разрушениеrudimentных практик и деструктивных «ловушек» должно стать основной целью новой социальной политики. Традиционная политика снижения бедности, преимущественно в монетарных формах, как показывает динамика последних лет, практически исчерпала свой потенциал. На смену ей должна прийти иная парадигма — преодоление ограничений в доступе к немонетарным ресурсам развития. «Первым среди равных» по-прежнему выступает образование в разнообразных формах и на разных этапах жизненного цикла человека и социальных групп.

Однако и этого недостаточно для устойчивой работы социальных лифтов. Расширение доступа к ресурсам развития для «слабых» в ресурсном измерении социальных групп еще не гарантирует поступательной социальной траектории общества в целом, если социальные группы из верхнего эшелона не видят перспектив для себя. Даже если все социальные группы в равной степени осознают нужность и важность качественного образования и начнут выстраивать свое поведение на рынке труда и в других сферах экономической деятельности не на связях, а на компетенциях, у такого сценария также возникнет объективный барьер. Потребуются новые виды и формы дополнительного (второго, третьего) образования, которые позволят уже успешным повышать свои статусные и экономические позиции. Как минимум, это вытекает из роста продолжительности жизни, за чем должны последовать увеличение продолжительности трудовой жизни и активное долголетие. Такая ситуация предполагает необходимость и возможность получения образования и новых компетенций в течение всей взрослой жизни.

## 12. Социальные ресурсы населения в ситуации утраты экономической стабильности

Утрата стабильности социально-экономического развития страны ставит на повестку дня проблемы поиска решений, способствующих сохранению уровня благосостояния российских домохозяйств, и эти решения лежат в более широкой плоскости, нежели использование разнообразных инструментов монетарной поддержки. Наиболее эффективные решения связаны с актуализацией собственных ресурсов индивидов и домохозяйств, которые могут выступать и в качестве запаса прочности, и как источник социального развития.

Изменения диспозиции различных слоев и групп населения в социально-экономическом пространстве по-разному происходят в стабильных и нестабильных экономиках. Если в достаточно успешных и поступательно развивающихся экономических системах основой социальной динамики является наращивание человеческого потенциала, главной составляющей которого является уровень образования граждан, то в системах, лишенных стабильности, население опирается на те ресурсы, которые требуют меньше инвестиций в накопление и приносят большую отдачу при реализации.

Флуктуации мировой экономической конъюнктуры, обострение международной страновой конкуренции, окончание периода экономическо-

го роста в России, снижение мировых цен на энергоносители, падение курса российского рубля — это те обстоятельства, которые изменили макроэкономическую ситуацию в России, лишив экономические и социальные процессы признаков стабильности, которые были присущи ей в 2000-х годах и которые интерпретировались как главное социально-экономическое достижение этого периода. Период нестабильности объективно влечет за собой изменения моделей социально-экономического поведения населения, направленные на адаптацию к формируемой в настоящее время реальности. Важно определить, на какие социальные ресурсы будет опираться российское население при выстраивании моделей поведения в новых социально-экономических условиях<sup>1</sup>.

Для оценки «запаса прочности» российского населения перед вставшими на повестку дня экономическими вызовами мы используем ресурсный подход, общая идея которого состоит в том, что положение индивида или домохозяйства в социально-экономическом континууме определяется общим объемом имеющихся у него ресурсов различных типов, а также их определенной структурой. Применяя такой подход к оценке ресурсообеспеченности российских домохозяйств, мы не сводим ресурсы только к тем их видам, которые могут прямо конвертироваться в уровень благосостояния. Логика анализа — в выявлении тех элементов общего потенциала домохозяйств, которые могут способствовать или, наоборот, препятствовать занятию ими более благополучного положения в социально-экономическом пространстве. При этом, учитывая реалии современной России, элементы ресурсного

---

<sup>1</sup> Информационной базой анализа послужили результаты опроса населения, проведенного Институтом социального анализа и прогнозирования РАНХиГС в 2014 году в трех субъектах РФ (Томской, Рязанской и Пермской областях). Респондентами опроса является население 18 лет и старше. Основой для отбора являются российские домохозяйства, опросы проведены по месту жительства респондентов. Использована вероятностная территориальная четырехступенчатая стратифицированная выборка, общий объем которой составляет 4800 респондентов — по 1600 в каждом исследуемом субъекте Российской Федерации.

потенциала не сводятся только к тем ресурсам, уровень которых может меняться в зависимости от накопления / расходования их самим домохозяйством, но также учитываются те составляющие, которые, не являясь традиционной формой ресурсов, могут оказывать значимое влияние на жизненные шансы и, тем самым, являются частью ресурсного потенциала в широком его понимании (тип поселения и демографический состав домохозяйств). При этом экономический ресурс (уровень благосостояния) не включался в общую структуру ресурсного потенциала, а выступал как независимая переменная, относительно которой оценивалось влияние остальных элементов ресурсной обеспеченности. Полученные на этой методологической основе данные позволили охарактеризовать ресурсный потенциал российских домохозяйств.

### ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ РЕСУРС ДОМОХОЗЯЙСТВ

Демографическая структура домохозяйства влияет на благосостояние его членов следующим образом:

- число и возраст детей оказывают сильное влияние на материальное положение домохозяйства, поскольку возраст ребенка – ключевой фактор экономической и трудовой активности его матери, т. е., как правило, чем младше дети, тем меньше шансов у домохозяйства повысить уровень своего благосостояния;
- большинство (41%) одиноких пенсионного возраста имеют материальное положение ниже среднего;
- большинство пар без детей и прочих родственников имеют доход средний (34,9%) и ниже среднего (32,6%). Стоит отметить, что 12% из них относятся к категории населения с высоким уровнем благосостояния;
- 33,7% пар без детей, с прочими родственниками имеют материальное положение ниже среднего, 33,7% – выше среднего и высокое;
- среди семейных пар с одним ребенком до 18 лет, с двумя и более детьми до 18 лет, пар с детьми и прочими родственниками, пар с детьми старше 18 лет, пар с детьми

до и старше 18 лет большинство относятся к среднему уровню благосостояния (39,6; 35,1; 37,6; 34,1; 34,3% соответственно). Монородительские семьи с детьми до 18 лет в основном имеют доход ниже среднего (41,9%), монородительские семьи с детьми до 18 лет и прочими родственниками – средний (39,1%);

- большинство домохозяйств, где есть один родитель, один или два взрослых ребенка имеют уровень благосостояния ниже среднего (38,8%).

Можно сделать вывод, что самая неблагополучная ситуация у одиноких пенсионеров, монородительских семей с одним или несколькими детьми до 18 лет, в семьях с одним родителем и взрослыми детьми (более 60% с низким материальным положением и ниже среднего). Эти категории населения по сути и являются социально уязвимыми социальными группами.

С точки зрения распределения количества человек в домохозяйстве и уровня благосостояния населения самая благоприятная ситуация у «золотой середины» – в семьях, состоящих из 2–6 человек. В этих домохозяйствах низкий уровень благосостояния и ниже среднего – у менее 50% опрошенных, выше среднего и высокий – у более 16% опрошенных. Большинство домохозяйств с одним человеком в составе имеют достаток низкий и ниже среднего – 66,4%. Уровень благосостояния низкий и ниже среднего у 64% семей, состоящих из 7 человек, 66,7% семей – из 8 человек. У половины домохозяйств с девятью членами доход низкий и ниже среднего, у половины – средний. Если к семьям, состоящим из одного человека, относятся пенсионеры и одинокие в трудоспособном возрасте, то к семьям с 7–8 членами относятся категории с несколькими детьми в разных возрастах и с пенсионерами, т. е. с большим числом иждивенцев в семье.

Наличие иждивенцев в семье снижает возможность повышения материального положения семей, такая же ситуация у пенсионеров, живущих только на пенсию. Итак, еще раз подтверждается, что демографический состав домохозяйства прямо и существенно влияет на благосостояние его членов.

### *Потенциал здоровья*

Построенная комплексная переменная, учитывающая как состояние здоровья членов домохозяйства, так и наличие членов семьи, нуждающихся в постоянном уходе, помогла обнаружить связь соответствующих показателей с уровнем благосостояния.

В контексте анализа влияния здоровья на уровень благосостояния важно не только определить, в какой мере низкие показатели здоровья вызывают риски бедности и социальной уязвимости, но и ответить на вопрос, является ли безупречное здоровье фактором, гарантированным социально-экономический успех.

У большинства респондентов с плохим и очень плохим здоровьем материальное положение низкое и ниже среднего (73,1 и 95% соответственно). Такая же ситуация у половины населения, оценившего свое здоровье как «удовлетворительное», и у 30% респондентов с «очень хорошим» и «хорошим» здоровьем. Чем выше самооценка здоровья населением, тем выше его материальное положение. Но нужно отметить, что безупречное здоровье не является единственным критерием высокого дохода, и свидетельство тому тот факт, что у одной трети респондентов этой категории низкий уровень благосостояния.

Распределение респондентов по наличию заболеваний, ограничивающих их в повседневной жизни и делающих их нетрудоспособными, в контексте благосостояния показывает, что большинство ответивших «да» имеют высокие риски попасть в категорию населения с материальным положением ниже среднего (39,8%). Низкий уровень благосостояния и благосостояния ниже среднего составляют у этой категории 66,2%, лишь 8,6% — выше среднего и высокий. Большинство респондентов, отрицающих наличие ограничивающих в повседневной жизни заболеваний, относятся к категории населения со средним достатком — 33,6%, 22,3% — к категории «выше среднего» и «высокий». Ограничения в повседневной жизни ведут к дополнительным усилиям и расходам на лечение и уход со стороны здоровых членов домохозяйства.

Наличие заболеваний, травмирующих обычную повседневную жизнь, является еще одним фактором, влияющим на материальное положение респондентов. С одной стороны, если ограничение деятельности в связи заболеванием оформлено как инвалидность, то семья получает дополнительный доход в виде пенсии по инвалидности, который, возможно, покроет расходы домохозяйства на инвалида. А если нетрудоспособность члена домохозяйства не подходит под категорию «инвалидность» (не все люди, имеющие заболевания, ограничивающие человека в повседневной жизни, могут считаться инвалидами), то пенсии по инвалидности не назначается и соответственно семья не сможет восполнить все дополнительные расходы. Наличие заболевания, ограничивающего человека в повседневной деятельности, таким образом, на прямую влияет на уровень благосостояния домохозяйства.

Еще более выпуклым подтверждением этого вывода является распределение респондентов по наличию инвалидности в разрезе материального благополучия. Инвалидность — это постоянная или длительная, полная или частичная потеря трудоспособности вследствие болезни или увечья. Инвалиды, имеющие формальный статус, являются социально уязвимой группой, что отражается в их материальном благополучии. 25,9% имеющих и 24,6% оформляющих в настоящее время инвалидность относятся к категории респондентов с низким уровнем благосостояния, 42,2 и 34,4% соответственно к группе с уровнем дохода ниже среднего. Доля респондентов, не имеющих инвалидность и относящихся по своему материальному благополучию к категориям «выше среднего» и «высокий», в два раза больше, чем у инвалидов или лиц, оформлявших инвалидность в момент опроса. Состояние инвалидов требует постоянных расходов, времени других членов домохозяйств, однако пенсия по инвалидности вносит весомую долю в доходы домохозяйств. Процент инвалидов первой группы с высоким материальным положением и выше среднего довольно высок (16,7%). Но чем тяжелее инвалидность, тем выше процент респондентов с низким и ниже среднего уровнями благосостояния.

Анализ влияния здоровья на социальное благополучие показывает, что негативные показатели здоровья являются отрицательными факторами, влияющими на социальное положение населения. Наличие ограничений здоровья или инвалидности увеличивает риск бедности домохозяйств и снижает их уровень благосостояния. Но одновременно из анализа следует, что наличие абсолютного здоровья не является показателем социального благополучия и высокого материального положения. Другими словами, здоровье влияет на уровень благосостояния населения, но не всегда является определяющим фактором.

### ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Достижение высокого уровня образования приносит работнику «премию» в виде повышенного по сравнению со средним уровнем размера оплаты труда. В соответствии с разработанной методологией мы используем следующую классификацию домохозяйств по уровню образовательного потенциала, которая учитывает уровень образования взрослых членов:

- домохозяйства с высоким образовательным потенциалом (30%). Все члены этих домохозяйств имеют или получают среднее или высшее профессиональное образование. Как правило, это городские семьи с одним-двумя детьми школьного возраста и старше;
- переходный тип (35%). В домохозяйстве присутствуют люди с разным уровнем. Это, как правило, городские домохозяйства, в которых живут несколько поколений: размер такого типа домохозяйств существенно больше, чем в среднем по выборке — 3,2 человека;
- домохозяйства с низким образовательным потенциалом (35%). Все члены этих домохозяйств имеют образование не выше общего среднего или начального профессионального. Это, как правило, пожилые домохозяйства — одиночки или пары, многодетные или многопоколенные семьи. Чаще живут в сельских населенных пунктах.

Итоговая оценка уровня доходов домохозяйств с разным образовательным потенциалом позволяет заключить, что минимальный образовательный потенциал связан с низким уровнем благосостояния. В то же время высокий образовательный потенциал не гарантирует существенного превосходства в уровне благосостояния: обеспеченность таких семей лишь незначительно превосходит показатели семей «промежуточного» типа. Каждое четвертое домохозяйство в этих группах характеризуется благосостоянием выше среднего или высоким.

### ПОТЕНЦИАЛ ЗАНЯТОСТИ

Базовым параметром для оценки потенциала занятости является показатель уровня занятости в домохозяйстве, отражающий соотношение всех занятых членов домохозяйства ко всем взрослым старше 15 лет, проживающим в домохозяйстве. В более чем половине домохозяйств заняты половина взрослых членов, в 24,6% — менее четверти взрослых, а в 26,1% — от четверти до половины. В каждой десятой семье работают от половины до трех четвертых ее членов старше 15 лет. Наконец, две пятых семей (38,5%) имеют наивысший уровень занятости — выше 75%, причем, как было показано ранее, в подавляющем большинстве из них работают все взрослые проживающие члены.

Более 70% домохозяйств, в которых уровень занятости ниже четверти, демонстрируют уровень благосостояния низкий или ниже среднего. Для сравнения — в группе домохозяйств, в которых работают от четверти до половины взрослых, эта доля составляет уже 50%, а в тех семьях, где заняты более половины взрослых членов, — уже 38%. Напротив, с увеличением уровня занятости семьи все чаще попадают в группу со средним уровнем благосостояния, хотя это распределение гораздо более равномерное, чем в случае с высоким и низким уровнями благосостояния. Но, тем не менее, если при уровне занятости менее четверти доля семей со средним благосостоянием составляет 23,4%, то в следующих группах растет на 10% и более.

Высокий уровень благосостояния и уровень выше среднего наблюдается всего в 6,4% домохозяйств, где занято менее четверти членов, в семьях с уровнем занятости 25–50% — уже 18,1%. В домохозяйствах, где работают более половины людей старше пятнадцати лет, более четверти имеют благосостояние выше среднего.

В семьях с низким уровнем благосостояния 45,4% составляют те, в которых уровень занятости менее 25%. Для сравнения — в домохозяйствах с уровнем благосостояния ниже среднего эта доля чуть менее трети (30,2%), а в тех, где уровень благосостояния средний, — 18,2%. В семьях с благосостоянием выше среднего и высоким доля тех, где занятость ниже 25%, составляет соответственно 9,5 и 2,6%.

Анализ взаимосвязи уровня занятости и уровня благосостояния в домохозяйстве по типу поселения показывает некоторые различия. Так, в областных центрах значительно ниже доля семей с уровнем занятости менее половины, имеющих низкий уровень благосостояния (64,2% против 72,6 и 72,9% в городах и сельской местности соответственно). В целом зависимость уровня занятости и уровня благосостояния в домохозяйствах в сельской местности несколько ниже, чем в областных центрах и городской местности. Так, если в городах и областных центрах доля семей с уровнем занятости выше 75%, имеющих высокий уровень благосостояния, составляет около 60%, то для сельской местности она находится на уровне всего 37,5%. Доля семей с тем же уровнем занятости, имеющих низкий уровень благосостояния, гораздо выше в областных центрах (30,5%), в то время как в городской и сельской местности она чуть выше 20%. Доля домохозяйств, имеющих уровень занятости ниже 50% и уровень благосостояния ниже или выше среднего, гораздо выше в сельской местности — 62,6 и 38,2%. Тем не менее важно отметить, что основные тенденции остаются неизменными для любого типа местности и различия между ними не являются значительными.

Таким образом, можно сделать вывод о существовании сильной зависимости между уровнем занятости и уровнем благосостояния в домохозяйстве: чем большая доля взрослых членов семьи работают, тем выше шанс, что у домохозяйства

будет более высокий уровень благосостояния. Существуют некоторые различия, если рассматривать этот вопрос в региональном и территориальном разрезе, но, тем не менее, основные тенденции остаются неизменными.

### ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

Итак, составляющими ресурсного потенциала домохозяйств в соответствии с принятой методологией являются:

- образовательный потенциал;
- тип поселения, в котором проживает семья;
- принадлежность к одному из демографических типов;
- занятость взрослых членов домохозяйства;
- потенциал здоровья семьи.

Для классификации домохозяйств по уровню ресурсообеспеченности и благосостояния необходимо выявить пограничные значения каждого из элементов ресурсного потенциала домохозяйств, т. е. значения, при которых явным образом изменяются шансы достижения сравнительно высоких (или, наоборот, низких) показателей благосостояния.

Характеристики каждого из перечисленных ресурсов выражены в дилемии «позитивное влияние» как способствующее достижению домохозяйством достаточно высоких стандартов уровня жизни или «негативное влияние» — наоборот, существенно повышающее вероятность столкнуться с трудной жизненной ситуацией. Предварительный анализ позволил выявить значение ресурсов, оказывающих позитивное или негативное влияние на уровень благосостояния.

Для получения итогового значения интегрального индекса благосостояния баллы по трем оценочным шкалам (доходы и сбережения, жилищная обеспеченность, имущественная обеспеченность) суммировались. Таким образом, максимальное значение итогового индекса составляло 12 баллов, минимальное — 0 баллов. Итоговое распределение домохозяйств в соответствии с набранными баллами по интегральной

шкале благосостояния и их разбиение по группам представлено в табл. 12.1.

ТАБЛИЦА 12.1. Распределение домохозяйств согласно набранным баллам по интегральной шкале благосостояния и по итоговым группам по уровню благосостояния, % по столбцу

| Балл | Доля в массиве | Уровень благосостояния | Доля в массиве |
|------|----------------|------------------------|----------------|
| 0    | 0,3            | Низкий                 | 16,3           |
| 1    | 1,5            |                        |                |
| 2    | 4,5            |                        |                |
| 3    | 10             |                        |                |
| 4    | 14,2           | Ниже среднего          | 32,8           |
| 5    | 18,6           |                        |                |
| 6    | 17,6           | Средний                | 31,7           |
| 7    | 14,1           |                        |                |
| 8    | 9,8            |                        |                |
| 9    | 5,6            | Выше среднего          | 15,4           |
| 10   | 2,6            |                        |                |
| 11   | 0,9            |                        |                |
| 12   | 0,3            | Высокий                | 3,8            |

Медианное значение индекса составило 6 баллов, среднее — 5,63. В группу с низким уровнем благосостояния были отнесены 16,3% домохозяйств, уровнем благосостояния ниже среднего характеризовались 32,8%, средним — 31,7%, выше среднего — 15,4% и, наконец, высоким уровнем благосостояния обладали 3,8% домохозяйств.

В табл. 12.2 определена значимость для домохозяйства наличия каждого из позитивно влияющих ресурсов. Напротив, присутствие каждого из негативно влияющих ресурсов сокращает шансы достижения высоких показателей благосостояния до 10–13%. При этом каждый из ресурсов, в развитии

которого достигнут позитивный результат, «выталкивает» домохозяйство в благополучные группы с вероятностью, превышающей 20%. При рассмотрении рисков оказаться в трудной жизненной ситуации или приблизиться к ней (показатели шкалы благосостояния «ниже среднего» и «низкий») ситуация полярна.

ТАБЛИЦА 12.2. Характеристики влияния различных составляющих ресурсного потенциала домохозяйств

| Позитивное влияние  | Негативное влияние  |
|---|---|
| Образовательный потенциал   |   |
| Хотя бы один взрослый член домохозяйства имеет или получает среднее профессиональное или высшее образование | Никто из взрослых членов домохозяйства не имеет и не получает среднее профессиональное или высшее образование |
| Тип поселения, в котором находится домохозяйство  |   |
| Город   | Сельское поселение  |
| Потенциал здоровья  |   |
| Нет ни одного члена домохозяйства, имеющего проблемы со здоровьем   | Имеется хотя бы один член домохозяйства, имеющий проблемы со здоровьем  |
| Демографический тип   |   |
| Все домохозяйства, за исключением перечисленных в правом столбце  | Одиночка пенсионного возраста. Нуклеарная семья с детьми до 18 лет. Неполная семья с детьми до 18 лет         |
| Занятость взрослых членов домохозяйства   |   |
| Более половины членов домохозяйства старше 15 лет имеют постоянную работу                                   | Половина или менее членов домохозяйства старше 15 лет имеют постоянную работу                                 |

Необходимо также отметить сопоставимый (во многих случаях практически идентичный) уровень значимости каждого

из ресурсов как с точки зрения шансов достижения сравнительно высокого уровня благосостояния, так и в контексте рисков оказаться в трудной жизненной ситуации. Вероятность достижения уровня благосостояния, превышающего среднее значение, составляет от 22% в случае проживания в перспективном населенном пункте до 26% при наличии соответствующего образовательного потенциала. Риски вхождения в полярные группы по уровню благосостояния в случае неэффективного развития каждого из ресурсов измеряются значениями от 65–66% (ресурсы образования, здоровья и демографического типа семьи) до 58% в отношении типа поселения.

Таким образом, при рассмотрении значимости граничных показателей каждого из ресурсов выделяются наиболее значимый, которым выступает образовательный потенциал, и наименее значимый — тип поселения. Однако следует еще раз подчеркнуть крайне малые различия, выявленные при сопоставительном сравнении составляющих ресурсного потенциала. Можно предположить существование в структуре ресурсного потенциала «компенсаторных механизмов», сглаживающих различия во влиянии различных элементов ресурсной структуры семьи (табл. 12.3.).

ТАБЛИЦА 12.3. Уровень благосостояния домохозяйств, характеризующихся позитивными и негативными значениями развития ресурсов, % по строке

| Позитивное или негативное влияние ресурсов | Уровень благосостояния |               |         |               |         |
|--|------------------------|---------------|---------|---------------|---------|
|  | низкий                 | ниже среднего | средний | выше среднего | высокий |
| <b>Образовательный потенциал</b>           |                        |               |         |               |         |
| Позитивное                                 | 26,5                   | 39,1          | 24,8    | 8,4           | 1,2     |
| Негативное                                 | 10,2                   | 29,0          | 35,8    | 19,6          | 5,4     |
| <b>Тип поселения</b>                       |                        |               |         |               |         |
| Позитивное                                 | 22,5                   | 35,2          | 29,2    | 11,0          | 2,1     |
| Негативное                                 | 14,0                   | 31,9          | 32,5    | 17,1          | 4,5     |
| <b>Потенциал здоровья</b>                  |                        |               |         |               |         |
| Позитивное                                 | 26,6                   | 39,2          | 24,5    | 8,5           | 1,2     |

Окончание табл. 12.3

| Позитивное или негативное влияние ресурсов | Уровень благосостояния |               |         |               |         |
|--|------------------------|---------------|---------|---------------|---------|
|  | низкий                 | ниже среднего | средний | выше среднего | высокий |
| Негативное                                 | 12,7                   | 30,6          | 34,2    | 17,8          | 4,7     |
| <b>Демографический тип</b>                 |                        |               |         |               |         |
| Позитивное                                 | 25,5                   | 38,9          | 26,2    | 8,1           | 1,3     |
| Негативное                                 | 12,1                   | 30,1          | 34,1    | 18,7          | 5,0     |
| <b>Занятость членов домохозяйства</b>      |                        |               |         |               |         |
| Позитивное                                 | 22,4                   | 37,3          | 27,9    | 10,7          | 1,7     |
| Негативное                                 | 10,0                   | 28,1          | 35,6    | 20,3          | 6,0     |

Распространенность позитивно влияющих ресурсов неоднородна (табл. 13.4), причем наиболее дефицитным является ресурс занятости.

ТАБЛИЦА 12.4. Распространенность позитивно влияющих значений ресурсов домохозяйств, %

| Позитивно влияющие значения ресурсов | Число домохозяйств |
|--------------------------------------|--------------------|
| Образовательный потенциал            | 63,6               |
| Тип поселения                        | 72,1               |
| Потенциал здоровья                   | 75,1               |
| Демографический тип                  | 69,5               |
| Занятость членов домохозяйства       | 50,2               |

Большинство домохозяйств обладает хотя бы одним ресурсом, оценка развития которого является позитивной. Менее чем тремя такими ресурсами обладает около четверти семей, а максимальным набором — чуть менее 20%.

Итоговая общая структура ресурсного потенциала российских домохозяйств представлена в табл. 12.6.

Рассмотрим более подробно взаимосвязь ресурсной обеспеченности и уровня благосостояния домохозяйств (табл. 12.7).

Низкая и ниже среднего ресурсная обеспеченность практически исключает шансы достижения высокого показателя благосостояния и резко снижает возможности достижения его среднего уровня. В то же время высокая ресурсообеспеченность в каждом третьем случае предопределяет вхождение домохозяйства в группу с высоким уровнем благосостояния и уровнем выше среднего.

ТАБЛИЦА 12.5. Концентрация ресурсов с позитивными значениями влияния, %

| Количество ресурсов | Число домохозяйств, % |
|---------------------|-----------------------|
| 0                   | 1,7                   |
| 1                   | 7,2                   |
| 2                   | 17,0                  |
| 3                   | 26,3                  |
| 4                   | 28,3                  |
| 5                   | 19,5                  |

ТАБЛИЦА 12.6. Структура ресурсного потенциала домохозяйств, %

| Тип ресурсного потенциала   | Число домохозяйств, % |
|---|-----------------------|
| Минимальная ресурсная обеспеченность (0–1 ресурс с позитивным значением развития)       | 9,0                   |
| Ресурсная обеспеченность ниже среднего (два ресурса с позитивным значением развития)    | 17,0                  |
| Средняя ресурсная обеспеченность (три ресурса с позитивным значением развития)          | 26,2                  |
| Ресурсная обеспеченность выше среднего (четыре ресурса с позитивным значением развития) | 28,3                  |
| Максимальная ресурсная обеспеченность (пять ресурсов с позитивным значением развития)   | 19,5                  |

ТАБЛИЦА 12.7. Уровень благосостояния домохозяйств в зависимости от типа ресурсного потенциала, % по строке

| Тип ресурсного потенциала              | Уровень благосостояния |               |         |               |         |
|--|------------------------|---------------|---------|---------------|---------|
|  | низкий                 | ниже среднего | средний | выше среднего | высокий |
| Минимальная ресурсная обеспеченность   | 42,3                   | 41,0          | 13,8    | 2,9           | 0,0     |
| Ресурсная обеспеченность ниже среднего | 27,5                   | 42,3          | 23,6    | 5,8           | 0,8     |
| Средняя ресурсная обеспеченность       | 15,8                   | 35,9          | 34,0    | 12,4          | 1,9     |
| Ресурсная обеспеченность выше среднего | 9,3                    | 30,6          | 35,9    | 19,8          | 4,4     |
| Максимальная ресурсная обеспеченность  | 4,1                    | 18,9          | 38,2    | 28,3          | 10,5    |

Из нашего анализа следует принципиально важное заключение — что сокращение числа негативных значений социальных ресурсов или замена их на позитивные даже в отношении одного вида ресурсов (например, получения профессионального образования или получения работы одним или несколькими членами домохозяйства) способно переместить домохозяйство на одну или несколько ступеней по шкале благосостояния. В этом смысле изменение любого из этих показателей с негативного на позитивный, как показывают эмпирические результаты, приводит к значительному росту шансов домохозяйства на повышение уровня благосостояния.

Социальная политика, направленная на преодоление бедности, концентрирует свои меры преимущественно на monetарные методы поддержки бедного населения, в то время как наш анализ показывает, что общее социальное благополучие определяется совокупностью материальных и нематериальных ресурсов и что эффективная социальная политика должна обращать внимание на каждый из них, не ограничиваясь

мерами непосредственного повышения дохода. Только политика, направленная на рост ресурсообеспеченности населения, способна достичь своей конечной цели — повышение общего уровня благосостояния, сокращение зоны бедности и нуждаемости, снижение рисков попадания в сложную жизненную ситуацию. Это равнозначимо как для каждого отдельного домохозяйства, так и для российского общества в целом.

В первую очередь такая политика даст заметный результат в отношении наименее ресурсообеспеченного и неблагополучного населения. В кризисы, подобные тому, который имеет место в настоящее время, социальным приоритетом должна выступать не только и не столько материальная поддержка социально уязвимых групп населения, направленная на поддержание минимально приемлемого уровня существования, сколько увеличение ресурсного потенциала этих социальных групп. Изменение вектора любого ресурса с негативного на позитивное значение, как было показано, даже в наиболее неблагополучной группе домохозяйств (имеющих не более одного позитивного индикатора составляющих ресурсного потенциала из пяти возможных) приводит к росту шансов избежать рисков попадания в бедность или трудную жизненную ситуацию. Вероятность перехода из группы «низкое благосостояние» в группу «не ниже среднего» возрастает почти вдвое — с 16,7 до 30,2%.

Такая же динамика работает и для более ресурсообеспеченных групп: так, у имеющих максимальные значения ресурсного потенциала (пять положительных индикаторов) по сравнению с четырьмя соответствующие шансы оказываются в группах с уровнем благосостояния не ниже среднего составляют 77 и 60,1%. Обратим отдельное внимание и на качественный переход от наличия трех имеющих положительное значение элементов ресурсообеспеченности к четырем — если в первой группе доля имеющих благосостояние не ниже среднего составляет еще менее половины, то во второй оно уже превышает половину выборки.

Таким образом, социальная политика, направленная на повышение ресурсообеспеченности домохозяйств, в той или иной форме применима ко всем группам российских

домохозяйств — как к низкоресурсным, так и высокоресурсным. Естественно, конкретные ее направления и меры могут при этом значительно отличаться в зависимости от конкретной структуры ресурсного потенциала той или иной группы домохозяйств.

Этот вопрос выходит далеко за пределы академических исследований и имеет непосредственное отношение к дискуссии о макроэкономической и бюджетной политике на ближайшую перспективу. Вполне ожидаемо, что логика кризисного периода диктует жесткие ограничения на бюджетные расходы, и в качестве направлений бюджетной экономии рассматривается сокращение социальных расходов, и в первую очередь на образование и здравоохранение. Такое сокращение уже имеет место в последние годы — расходы федерального бюджета на образование сократились в период с 2011 по 2014 год с 5,1 до 4,3%, здравоохранения — с 4,6 до 3,6%, ЖКХ — с 2,6 до 0,8%.

Однако экономия сегодня на образовании и здоровье, государство в полной мере не осознает, что создает барьер на пути роста благосостояния населения или, что еще опаснее, провоцирует снижение его уровня. Учитывая, что потребителями бюджетной системы образования и здравоохранения являются в первую очередь малообеспеченные граждане, не имеющие «входа» в платное образование и медицину, создаются риски роста бедности или возникновения трудных жизненных ситуаций. В конечном итоге государству придется в той или иной форме преодолевать эти проблемы, но, как показывает опыт, борьба с ними окажется дороже и затратнее, чем превентивные меры.

## 13. Экономические и социальные эффекты текущего кризиса

Негативные явления в российской экономике, проявившиеся в 2014 году, способны привести к разбалансировке социальной структуры общества, социальному напряжению, а также непредсказуемым социальным аффектам. Результатом воздействия факторов экономического и институционального характера становятся следующие изменения социальной стратификации:

- расширение численности бедного населения;
- в число бедных входят слои и группы населения, ранее находившиеся в ситуации малообеспеченности, но с высокими рисками бедности;
- отсутствие роста численности среднего класса;
- торможение социальных лифтов, обеспечивающих вертикальную мобильность населения;
- сохранение избыточного по своим масштабам социально-экономического неравенства, достаточно болезненно воспринимаемого российским населением.

В такой ситуации социальная политика не может ограничиваться выполнением лишь одной — компенсаторной — функции, в рамках которой

13. Экономические и социальные эффекты текущего кризиса осуществляется социальная защита и поддержка тех групп населения, которые не имеют ресурсов и возможностей повышения собственного материального положения (многодетные семьи, семьи, имеющие в своем составе инвалида, семьи пенсионеров и проч.). Социальная политика, имманентная остроте стоящих проблем, должна «работать» не только с проблемой бедности как нехватки доходов, а бедности как исключения из продуктивных социально-экономических практик. При такой постановке меры поддержки должны быть направлены на организацию доступа соответствующих групп населения к ресурсам, использование которых может вывести их на более высокий уровень развития (доступ к образованию, рабочим местам, социальным услугам). Подобная политика реализует стимулирующую функцию и направлена на сокращение численности бедных и выходу домохозяйств из зоны застойной бедности. Кроме того, стимулирующая социальная политика должна быть направлена на поддержку российского среднего класса и расширение его численности за счет усилий, направленных на поддержание интенсивной вертикальной мобильности<sup>1</sup>.

Именно такой подход обозначен в современных теориях социальной политики<sup>2</sup>, проводимой в относительно стабильных экономиках, и именно он, как представляется, может быть наиболее эффективен в период утраты стабильно-

<sup>1</sup> См.: Авераамова Е.М. Есть ли в современном обществе запрос на социальный либерализм? // Общественные науки и современность. 2015. № 3. С. 101–114.

<sup>2</sup> См.: Социальная поддержка: уроки кризисов и векторы модернизации / под ред. Т. М. Малевой, Л. Н. Овчаровой. М.: Дело, 2010. С. 164–181; Omtzigt, D.-J. Survey on Social inclusion: Theory and Policy. Oxford Institute for Global Economic Development, 2009; Bradshaw J., Kemp P., Baldwin S., Rowe A. The drivers of social exclusion: a review of the literature // The Breaking the Cycle series. Social Exclusion Unit. Crown, 2004; Norton A., Conway T., Foster M. Social protection concepts and approaches: implications for policy and practice in international development. Centre for Aid and Public Expenditure. Overseas Development Institute, 2001.

сти, когда финансовая поддержка социально незащищенных групп населения сокращается.

Релевантность подобного теоретического построения зависит от того, какая социально-экономическая диспозиция сложилась в современном российском обществе, какие представления о путях повышения собственного благосостояния и ожидания в отношении социальной политики государства сложились у различных слоев и групп российского населения. В случае, если пограничные в плане материальной обеспеченности группы имеют интенции к повышению активности в образовательной и трудовой сферах, но их активность сдерживается недостатком финансовых средств либо институциональными барьерами, социальная политика может быть направлена на преодоление подобных преград. Если же соответствующие группы в силу разных причин инертны и патерналистски ориентированы, то социальная политика будет находиться перед выбором: ограничиваться исключительно компенсаторными мерами либо начинать практиковать стимулирующие меры с расчетом на то, что они постепенно будут восприняты группами, к которым эти меры обращены.

Ответы на эти вопросы во многом дает мониторинговое исследование «Социальное самочувствие населения», которое начиная с февраля 2015 года ведет Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС<sup>1</sup>.

Задачей исследования являлось отслеживание социальных изменений, происходивших в ситуации ухудшения экономических параметров развития. Конечной целью было представление о динамике настроений в различных социально-демографических группах населения. В анализе авторы исходили из того, что соответствующие настроения влияют на формирование социально-экономических стратегий, которые могут иметь пассивно-выжидательный или активный характер. В свою очередь, характер стратегий населения опре-

13. Экономические и социальные эффекты текущего кризиса делят объем нагрузки на социальную политику, призванную снизить негативные эффекты кризиса и не допустить резкого ухудшения социально-экономического положения каких-либо социальных групп.

На протяжении всего времени измерений<sup>1</sup> произошли заметные изменения в восприятии населением складывающейся социально-экономической ситуации. Так, с февраля (первая волна мониторинга) по август (пятая волна) градус настроений явным образом повышался.

Первая половина 2015 года была периодом стабилизации рубля, в результате чего у основной массы населения сложилось мнение, что кризисные явления носят конечный характер и улучшения уже наступают и будут продолжаться. В соответствии с такими представлениями неуклонно рос оптимизм в оценке текущей ситуации. Однако к августу 2015 года в негативную сторону изменились экономические показатели, наблюдавшиеся населением: прежде всего снизился курс рубля по отношению к доллару и евро, причем снижение носило не менее обвальный характер, чем в ноябре–декабре 2014 года. Видимо, по этой причине тенденция нарастания оптимизма по отношению к оценке текущей экономической ситуации сменилась отрицательным трендом. Он проявился в том, что практически вдвое уменьшилась доля респондентов, видевших постоянное улучшение ситуации с февраля по май 2015 года. Вместе с тем модальная группа населения не видела и особых ухудшений, а придерживалась мнения об отсутствии значимых перемен. Об ухудшениях, впрочем, сообщала большая доля респондентов, чем это было видно в предыдущих замерах, но все-таки размеры группы, наблюдающей ухудшение ситуации, не достигли февральских.

В последние месяцы 2015 года возобладало мнение о стабилизации экономической ситуации. Об этом свидетельствует большая, чем в прежние периоды, доля тех, кто не видит изменений. Вместе с тем численность замечающих улучшения не увеличилась и находится на уровне минимальных значений, и численность фиксирующих ухудшения также остается

<sup>1</sup> Эмпирической базой анализа является регулярный опрос населения по репрезентативной для населения России в целом выборке. Проведено шесть волн мониторинга (февраль, март, апрель, май, август, сентябрь 2015 г.).

<sup>1</sup> В 2018 году мониторинговое исследование будет продолжено.

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

без изменений, но эта доля превышает четверть опрошенных. Таким образом, произошла стабилизация оценок экономической ситуации. Преобладание при этом отрицательных оценок может говорить об «отрицательной стабилизации».

ТАБЛИЦА 13.1. Распределение ответов на вопрос «Как изменилось за последнее время экономическое положение страны?», % по столбцу, 2015 год

| Характер изменений                | Число респондентов, % |      |        |      |        |          |         |        |
|-----------------------------------|-----------------------|------|--------|------|--------|----------|---------|--------|
|                                   | Февраль               | Март | Апрель | Май  | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь |
| Улучшилось                        | 2,7                   | 4,4  | 5,6    | 6,9  | 3,7    | 3,6      | 3,8     | 4,8    |
| Не изменилось                     | 17,3                  | 21,7 | 24,5   | 32,3 | 35,4   | 38,4     | 43,4    | 35,3   |
| Незначительно ухудшилось          | 32,6                  | 28,6 | 32,1   | 28,8 | 26,5   | 27,4     | 26,2    | 20,5   |
| Заметно ухудшилось                | 37,2                  | 34,9 | 26,3   | 22,8 | 25,2   | 21,2     | 18,3    | 26,0   |
| Происходит полномасштабный кризис | 7,9                   | 7,8  | 6,5    | 5,6  | 6,4    | 5,0      | 4,6     | 9,3    |
| Затруднились ответить             | 2,3                   | 2,6  | 5,0    | 3,6  | 2,8    | 4,4      | 3,7     | 4,1    |

Произошли определенные изменения восприятия экономической ситуации жителями мегаполисов, других городов и сел (табл. 13.2). Наиболее чувствительны к ухудшению ситуации оказались жители мегаполисов. Что касается возрастных особенностей оптимистов и пессимистов, то, с одной стороны, большинство (в районе 60%) представителей разных возрастных групп считают, что ситуация либо не изменилась, либо незначительно ухудшилась. Но, вместе с тем, молодежь до 25 лет, являясь группой, которая еще не испытала на себе в полной мере бремя социальной ответственности, быстрее адаптировалась к изменениям и готова не замечать негатив-

ных тенденций. Уже в следующей возрастной когорте доля тех, кто видит улучшение ситуации, снижается более чем вдвое.

Мнение о том, что экономическая ситуация вскоре улучшится, разделяет значительное число россиян — около четверти опрошенных. При этом треть полагают, что негативные явления будут иметь место в течение двух лет или выйдут за пределы этого срока. Сторонники предположения, что «ухудшения уже не будет», чуть превышают четверть населения. Значительная часть респондентов (16%) не представляют себе, как будут развиваться экономические события, и это отражает большую степень неопределенности в восприятии экономической реальности.

ТАБЛИЦА 13.2. Распределение ответов на вопрос «Как будет меняться экономическое положение страны?», % по столбцу, 2015 год

| Характер изменений                                     | Число респондентов |      |        |      |        |          |         |        |
|--|--------------------|------|--------|------|--------|----------|---------|--------|
|  | Февраль            | Март | Апрель | Май  | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь |
| Положение вскоре улучшится                             | 22,2               | 24,0 | 38,3   | 26,9 | 21,2   | 23,4     | 22,8    | 23,0   |
| Ухудшения уже не будет, ситуация стабилизируется       | 25,4               | 24,0 | 17,8   | 29,9 | 28,9   | 27,5     | 27,7    | 25,9   |
| Ухудшение будет продолжаться в течение одного-двух лет | 24,5               | 23,4 | 18,9   | 17,8 | 21,9   | 18,1     | 20,3    | 22,3   |
| Ухудшение положения будет продолжаться более двух лет  | 11,5               | 12,0 | 8,7    | 9,4  | 12,1   | 11,2     | 13,3    | 13,8   |
| Затруднились ответить                                  | 16,4               | 16,6 | 16,3   | 16,0 | 15,9   | 19,8     | 15,9    | 15,0   |

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

В целом на конец 2015 года у населения преобладали достаточно оптимистические оценки в отношении длительности кризисных явлений: наиболее представительные по численности группы высказывались либо в пользу достаточно быстрых улучшений, либо в пользу стабилизации ситуации. О том, что кризис носит затяжной характер (и продлится более двух лет), в конце 2015 года думало явное меньшинство, и колебания экономической конъюнктуры не влияли на численность явных пессимистов — она не росла.

Оценки, данные характеру и длительности экономических изменений, входят в определенное противоречие с информацией о том, в какой степени изменения затронули респондентов лично. С одной стороны, численность респондентов, считающих себя неуязвимыми для кризиса, мало меняется от месяца к месяцу и находится в пределах 10%. В то же время на протяжении всего периода измерений достаточно высока доля тех, кого непосредственно затронул кризис (незначительно или в сильной степени), и в совокупности эта доля весьма высока — превышает 60% (табл. 13.3).

ТАБЛИЦА 13.3. Распределение ответов на вопрос «Затронули ли изменения экономического положения в стране вас и вашу семью?», % по столбцу, 2015 год

| Влияние изменений                                 | Число респондентов |      |        |      |        |          |         |        |
|---|--------------------|------|--------|------|--------|----------|---------|--------|
|   | Февраль            | Март | Апрель | Май  | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь |
| Не затронули и вряд ли затронут                   | 6,2                | 8,0  | 9,8    | 8,8  | 8,9    | 10,1     | 11,0    | 8,2    |
| Пока не затронули, но вероятно затронут в будущем | 24,3               | 17,7 | 16,0   | 15,3 | 22,0   | 16,6     | 14,6    | 11,4   |
| Затронули незначительно                           | 46,1               | 46,9 | 49,7   | 46,2 | 44,6   | 45,2     | 43,4    | 44,7   |
| Затронули в сильной степени                       | 20,2               | 24,0 | 20,4   | 26,2 | 21,8   | 23,4     | 26,9    | 31,1   |
| Затруднились ответить                             | 3,2                | 3,4  | 4,1    | 3,5  | 2,7    | 4,7      | 4,1     | 4,6    |

## 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ТЕКУЩЕГО КРИЗИСА

Явным образом перемены к худшему коснулись респондентов с изначально низким уровнем материальной обеспеченности. В то же время негативные ожидания распространяются и на средне-, и на относительно высокообеспеченных (табл. 13.4).

ТАБЛИЦА 13.4. Распределение ответов на вопрос «Затронули ли изменения экономического положения в стране вас и вашу семью?» респондентов с разным уровнем материального положения (по субъективной оценке), % по строке, 2015 год

| Уровень материального положения | Влияние изменений          |                                  |                         |                  |                       |
|---------------------------------|----------------------------|----------------------------------|-------------------------|------------------|-----------------------|
|                                 | не затронули и не затронут | не затронули, но могут затронуть | затронули незначительно | затронули сильно | затруднились ответить |
| <b>Февраль</b>                  |                            |                                  |                         |                  |                       |
| Низкий                          | 3,4                        | 12,1                             | 41,0                    | 41,0             | 2,5                   |
| Средний                         | 5,3                        | 26,6                             | 50,4                    | 15,2             | 2,5                   |
| Выше среднего                   | 12,8                       | 36,1                             | 43,0                    | 2,2              | 5,9                   |
| <b>Август</b>                   |                            |                                  |                         |                  |                       |
| Низкий                          | 3,5                        | 8,5                              | 44,2                    | 40,8             | 3,0                   |
| Средний                         | 9,2                        | 25,1                             | 49,1                    | 14,1             | 2,5                   |
| Выше среднего                   | 17,0                       | 37,6                             | 35,3                    | 7,6              | 2,5                   |
| <b>Ноябрь</b>                   |                            |                                  |                         |                  |                       |
| Низкий                          | 3,0                        | 6,6                              | 32,4                    | 53,8             | 4,2                   |
| Средний                         | 8,7                        | 10,8                             | 51,3                    | 25,5             | 3,7                   |
| Выше среднего                   | 17,9                       | 24,0                             | 49,1                    | 5,7              | 3,3                   |

Оценивая масштабы распространения кризисных явлений, следует сказать, что в начале года респонденты со средним и высшим профессиональным образованием испытали их в большей степени. По результатам апрельского замера было ощущение, что высокообразованные сумели быстрее адаптироваться: среди них в марте 24% сообщали, что их

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

сильно задел кризис, в апреле — уже на 8% меньше. Но в мае этот показатель вновь вырос до 24,6% и в последующие месяцы оставался на том же уровне.

Таким образом, снижения масштабов воздействия кризиса или, например, уверенного распространения адаптационных практик, которые, как правило, моделируют представители высокообразованных групп, не наблюдалось.

Негативные ожидания формулируются в отношении перехода на неполную рабочую неделю, понижения размера зарплаты, ухода в неоплачиваемый отпуск. В IV квартале увеличилась доля тех, в отношении кого эти события уже произошли, и при этом негативные ожидания сохраняют свой объем и значимость по каждой из перечисленных позиций (табл. 13.5).

ТАБЛИЦА 13.5. Негативные эффекты кризиса, % от работающих, по строке

| Негативные эффекты                                  | Число респондентов                |  |               |                       |
|---|-----------------------------------|--|---------------|-----------------------|
|   | Не произошло и вряд ли произойдет | Не произошло, но может произойти в ближайшее время | Уже произошло | Затруднились ответить |
| <b>Февраль</b>                                      |                                   |  |               |                       |
| Стали работать неполную неделю                      | 70,5                              | 21,9   | 4,6           | 3,0                   |
| Понизилась зарплата                                 | 53,2                              | 28,9   | 14,4          | 3,5                   |
| Зарплату стали выплачивать неформально (в конверте) | 70,3                              | 18,5   | 6,7           | 4,5                   |
| Ушли в неоплачиваемый отпуск                        | 70,7                              | 22,3   | 2,7           | 4,3                   |
| <b>Август</b>                                       |                                   |  |               |                       |
| Стали работать неполную неделю                      | 65,6                              | 25,0   | 6,5           | 3,1                   |
| Понизилась зарплата                                 | 50,5                              | 26,2   | 20,8          | 2,5                   |
| Зарплату стали выплачивать неформально (в конверте) | 66,8                              | 20,1   | 8,1           | 5,0                   |
| Ушли в неоплачиваемый отпуск                        | 68,7                              | 23,3   | 3,1           | 4,9                   |

## 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ТЕКУЩЕГО КРИЗИСА

Окончание табл. 13.5

|   | Число респондентов                |  |               |                       |
|---|-----------------------------------|--|---------------|-----------------------|
|   | Не произошло и вряд ли произойдет | Не произошло, но может произойти в ближайшее время | Уже произошло | Затруднились ответить |
| <b>Негативные эффекты</b>                           |                                   |  |               |                       |
| Ноябрь  |                                   |  |               |                       |
| Стали работать неполную неделю                      | 69,5                              | 24,1   | 4,5           | 1,9                   |
| Понизилась зарплата                                 | 49,8                              | 23,4   | 24,6          | 2,2                   |
| Зарплату стали выплачивать неформально (в конверте) | 69,2                              | 19,4   | 6,8           | 4,6                   |
| Ушли в неоплачиваемый отпуск                        | 74,4                              | 18,6   | 2,2           | 4,8                   |

Увеличилась доля респондентов, сообщивших о потере работы. Возможно, часть тех респондентов, кто сообщили о потере работы, смогли трудоустроиться и не вились в число безработных, однако ясно, что рынок труда находится в нестабильном состоянии.

Сократилась потребительская активность населения. В наибольшей степени это коснулось бедного населения, которое критически снизило расходы на еду (табл. 13.6).

ТАБЛИЦА 13.6. Риски сокращения расходов на покупку дорогих продуктов, % от имевших такие траты

| Уровень материальной обеспеченности (по самооценке) | Сокращение расходов |                 |
|---|---------------------|-----------------|
|   | произошло           | может произойти |
| Низкий  | 74,4                | 14,1            |
| Средний   | 42,1                | 30,7            |
| Выше среднего                                       | 25,7                | 29,3            |
| В целом   | 49,3                | 25,1            |

Произошло также значительное сокращение расходов на приобретение лекарств<sup>1</sup>, причем негативные ожидания относительно того, что от их покупки придется отказаться в будущем, характеризуют настроения примерно трети населения, ранее тративших деньги на лекарства (табл. 13.7). Наибольшее сокращение расходов на приобретение лекарственных препаратов произошло в группе низкообеспеченных. При этом лишь около половины представителей относительно высоко обеспеченных слоев считают, что смогут удержать необходимый уровень обеспеченности лекарствами, в то время как среди бедного населения таких только 20%. Сходные данные получены относительно сокращения потребления платных медицинских услуг.

ТАБЛИЦА 13.7. Риски сокращения расходов на покупку лекарств, % от имевших такие траты

| Уровень материальной обеспеченности (по самооценке) | Сокращение расходов |                 |
|---|---------------------|-----------------|
|   | произошло           | может произойти |
| Низкий  | 31,4                | 32,8            |
| Средний   | 13,7                | 33,6            |
| Выше среднего                                       | 12,6                | 21,4            |
| В целом   | 19,4                | 31,2            |

Стоит обратить внимание также на общую динамику снижения потребительской активности в части потребления услуг дополнительного образования (табл. 13.8). Сокращение расходов на образование в наибольшей степени произошло в группе малообеспеченных. Это означает, что бедное население не только в наибольшей степени пострадало от кризиса, но и рискует больше, чем раньше оказаться в зоне застойной бедности, поскольку лишилось одного из основных каналов вертикальной мобильности — доступа к образованию.

<sup>1</sup> Здесь также, согласно формулировке вопроса, речь шла об относительно дорогостоящих лекарствах.

### 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ТЕКУЩЕГО КРИЗИСА

ТАБЛИЦА 13.8. Риски сокращения расходов на оплату образовательных услуг, % от имевших такие траты

| Уровень материальной обеспеченности (по самооценке) | Сокращение расходов |                 |
|---|---------------------|-----------------|
|   | произошло           | может произойти |
| Низкий  | 38,9                | 31,6            |
| Средний   | 19,6                | 31,5            |
| Выше среднего                                       | 9,9                 | 35,1            |
| В целом   | 21,0                | 32,3            |

В целом данные мониторинга демонстрируют заметное сокращение потребительской активности, причем не только среди малообеспеченных групп населения, но и среди средне- и относительно высоко обеспеченных<sup>1</sup>. Если малообеспеченные слои в большей степени сокращают расходы на еду, то относительно высоко обеспеченные — на заграничные поездки и социальные услуги. Но нужно понимать, что потери бедного населения в наибольшей степени затрагивают базовые стороны жизнедеятельности (питание, лекарства) и лишают их доступа к важным социальным благам (медицинские услуги) и каналам вертикальной мобильности (доступ к дополнительному образованию). При этом масштабы социально-экономического неравенства растут.

Сопоставление данных проведенных к настоящему времени волн исследования свидетельствует о том, что российское население в целом не склонно формировать и реализовывать какие-либо активные экономические стратегии, направленные на смягчение воздействия кризиса. Преобладает ориентация на экономное потребление, создание запаса продуктов и товаров, что можно считать в определенном смысле рациональным поведением населения, рассчитывающего переждать недолгий неблагоприятный момент, чтобы вскоре вновь вернуться к прежним потребительским стандартам.

<sup>1</sup> Высокодоходные группы обычно не попадают в число респондентов массовых опросов, поэтому здесь речь может идти о высокообеспеченных относительно других групп населения.

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

В то же время в случае затяжного кризиса такое поведение уже нельзя рассматривать как рациональную стратегию.

ТАБЛИЦА 13.9. Стратегии экономического поведения, %

| Стратегии  | Число респондентов               |   |                                    |                          |       |
|--|----------------------------------|---|------------------------------------|--------------------------|-------|
|  | же сделали/<br>делают это сейчас | пока не делали<br>этого,<br>но собираются | не делали этого<br>и не собираются | затруднились<br>ответить | Всего |
| Приобрели автомобиль,<br>недвижимость                      | 3,5                              | 2,6                                       | 92,2                               | 1,7                      | 100   |
| Купили валюту  | 6,3                              | 4,1                                       | 87,8                               | 1,7                      | 100   |
| Нашли подработки   | 14,0                             | 16,6                                      | 66,3                               | 3,1                      | 100   |
| Получают образование<br>по востребованной<br>специальности | 5,0                              | 4,2                                       | 88,3                               | 2,5                      | 100   |

Более подробная информация относительно стратегий поведения в период экономической турбулентности была получена в ходе масштабного исследования, осуществленного в момент, когда негативные явления в экономике уже начали проявляться, но не достигли пика. Исследование<sup>1</sup> фокусировалось на моделях экономического поведения населения, направленного на повышение собственного благосостояния (табл. 13.9).

Именно уровень благосостояния является той областью, которая в наибольшей степени нуждается, по оценке респондентов, в улучшении. Напротив, уровень образования и квалификации признается нуждающимся в улучшении самой меньшей группой респондентов (табл. 13.10).

<sup>1</sup> Опрошено 4 тыс. респондентов по репрезентативной для России выборке.

## 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ТЕКУЩЕГО КРИЗИСА

ТАБЛИЦА 13.10. Распределение ответов на вопрос «Нуждается ли вы в улучшении следующих аспектов вашей жизни?», % по строке

| Аспекты                                   | Есть<br>необходимость<br>улучшения | Нет<br>необходимости<br>улучшения | Затруднились<br>ответить |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| Уровень<br>благосостояния                 | 58,0                               | 35,8                              | 6,3                      |
| Здоровье                                  | 44,8                               | 49,2                              | 6,1                      |
| Занятость,<br>положение<br>на рынке труда | 22,7                               | 66,6                              | 10,7                     |
| Образование,<br>квалификация              | 19,5                               | 70,8                              | 9,7                      |
| Досуг, отдых                              | 30,2                               | 61,9                              | 7,9                      |

Теоретически признавая, что образование и квалификация являются условием достижения относительно высокого уровня благосостояния, две трети респондентов не предпринимали ничего для их повышения (табл. 13.11).

ТАБЛИЦА 13.11. Распределение ответов на вопрос «Предпринимали ли вы за последние два-три года какие-либо действия, направленные на повышение образования и квалификации?», %, респонденты могли дать несколько ответов

| Действия   | Вы сами | Другие взрослые<br>члены домохозяйства |
|--|---------|--|
| Получали первое<br>профессиональное образование                            | 7,8     | 8,6                                    |
| Получали образование по другой<br>(второй) специальности                   | 1,3     | 0,9                                    |
| Проходили обязательные<br>программы повышения<br>квалификации              | 2,7     | 1,9                                    |
| Проходили программы<br>повышения квалификации,<br>оплаченные работодателем | 4,8     | 4,4                                    |

Окончание табл. 13.11

| Действия  | Вы сами | Другие взрослые члены домохозяйства |
|---|---------|-------------------------------------|
| Проходили лично оплаченные программы повышения квалификации             | 1,9     | 1,9                                 |
| Самостоятельно получали новые знания                                    | 9,1     | 7,6                                 |
| Пытались повысить свой уровень образования и квалификации, но не смогли | 2,1     | 1,7                                 |
| Ничего не предпринимали   | 76,2    | 77,6                                |

Причины, по которым развитие образовательного ресурса не было поддержано большинством населения в качестве результирующей меры, выглядят следующим образом (табл. 13.12). Ссылку на нехватку времени, денег, связей дают в общей сложности 17% респондентов, абсолютное же большинство (83%) не видят необходимости в повышении уровня образования и квалификации.

ТАБЛИЦА 13.12. Распределение ответов на вопрос «Почему вы и другие члены семьи не повышали свой уровень образования?», %, респонденты могли дать несколько ответов

| Причины неактивности в сфере образования                | %    |
|---|------|
| Не видели в этом необходимости                          | 83,8 |
| Не нашли подходящих вариантов в своем населенном пункте | 4,6  |
| Не хватило денег  | 6,0  |
| Не хватило времени                                      | 7,6  |
| Не было связей, чтобы получить такое образование        | 3,2  |

Между тем те, кто все же занимался повышением уровня образования и квалификации, оценивают результаты достаточно позитивно: у 31% респондентов, кто получал дополнительное образование, доходы увеличились, и еще треть

13. Экономические и социальные эффекты текущего кризиса соответствующей группы ожидает роста доходов в недалеком будущем. Впрочем, у оставшейся трети уровень доходов не изменился.

О том, что предпринимали респонденты в сфере занятости с целью повышения доходов, свидетельствуют данные табл. 13.13.

ТАБЛИЦА 13.13. Распределение ответов на вопрос «Предпринимали ли вы за последние два-три года какие-либо действия, направленные на улучшение положения в сфере занятости?», % от работающих, респонденты могли дать несколько ответов

| Действия  | Вы сами | Другие взрослые члены домохозяйства |
|---|---------|-------------------------------------|
| Ранее не работали и вышли на работу                           | 4,3     | 3,3                                 |
| Сменили работу  | 3,4     | 2,6                                 |
| Получили повышение на работе                                  | 2,7     | 2,8                                 |
| Открыли собственный бизнес                                    | 0,5     | 0,4                                 |
| Нашли подработки  | 7,8     | 5,8                                 |
| Стали работать на двух работах                                | 3,5     | 2,9                                 |
| Ничего не предпринимали, так как не видели таких возможностей | 14,1    | 13,8                                |
| Ничего не предпринимали, так как в этом не было необходимости | 66,9    | 70,4                                |

Так, начало собственного дела не рассматривается населением как способ повышения доходов — открыли бизнес менее 1% опрошенных. Значительно более эффективная мера — подработки, но и к ней обращаются менее 10% ответивших. Можно сделать вывод, что усилия в сфере занятости предпринимают единицы, но почему?

На недостаток знаний и квалификации в качестве причины указывает наименьшая доля респондентов. Большинство же связывают бесперспективность поиска более доходной работы или приработков либо с отсутствием подходящих ра-

## РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

бочих мест в своем населенном пункте, либо с отсутствием нужных связей, для того чтобы на такую работу устроиться (табл. 13.14).

ТАБЛИЦА 13.14. Распределение ответов на вопрос «Почему вам не удалось поменять работу на более подходящую?», % от работающих, респонденты могли дать несколько ответов

| Причины неактивности                                 | %    |
|--|------|
| Не нашли подходящей работы в своем населенном пункте | 50,6 |
| Не хватило образования, квалификации                 | 12,9 |
| Не было связей, чтобы устроиться на такую работу     | 42,5 |
| Затруднились ответить                                | 6,8  |

Вариант смены сферы деятельности также связан в представлениях населения с барьерами, причем наиболее не преодолимым оказывается недостаток связей и знакомств (табл. 13.15).

ТАБЛИЦА 13.15. Распределение ответов на вопрос «Почему вам не удалось поменять сферу деятельности?», % от работающих, респонденты могли дать несколько ответов

| Причины  | %    |
|--|------|
| Не нашли подходящей сферы деятельности                         | 37,1 |
| Не хватило образования   | 23,7 |
| Не было связей, чтобы найти работу в другой сфере деятельности | 46,1 |
| Затруднились ответить  | 7,2  |

Поиск работы в другом городе также не оказался привлекательным вариантом: 86% респондентов не пытались и не собираются идти по этому пути, но 6,7% готовы этот вариант рассматривать (табл. 13.16).

Отказавшиеся от этого пути ссылаются на семейные обстоятельства (44,3%), на то, что и в других местах невозможно

найти работу (12,7%), либо опять же на отсутствие нужных связей.

ТАБЛИЦА 13.16. Распределение ответов на вопрос «Почему вы не пытались найти работу в другом городе?», %, респонденты могли дать несколько ответов

| Причины   | %    |
|---|------|
| В других городах невозможно найти более подходящей работы | 12,7 |
| Не хватило образования                                    | 4,0  |
| Нет связей, чтобы найти работу в другом городе            | 10,0 |
| Семейные обстоятельства не позволяют уехать               | 44,3 |
| Имеющаяся работа полностью устраивает                     | 38,7 |

Представление населения о масштабах кризиса за 2016 год не претерпело особых изменений. Как и в конце 2015 года, более половины (53%) населения полагают, что изменения носят негативный характер. В пользу мнения о стабилизации ситуации высказываются 40,7%, что на 4,6% больше, чем годом ранее. Улучшение экономического климата отмечают всего 3,4% опрошенных. Таким образом, пока мнение о негативном характере изменений преобладает над мнением о стабилизации экономических процессов.

Жители российских мегаполисов, в наибольшей степени ощущившие на себе удар кризиса в конце 2014 и первой половине 2015 года, быстрее, чем жители других типов поселений, почувствовали улучшения. Если о стабилизации ситуации год назад сообщали 27,8% жителей крупнейших городов, то в конце 2016 года это мнение разделяли уже 39,7%.

Число оптимистов, считающих, что кризисные явления долго не продлятся, за 2006 год сократилось более чем вдвое. Преобладающим мнением стало ожидание улучшений не раньше, чем через год-два. В то же время население не настроено на длительное ожидание улучшений. При этом, как и год назад, значительная часть респондентов (16%) не представляют себе, как будут развиваться экономические события, и это отражает большую степень неопределенности в восприятии экономической реальности.

Изменения представлений о длительности кризиса в наибольшей степени затронули бедные слои населения, среди которых с 14,4 до 2,8% сократилась численность тех, кто ожидал быстрых улучшений. Среди этих же слоев до 18% выросла численность тех, кто не может оценить масштаба и глубины происходящих в экономике событий.

Если о незначительных или заметных ухудшениях экономической ситуации в конце 2016 года сообщали 53% опрошенных, то о том, что эти изменения затронули их лично, — значительно большая доля населения (78%). Численность тех, кто считает себя неуязвимым для кризиса, составляет, как и год назад, всего 8,2%. Не изменилась и доля населения, пока не затронутая кризисом, но ожидающая негативных изменений своего положения в будущем (12%).

Как и в 2015 году, негативные ожидания формулируются в отношении перехода на неполную рабочую неделю, понижения размера зарплаты, ухода в неоплачиваемый отпуск. На 5% увеличилась доля тех, кто занят в неформальной экономике. До 15% дошла доля респондентов, сообщивших о потере работы. Возможно, часть тех, кто сообщил о потере работы, смогла трудоустроиться и не влилась в число безработных, однако ясно, что рынок труда находится в напряженном состоянии.

Наибольшую угрозу потери рабочего места испытывали работники без профессионального образования — среди них за прошедший год вдвое большее число респондентов потеряли работу, и соответствующая доля достигла 26%. В то же время наиболее стабильное положение на рынке труда у тех, кто имеет высшее образование. Вместе с тем имеющие высшее образование не застрахованы от снижения уровня оплаты труда. Если о его понижении в конце 2015 года сообщили 18% обладателей вузовских дипломов, то в конце 2016 года — 25%.

В 2016 году продолжала снижаться потребительская активность российского населения. Снижение потребления распространяется как на приобретение товаров, в том числе лекарств, так и на потребление услуг, в том числе медицинских и образовательных.

### 13. Экономические и социальные эффекты текущего кризиса

Сокращение расходов на товары и услуги стало основной формой адаптации российского населения к кризисным явлениям в экономике. В наибольшей степени эта форма адаптации характерна для бедного населения, среди которого 92% вошли в жесткий режим экономии, однако сокращение потребления демонстрируют также средние и относительно обеспеченные слои.

Среди трудовых форм адаптации преобладает работа в личном подсобном хозяйстве, которой заняты более трети населения страны. В то же время 20% опрошенных сообщили об имеющихся у них постоянных или разовых подработках, а 5,6% — о наличии вторичной занятости. Активные трудовые стратегии в несколько большей степени характерны для жителей мегаполисов, которые, однако, не избегают работы на дачных участках.

В целом 2016 год не внес ярких изменений в представления россиян о масштабах и глубине кризиса, которые для значительной части населения остаются непонятными. Перспективы выхода из кризиса постепенно отодвигаются, но продолжение негативных явлений в экономике за пределами двух лет большинством населения не рассматриваются. Такие временные рамки заставляют большинство населения независимо от того, как складывается их личное экономическое положение, рассматривать неблагоприятный период как временное явление, которое можно пережить, не прилагая существенных усилий адаптационного характера и ограничиваясь сокращением потребления товаров и услуг.

## 14. Риски снижения уровня благосостояния населения: стратификационный анализ

Наступившая рецессия российской экономики продуцирует риски снижения уровня благосостояния различных слоев населения, в том числе среднего класса (СК). О том, как эти риски оценивает само население, можно судить по результатам репрезентативного для России в целом опроса (выборка — 3,5 тыс. респондентов), проведенного ИНСАП РАНХиГС в 2016 году.

Данные опроса позволяют выделить стратификационные группы по отношению к ядру среднего класса — группе, обладающей максимальным набором идентификационных критериев. В дальнейшем анализ социально-экономических характеристик ведется по стратификационным группам.

Представленные выше исследования среднего класса свидетельствовали о так называемой статусной несовместимости: ситуации, когда материальное положение и социальное самочувствие не являются следствиями высокого уровня образования и квалификации, как это происходит в социально-экономических системах меритократического типа, где статусы совмещаются. Свежие социологические данные показывают, что эта проблема не преодолена. Признаком СК, распространившимся на наибольшую по численности группу респондентов (60%), является субъективная оценка обще-

## 14. Риски снижения уровня благосостояния населения

ственного положения. Признак «уровень материального положения» распространяется на меньшую по численности группу — 49% респондентов. И, наконец, наиболее дефицитным признаком оказался социально-профессиональный статус — распространен на 32% респондентов, включенных в экономическую деятельность. Можно заключить, что именно дефицит этого признака, вызванный недостаточным количеством рабочих мест, которые могли бы занимать работники с высшим образованием и соответствующей квалификацией, ограничивает расширение среднего класса. В начале 2000 года ситуация была принципиально другая — тогда наиболее дефицитным признаком был доход. Таким образом, за прошедшие 15 лет структура экономики развивалась не в модернизационном направлении, которое стимулировало бы создание инновационных рабочих мест. Но недостаточная модернизационная ориентированность экономического развития не препятствовала повышению материального достатка, проистекавшего из ее сырьевой ориентации.

Ситуация статусной несовместимости и абсолютное доминирование признака социальной самоидентификации подтверждают представление о размытости социальной структуры российского общества, равно как и о том, что ни сложные времена 90-х годов, ни относительные благополучные ранние 2000-е годы не способствовали становлению массовых представлений о границах статусных разграничений на основании понимания общих (групповых) возможностей, реализуемых в отстаивании определенных социально-экономических интересов, либо статусных обязанностей, проявляющихся в выполнении функций, имманентных развитому среднему классу. В результате представление индивида о своем статусном положении не определяет его мотиваций, не согласуется с его пониманием характера и направленности социально-экономических интересов и способах их отстаивания. Следует согласиться с тем, что «социально-позиционные или статусные характеристики индивида не сопряжены в сознании людей с их жизненным миром и поведенческими стратегиями

и, соответственно, никак не представлены в их политических или идеологических установках...»<sup>1</sup>

Размытость и неартикулированность социальной структуры российского общества не только подтверждают релевантность выделения среднего класса на основании не какого-либо единственного, а целого набора идентификационных признаков, но и возвращают нас к возможностям использования ресурсного подхода, позволяющего каждый идентификационный признак рассматривать как ресурс, необходимый для формирования успешных адаптационных стратегий.

Анализ сочетаний идентификационных признаков среднего класса показывает, что:

- самоидентификация в качестве среднего класса — наиболее профицитный признак. Часто подобная социальная идентичность не подкреплена ни материальным, ни профессиональным статусом;
- имеется группа, обладающая достаточно высоким профессиональным статусом, который не подкреплен ни адекватным материальным вознаграждением, ни статусной самооценкой (по-видимому, ее составляют специалисты с высшим образованием на не руководящих позициях), тем самым данная группа сближается с нижним слоем, для которого более актуальна проблема выживания, нежели успешной адаптации;
- в целом ряде случаев социальная самоидентификация индивидов строится не на материальных и профессиональных, а на иных критериях (наличие высшего образования, уважение окружающих, представления о достойно прожитой жизни и проч.), что не располагает к рефлексии по поводу наращивания ресурсов развития;
- критерий материальной обеспеченности лучше согласуется с критерием социальной идентичности, чем с профессиональным статусом, что свидетельствует о возмож-

<sup>1</sup> Гудков Л.Д. Парадоксы изучения социальной структуры в России//Историческая и социально-образовательная мысль. 2016. Т. 8. № 2/2. С. 207–224.

#### 14. РИСКИ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

ностях извлечения приемлемого дохода из деятельности, не покрываемой вмененным профессиональным статусом, и, таким образом, от данной группы можно ожидать определенных моделей поведения адаптационного характера.

Ранее удалось установить направления изменений профессиональной структуры СК. В 2000-е годы из его состава выпадали «профессионалы», занятые деятельностью в потенциально инновационных и наукоемких сферах, и взамен входили занятые в сфере управления и силовых структурах. В этой связи интересно посмотреть сегодняшнюю структуру занятости представителей различных стратификационных групп (табл. 14.1).

ТАБЛИЦА 14.1. Профессиональная структура различных стратификационных групп, % по строке

| Отрасль экономики                                       | Стратификационные группы |                      |                      |         |
|---|--------------------------|----------------------|----------------------|---------|
|   | Нижние слои              | Дальняя периферия СК | Ближняя периферия СК | Ядро СК |
| Промышленность  | 21,2                     | 27,2                 | 36,0                 | 15,6    |
| Строительство, ЖКХ                                      | 28,4                     | 27,4                 | 25,3                 | 18,9    |
| Транспорт, связь  | 32,4                     | 27,2                 | 25,7                 | 14,7    |
| Торговля, бытовое обслуживание, общественное питание    | 28,8                     | 22,9                 | 31,6                 | 16,7    |
| Финансы, страхование                                    | 9,1                      | 13,6                 | 40,9                 | 36,4    |
| Образование, здравоохранение, наука, культура, спорт    | 22,5                     | 32,1                 | 24,4                 | 21,0    |
| Государственное управление, силовые и военные структуры | 22,0                     | 14,3                 | 34,0                 | 29,7    |
| В целом   | 25,4                     | 26,1                 | 29,7                 | 18,8    |

Представители ядра и ближней периферии СК встречаются среди занятых всеми видами экономической деятельности, но явным образом выделяются сферы занятости, где присутствие этих социальных слоев преобладает: это государственное управление и финансовая деятельность. Представителей ядра СК реже можно встретить среди занятых в промышленности, торговле, сфере обслуживания. Заметим, что занятость в науке, образовании, здравоохранении, культуре в большей степени характерна для дальней периферии СК. Таким образом, ядро и ближняя периферия среднего класса крайне неоднородны по профессиональному составу, но доля занятых в потенциально инновационных видах деятельности в их составе по-прежнему имеет тенденцию к сокращению.

По оценке опрошенного населения, уровень материального обеспечения снизился во всех стратификационных группах (табл. 14.2).

ТАБЛИЦА 14.2. Изменение материальное положения в 2016 году по отношению к 2014 году, % по строке

| Стратификационные группы | Материальное положение |               |                       |
|--------------------------|------------------------|---------------|-----------------------|
|                          | ухудшилось             | не ухудшилось | затруднились ответить |
| Нижние слои              | 80,8                   | 17,0          | 2,2                   |
| Дальнняя периферия СК    | 68,0                   | 31,7          | 0,3                   |
| Ближняя периферия СК     | 44,4                   | 54,7          | 0,9                   |
| Ядро СК                  | 42,4                   | 55,7          | 1,9                   |
| Всего                    | 59,6                   | 39,1          | 1,3                   |

Ядро и ближняя периферия СК выделяются тем, что среди их представителей минимально, но преобладают те, чье материальное положение не ухудшилось за последние два года. В остальных группах, безусловно, преобладают те, чье положение ухудшилось.

На поверхностный взгляд эти данные противоречат результатам исследования СК, проведенного Институтом со-

#### 14. Риски снижения уровня благосостояния населения

циологии РАН<sup>1</sup>, но методологически авторы этого исследования выставляют более низкие критериальные требования к входению в СК. В результате его состав заметно шире, что позволяет войти в него большей доле квалифицированных работников, занятых в обрабатывающих отраслях, науке, образовании, здравоохранении. Доходы работников этих сфер росли в «тучные» годы, но более низкими темпами, чем доходы занятых в управлении, силовых структурах, банковско-финансовом секторе. В этом смысле вывод авторов исследования Института социологии РАН о том, что наблюдается сокращение доходов представителей квалифицированной рабочей силы вообще и среднего класса в частности, а это является антистимулом для роста образования и квалификации занятых в потенциально инновационных отраслях, вовсе не противоречит нашим данным.

Угроза снижения сложившегося уровня благосостояния проистекает как из внешних обстоятельств, обусловленных негативными явлениями в экономике, так и внутренних, происходящих из социально-экономических характеристик. Рассмотрим влияние отдельных групп рисков снижения уровня благосостояния в разрезе стратификационных групп и начнем с оценки текущего положения предприятий (фирм, организаций), где заняты представители различных социальных слоев, и перспектив развития соответствующих экономических субъектов.

Представители ядра и ближней периферии среднего класса трудятся на предприятиях, чье экономическое положение заметно лучше тех, где заняты представители социальных слоев, стоящих на нижних ступенях социальной лестницы. Так, 38% представителей ядра СК сообщили, что заняты на предприятиях (в организациях) с хорошим экономическим положением, а среди представителей нижней группы такую оценку текущему состоянию предприятия дали только 23% респондентов.

<sup>1</sup> См.: Тихонова Н.Е. Влияние кризиса на жизнь российского среднего класса // Общественные науки и современность. 2016. № 4. С. 48–65.

В то же время представители ядра СК и его периферии чаще заняты на предприятиях (фирмах, организациях), чье развитие отличается большей стабильностью. Так, более половины представителей нижних слоев заняты на предприятиях, чье положение ухудшилось, среди представителей ядра на таких предприятиях работают 37,5%, ближней периферии СК – 30,3%. Объяснение этому, видимо, нужно искать в конкурентных преимуществах представителей СК (более развитому человеческому и социальному капиталу), которые они сумели накопить и реализовать в сфере занятости, сумев трудоустроиться не только в более успешно развивающихся отраслях, как было показано выше, но и на наиболее успешных предприятиях.

То же можно сказать и в отношении перспектив развития предприятий, где заняты представители различных стратификационных групп: нижние слои в большей степени заняты на предприятиях, положение которых, в представлениях респондентов, будет и дальше ухудшаться.

Попробуем сгруппировать вызовы, связанные с внешними по отношению к представителям стратификационных групп факторами, а именно занятость на предприятиях: 1) находящихся в плохом экономическом положении; 2) положение которых ухудшилось; 3) положение которых будет ухудшаться в будущем. Можно заключить, что угрозы, связанные с положением предприятий, концентрируются в нижних стратификационных группах, в то время как свободны от этих угроз в основном представители ядра и ближней периферии СК (табл. 14.3).

ТАБЛИЦА 14.3. Концентрация внешних рисков в сфере занятости представителей стратификационных групп, % по строке

| Стратификационные группы | Сумма экономических рисков |      |      |      |
|--------------------------|----------------------------|------|------|------|
|                          | 0                          | 1    | 2    | 3    |
| Нижние слои              | 34,0                       | 24,9 | 22,6 | 18,5 |
| Дальняя периферия СК     | 37,5                       | 29,5 | 20,1 | 12,9 |
| Ближняя периферия СК     | 63,2                       | 19,7 | 13,3 | 3,8  |
| Ядро СК                  | 54,9                       | 21,1 | 16,6 | 7,4  |
| В целом                  | 47,8                       | 23,8 | 18,0 | 10,4 |

#### 14. Риски снижения уровня благосостояния населения

Вторая группа рисков связана с угрозой потери работы. Риски потери работы у нижних слоев заметно выше, чем у представителей СК. Так, 90% представителей ядра СК рассчитывают сохранить рабочее место, в то время как в нижнем слое на это надеются менее 70%.

Полученные данные свидетельствуют о том, что в представлении большинства опрошенных, к какой бы стратификационной группе они ни относились, поиск новой работы в настоящее время связан с большими трудностями. Более того, по мнению 30% представителей нижнего слоя, равнозначное рабочее место найти практически невозможно, и так же считают около 20% представителей среднего класса. Это свидетельствует о скатии рынка труда и слабой трудовой мобильности, которая могла бы нивелировать угрозы снижения уровня благосостояния, связанные с ухудшением положения предприятия и потерей рабочего места. Но, впрочем, представители ядра и ближней периферии СК находятся в лучшем положении, чем представители других стратификационных групп.

Агрегировав риски, связанные с сохранением рабочего места и перспективами трудоустройства в случае его потери, можно заключить, что в наиболее устойчивом положении в сфере занятости находятся представители ядра СК, далее, по мере опускания по статусной лестнице, устойчивость в сфере занятости снижается. Вместе с тем нужно обратить внимание на то, что дифференциация между стратификационными группами не так велика, как можно было бы предположить исходя из размера человеческого капитала, которым обладают различные стратификационные группы: напомним, что по условиям включения в состав среднего класса его представители обладают высшим профессиональным образованием и квалификацией. Из этого может следовать тенденция снижения различий между средним классом и нижними слоями и увеличения отрыва между ним и верхним слоем, но вторую часть этой гипотезы невозможно проверить вследствие того, что представители верхнего слоя практически не попадают в выборки массовых опросов.

Другая группа рисков связана с изменением характера потребительской активности. Трансформацию моделей потребительской активности мы рассматриваем именно в аспекте рисков, а не только как феномен снижения уровня благосостояния, поскольку потребление характеризует еще и статусную принадлежность, а также образ жизни и тип адаптационного поведения.

Снижение общей потребительской активности зафиксировано как официальной статистикой, так и социологическими данными, показывающими, что ее снижение произошло во всех стратификационных группах населения. Так, сократили расходы на товары и услуги 88,6% представителей нижних слоев; 76,7% – дальней периферии СК; 64,7% – ближней периферии СК и 60,5% – ядра СК. Приведенные данные указывают на то, что ядру и ближней периферии среднего класса в большей степени, чем нижним слоям, удается сохранить уровень потребительской активности, но так же, как и другие, они включились в режим экономии, поскольку доля сокративших потребление и в этих группах превышает половину от их численности.

Признаком, характеризующим не только уровень материальной обеспеченности, но и пространство потребительской активности, является доля свободных средств, остающихся за пределами расходов на питание. По этому признаку представители ядра СК отрываются от всех остальных групп, в том числе и от ближней периферии, имея в своем составе 32% тех, кто тратит на питание менее трети бюджета (против 18,7% в ближней периферии, 17,1% – дальней периферии и 13,7% – в нижнем слое).

Сокращение потребительской активности во всех группах является устойчивым трендом, и его устойчивость подкрепляется объемом негативных ожиданий в отношении возможностей расширения потребления в будущем. То есть сокращение потребления отражает не только снижение доходов, но и массовые представления о негативном характере перспектив экономического развития. Вопреки выводам, которые делают некоторые исследователи о том, что нижние слои не изменили характера потребительской активности,

#### 14. Риски снижения уровня благосостояния населения

поскольку он и раньше находился на очень низком уровне, наши данные показывают, что критическое снижение потребления произошло именно в нижней доходной группе, где существенно снизились расходы на питание и лекарства, а также на медицинские и образовательные услуги. Последнее важно, поскольку именно доступ к образованию и здравоохранению дает шансы повышения человеческого капитала – ресурса выхода из бедности.

Сокращение потребления в сферах, характеризующих образ жизни, в большей степени характерно для среднего класса, и, таким образом, его представители столкнулись не только с сокращением доходов, но и с сокращением возможностей – того, что определяет стиль жизни и социальное самочувствие не в меньшей степени, чем материальная составляющая. Вместе с тем наши и другие исследования среднего класса демонстрируют низкую чувствительность российского населения к понижению уровня жизни и снижению потребительских стандартов, увязывая это с необходимостью укрепления страны.

Ряд экспертов предполагают, что слабая чувствительность к сокращению потребительских возможностей проистекает из «бедного сознания», и возвращение к суженному потреблению воспринимается большинством населения как восстановление некой нормы. На наш взгляд, сложившиеся модели потребительского поведения есть следствие не особого типа сознания, а результат рационального поведения, в соответствии с которым население инвестирует в то, что, по его мнению, может давать отдачу. Так, например, наши исследования в сфере образования свидетельствуют о том, что две трети родителей, имеющих детей-школьников, платят за их дополнительные занятия, рассчитывая, что в будущем, когда дети вырастут, это создаст им необходимые конкурентные преимущества. Правда, в дальнейшем инвестиции в дополнительное образование взрослых существенно снижаются по сравнению с тем, сколько вкладывается в детей. Таким образом, российское население, серьезно относясь к задаче повышения индивидуальной конкурентоспособности и вкладывая усилия и инвестиции на ранних стадиях формирования

образовательных траекторий, в дальнейшем в своем большинстве теряет интерес к «образованию в течение жизни». Происходит это вследствие узости сфер реализации человеческого потенциала, слабоконкурентной среды, характерной для немеритократических обществ, слабости институтов, поддерживающих индивидуальные усилия. Таким образом, в сфере образования мы не склонны видеть проявлений «бедного сознания».

Сложно обстоит дело с инвестициями в здоровье. С одной стороны, доказана их полезность<sup>1</sup>, подтвержденная интересом работодателей и населения к услугам добровольного медицинского страхования в годы, предшествующие реформам в сфере здравоохранения. Теперь, как можно предположить, этот интерес падает. К тому же реформа здравоохранения, как показывают исследования<sup>2</sup>, существенным образом нарушила сложившийся *modus operandi* во взаимодействии населения с учреждениями здравоохранения, вследствие чего население отказывается от долгосрочных стратегий инвестирования в здоровье и возвращается к неформальным практикам получения медицинских услуг. И это также представляется нам не следствием «бедного сознания», а результатом институциональных дисфункций в этой важной для накопления человеческого капитала сфере.

Тем более что это относится к возможностям инвестировать в жилье. Специалистами проведены расчеты доступности жилья в разрезе квинтильных доходных групп, которые показывают, что до 2011 года приобретение жилья (стандартной двухкомнатной квартиры на первичном или вторичном рынке) было доступно только для представителей наиболее обеспеченной — пятой — квинтильной доходной группы населения. В 2011 году оно стало доступно также для представителей четвертой квинтильной группы. Для остальных

#### 14. Риски снижения уровня благосостояния населения

доходных групп жилье на первичных и вторичных рынках, согласно международной методологии оценки, оказывается недоступно<sup>1</sup>. В связи с этим сберегать в целях приобретения жилья не представляется большинству населения рациональной стратегией, тем более что оно (население) не испытывает особого доверия к институтам, ответственным за сохранность сбережений.

Вернемся к рискам, исходящим из сферы потребления. Серьезным риском является тип кредитного поведения, сложившийся в годы, предшествующие последнему кризису.

Из полученных данных следует высокоактивное кредитное поведение всех стратификационных групп; нет различий и в формах, по которым осуществляются кредитные обязательства. Иное дело — задолженность по выплатам кредитов, которая вдвое чаще встречается в нижней группе по сравнению с ядром СК.

Теперь оценим потребительские риски в целом (табл. 14.4), суммируя для этого все рассмотренные виды. Ядро среднего класса выигрывает у других групп в том, что среди его представителей имеется большая, чем в других группах, доля тех, кто оказался вне зоны риска (12,2% по сравнению с 1% в нижней группе).

В такой типологии хорошо видно, что потребительская активность ядра и периферии среднего класса находится, как и для нижних слоев, в зоне риска, но эти риски слабее.

Теперь посмотрим на другую сторону проблемы: какими ресурсами, позволяющими противостоять рискам снижения уровня благосостояния, обладают представители различных стратификационных групп.

Что касается дополнительной занятости (ресурсу, который способствовал успешной адаптации населения в начале 90-х годов), то данные свидетельствуют о том, что ее распространение по стратификационным группам достаточно равномерно, и в ядре среднего класса имеющих дополнительную

<sup>1</sup> См.: Рощина Я. Отдача от позитивных и негативных инвестиций в здоровье. Препринт WP3/2008/05. Серия WP3. НИУ ВШЭ // <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/78807865>.

<sup>2</sup> Пресс-выпуск ВЦИОМ № 2919 от 02.09.2015 г. // <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115370>.

<sup>1</sup> См.: Шнейдерман И.М., Ноздрина Н.Н. Опыт интегральной характеристики уровня развития жилищной сферы в регионах России // Вопросы статистики. 2014. № 1. С. 64–74.

занятость меньше, чем в остальных группах. Одно из проявлений стабилизации социально-экономического уклада в начале 2000-х годов как раз и заключалось в переходе от вторичной и множественной занятости как способа адаптации к единичной занятости с относительно высокой оплатой труда, что в большей степени характерно для представителей ядра СК.

ТАБЛИЦА 14.4. Потребительские риски представителей стратификационных групп, % по строке

| Стратификационные группы | Потребительские риски                         |                            |                                  |
|--------------------------|---|----------------------------|----------------------------------|
|                          | отсутствуют (ни одного или один) <sup>1</sup> | незначительные (два риска) | существенные (более двух рисков) |
| Нижний слой              | 19,2  | 40,0                       | 40,8                             |
| Дальняя периферия СК     | 23,7  | 43,1                       | 33,2                             |
| Ближняя периферия СК     | 39,0  | 38,1                       | 22,9                             |
| Ядро СК                  | 37,8  | 44,6                       | 17,6                             |
| В целом                  | 29,6  | 41,1                       | 29,3                             |

Важным ресурсом является наличие сбережений, и здесь ядро СК выделяется как наиболее массовый слой держателей сбережений — их имеют 40,5% представителей соответствующей группы против 12,3% в нижнем слое. Относительно размера имеющихся сбережений можно судить по ответам на вопрос, какова «подушка безопасности», т. е. на какой срок хватит сбережений в случае потери других источников дохода. Значительные сбережения, позволяющие прожить два года и более, имеют только представители ядра (11,9%) и ближней

<sup>1</sup> В отношении потребительских рисков (в отличие от других видов) мы признаем относительно безрисковыми домохозяйства с одним актуальным видом. Это связано с тем, что в условиях экономического кризиса в массовых группах практически не встречаются домохозяйства, которые абсолютно не испытали его негативных последствий.

#### 14. Риски снижения уровня благосостояния населения

периферии СК (9,1%). Другие стратификационные группы сбережениями в таком размере не обладают. Наиболее многочисленная группа представителей ядра и ближней периферии СК имеют сбережения, позволяющие прожить несколько месяцев.

Важным ресурсом, способным нивелировать риски снижения уровня благосостояния, является наличие второго жилья, которое можно сдавать. Этим ресурсом представители ядра среднего класса обладают чаще остальных — 16% против 4,7% в нижнем слое.

В качестве ресурса можно также рассмотреть имущественную обеспеченность представителей стратификационных групп. Как ресурс, она выступает в качестве возможности сократить расходы на приобретение товаров длительного пользования без ущерба для качества жизни.

Имущественный парк можно условно разделить на товары бытового назначения, информационные товары и премиум-товары, определяющие более высокое качество жизни. Из табл. 14.5 следует, что товарами бытового назначения (холодильник, стиральная машина) обладают в равной степени представители всех групп населения. Информационные товары (компьютер, смартфон, сеть Интернет) также достаточно широко распространены, и можно говорить о вхождении информационного имущества в число нормативно необходимого. В то же время видно смещение численности обладателей соответствующих товаров в сторону верхних стратификационных групп, особенно ядра СК, где они распространены почти стопроцентно. Что касается премиум-товаров (посудомоечные машины, кондиционеры), то ими в большей мере обладают представители ядра СК.

Функцию «запаса прочности» имущественная обеспеченность может выполнять в том случае, если парк имущества полностью укомплектован и является достаточно современным. Именно таков он у большинства представителей среднего класса (65% в ядре и 58% в ближней периферии). Но и нижний слой отстал в этом отношении не намного — 46% соответствующего слоя обладают хорошей имущественной обеспеченностью. В этом смысле «тучные» годы с высокой

потребительской, пусть и кредитной, активностью не прошли даром.

ТАБЛИЦА 14.5. Имущественная обеспеченность представителей стратификационных групп, %

| Стратификационные группы | Уровень имущественной обеспеченности |                                |                         |
|--------------------------|--------------------------------------|--------------------------------|-------------------------|
|                          | Наличие товаров бытового назначения  | Наличие информационных товаров | Наличие премиум-товаров |
| Нижний слой              | 98,1                                 | 80,9                           | 10,5                    |
| Дальняя периферия СК     | 98,9                                 | 90,5                           | 17,4                    |
| Ближняя периферия СК     | 99,5                                 | 91,7                           | 25,5                    |
| Ядро СК                  | 98,5                                 | 96,6                           | 39,0                    |
| В целом                  | 98,8                                 | 89,5                           | 22,0                    |

Вместе с тем имеется и значительная по численности группа представителей ядра среднего класса, которая нуждается в обновлении имущественного парка. Финансовую возможность обновления имеют при этом менее трети представителей этой группы.

Определим уровень имущественной обеспеченности различных стратификационных групп, исходя из количества предметов длительного пользования (табл. 14.6).

Из приведенных данных следует, что ядро СК выделяется как наиболее имущественно обеспеченный слой, и в его составе практически нет тех, чья имущественная обеспеченность может быть оценена как низкая. Но уже ближняя периферия заметно отстает от ядра, а тем более отстают слои, стоящие ниже. Это означает, что запас прочности, создаваемый накопленным имуществом, не особенно велик даже в верхних стратификационных группах. Из этого можно предположить, что снижение потребительской активности, о характере которой мы писали выше, сегодня может рассматриваться как достаточно скатая во времени адаптацион-

14. Риски снижения уровня благосостояния населения ная стратегия. В длительном периоде эта стратегия неминуемо будет давать сбой.

ТАБЛИЦА 14.6. Имущественная обеспеченность представителей стратификационных групп, % по строке

| Стратификационные группы | Уровень имущественной обеспеченности <sup>1</sup> |                                  |                                 |
|--------------------------|---|----------------------------------|---------------------------------|
|                          | низкий (до трех предметов)                        | средний (четыре-шесть предметов) | высокий (более шести предметов) |
| Нижний слой              | 26,2  | 70,2                             | 3,6                             |
| Дальняя периферия СК     | 12,7  | 79,6                             | 7,7                             |
| Ближняя периферия СК     | 11,8  | 73,0                             | 15,2                            |
| Ядро СК                  | 3,8   | 63,8                             | 32,4                            |
| В целом                  | 14,3  | 72,3                             | 13,4                            |

В табл. 14.7 представлены определившиеся типы ресурсообеспеченности представителей различных стратификационных групп.

Разумеется, высокой ресурсообеспеченностью отличается прежде всего ядро и, с отставанием, ближняя периферия среднего класса. В то же время хорошо видна внутренняя неоднородность среднего класса: его состав разделился практически равномерно по трем типам ресурсообеспеченности.

Приспособление к новой реальности (или, как ее представляют, «новой нормальности») со сниженными стандартами потребления и повышенными угрозами в сфере занятости должно идти за счет адаптационных практик, релевантных имеющимся ресурсам (табл. 14.8).

<sup>1</sup> По количеству имеющихся предметов имущества (максимум – 8, в том числе холодильник, стиральная машина, посудомоечная машина, персональный компьютер, доступ к интернету, кондиционер, смартфон, автомобиль).

## 14. РИСКИ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

ТАБЛИЦА 14.7. Типы ресурсообеспеченности представителей стратификационных групп, % по строке

| Стратификационные группы | Типы ресурсообеспеченности <sup>1</sup> |                             |                                     |
|--------------------------|---|-----------------------------|-------------------------------------|
|                          | низкая<br>(ресурсы<br>отсутствуют)      | средняя<br>(один<br>ресурс) | высокая<br>(два и более<br>ресурса) |
| Нижний слой              | 68,4                                    | 26,8                        | 4,8                                 |
| Дальняя периферия СК     | 59,7                                    | 31,6                        | 8,7                                 |
| Ближняя периферия СК     | 48,1                                    | 32,4                        | 19,5                                |
| Ядро СК                  | 34,8                                    | 37,4                        | 27,8                                |
| В целом                  | 55,1                                    | 31,5                        | 13,4                                |

ТАБЛИЦА 14.8. Адаптационные практики различных стратификационных групп, %

| Стратегии  | Стратификационные группы |                            |                            |         |         |
|--|--------------------------|----------------------------|----------------------------|---------|---------|
|  | Нижние слои              | Дальняя<br>периферия<br>СК | Ближняя<br>периферия<br>СК | Ядро СК | В целом |
| Купили автомобиль<br>(средство передвижения),<br>недвижимость (жилье)                          | 4,0                      | 8,2                        | 11,1                       | 18,9    | 10,0    |
| Купили валюту, ценные<br>бумаги, золото и т. п.  | 1,1                      | 1,6                        | 1,9                        | 7,6     | 2,6     |
| Отложили деньги  | 5,4                      | 10,3                       | 15,6                       | 24,2    | 13,2    |
| Купили товары<br>длительного пользования<br>(компьютерную, бытовую<br>технику, мебель и т. п.) | 13,5                     | 17,5                       | 35,2                       | 36,7    | 25,2    |

<sup>1</sup> Максимум – четыре (наличие дополнительной занятости, наличие сбережений, наличие жилья для возможной сдачи, высокий уровень имущественной обеспеченности).

Окончание табл. 14.8

| Стратегии  | Стратификационные группы |                            |                            |         |         |
|--|--------------------------|----------------------------|----------------------------|---------|---------|
|  | Нижние слои              | Дальняя<br>периферия<br>СК | Ближняя<br>периферия<br>СК | Ядро СК | В целом |
| Нашли вторую работу,<br>подработки   | 11,3                     | 12,2                       | 17,5                       | 8,3     | 12,8    |
| Стали выращивать больше<br>овощей и фруктов, завели<br>скотину               | 13,2                     | 15,1                       | 15,4                       | 11,0    | 13,9    |
| Получили образование<br>по профессии,<br>востребованной<br>в настоящее время | 4,3                      | 2,6                        | 8,3                        | 4,5     | 5,1     |
| Ничего из перечисленного<br>не делали  | 61,5                     | 50,8                       | 34,6                       | 37,1    | 46,3    |

Средний класс (его ядро и ближняя периферия) выделяются среди общего состава населения как носители каких-либо адаптационных практик: их отсутствие фиксируется у 34,6% представителей ближней периферии и 37% у представителей ядра против 61,5% представителей нижнего слоя и 50,8% дальней периферии СК.

Примерно пятая часть представителей ядра среднего класса инвестировали в средства передвижения и недвижимость. Уже в ближней периферии соответствующая группа почти вдвое меньше по численности. Они же (ядро СК) являются более активными приверженцами сберегательной стратегии.

Создание запаса прочности в виде имущества длительного пользования также в большей степени соответствует стратегии среднего класса.

Множественная занятость, приработка в наибольшей степени характерны для поведения представителей ближней

периферии среднего класса, чем его ядра, так как последние наиболее уверенно чувствуют себя в сфере занятости.

Важно, что использование личного подсобного хозяйства распространялось на представителей всех без исключения стратификационных групп примерно равным образом, и лишь в ядре среднего класса распространность этой стратегии сокращается.

## Заключение

Исследования, проведенные в 90-е годы, показывали, что самые разные группы населения не склонны были рассматривать образовательно-профессиональный потенциал как надежную опору социально-экономической адаптации к происходящим переменам в экономике и обществе. Значение образования и профессии возрастало в случае позитивных социальных перемещений, но значимость этого фактора признавала лишь треть тех, кто повысил свой социальный статус, для остальных значимость образовательно-профессионального фактора еще меньше. Существенно более весомым фактором успеха выступали связи и знакомства, которые для тех, кто снизил свой социальный статус, значительно опережали по значимости образование и профессию. Лишь в группе, для которой характерна была позитивная социальная динамика, социальные связи уходили на второй план.

Проведенные исследования позволили установить, какое значение люди придают двум основным социальным ресурсам — высшему образованию и социальным связям — и какой ресурс считают наиболее эффективным «здесь и сейчас». На основании этого можно определить, с каким типом общества мы имеем дело: базирующимся на транспарентных механизмах вертикальной мобильности (массовая ориентация на получение качественного образования) с хорошими перспективами развития человеческого потен-

циала и связанного с ним роста конкурентоспособности национальной экономики или основанным на неформальных социальных связях и взаимодействиях (тогда не следует рассчитывать на прозрачные конкурентные механизмы, это будет тормозить экономический рост).

В работе показано, что в современном российском обществе преобладает тип вертикальной мобильности, основанный на неформальных практиках, социальных связях и знакомствах. Иными словами, социальные связи выступают заменой и компенсацией заблокированных или неразвитых легальных конкурентных путей восхождения — социальных лифтов. Отметим, что в сложившихся институциональных условиях данный тип вертикальной мобильности можно считать универсальной моделью социальной динамики, поскольку он практически не зависит от возрастных, образовательных, социально-профессиональных и даже территориальных характеристик.

Разрушение подобных механизмов должно, как представляется, стать основной целью новой социальной политики. Традиционная политика снижения бедности, преимущественно в монетарных формах, как показывает динамика последних лет, практически исчерпала свой потенциал. На смену ей должна прийти иная парадигма — преодоление ограничений в доступе к немонетарным ресурсам развития. Основным ресурсом по-прежнему выступает образование в разнообразных формах и на разных этапах жизненного цикла человека и социальных групп.

Однако и этого недостаточно для устойчивой работы социальных лифтов. Расширение доступа к ресурсам развития для «слабых» в ресурсном измерении социальных групп еще не гарантирует поступательной социальной траектории общества в целом, если социальные группы из верхнего эшелона не видят перспектив для себя. Даже если все социальные группы в равной степени осознают нужность и важность качественного образования и начнут выстраивать свое поведение на рынке труда и в других сферах экономической деятельности не на связях, а на компетенциях, у такого сценария также возникнет объективный барьер. Потребуются новые

виды и формы дополнительного (второго, третьего) образования, которые позволят людям повышать свои статусные и экономические позиции.

Только политика, направленная на рост ресурсообеспеченности населения, способна достичь своей конечной цели — повышения общего уровня благосостояния, сокращения зоны бедности и нуждаемости, снижения рисков попадания в сложную жизненную ситуацию. Это равнозначимо как для каждого отдельного домохозяйства, так и для российского общества в целом. В первую очередь такая политика даст заметный результат в отношении наименее ресурсообеспеченного и неблагополучного населения. В кризисы, подобные тому, который имеет место в настоящее время, социальным приоритетом должна выступать не только и не столько материальная поддержка социально уязвимых групп населения, направленная на поддержание минимально приемлемого уровня существования, сколько увеличение ресурсного потенциала этих социальных групп.

Реализовавшийся в период до последнего кризиса сырьевого типа экономики определенным образом повлиял на складывание массовых моделей социально-экономического поведения. В их формировании население исходило из того, что, во-первых, рост личного и семейного благосостояния происходит сам собой, вне зависимости от усилий по повышению индивидуальной конкурентоспособности и роста производительности труда; во-вторых, источником повышения личного и семейного благосостояния является государство. Результатом таких представлений стал рост патерналистских ориентаций и соответствующих моделей поведения. Реализация таких моделей носила рациональный характер при благоприятной экономической конъюнктуре, но контрпродуктивно в ситуации кризиса. Проблема состоит в том, что смена доминирующих ранее моделей поведения затруднительна в силу того, что институциональный контекст для реализации моделей поведения, основанных на самореализации, использовании собственных социальных ресурсов развития, индивидуальной конкурентоспособности, не создан. Этот вывод также важен для актуальной

социальной политики, которой придется иметь дело со значительными по численности слоями и группами населения, не способными самостоятельно решать проблемы роста индивидуального или семейного благосостояния, в силу чего они будут апеллировать к государству как главному патрону.

Действующие механизмы вертикальной мобильности, имманентные типу экономического развития, служат тормозом роста численности российского среднего класса, который находится в определенном кризисе. Кризис проявляется, во-первых, в отсутствии модернизационного тренда экономического развития и дефиците рабочих мест в инновационных отраслях, что сдерживает расширение его численности, а во-вторых, уровень накопления человеческого потенциала среднего класса превосходит уровень его реализации.

Можно зафиксировать, что кардинальным образом изменилось само содержание понятия социально-экономической адаптации населения к переменам во внешней среде. В экономическом и институциональном контекстах 90-х годов кризис и массовое снижение уровня жизни при фактическом отсутствии действенной помощи со стороны государства вынуждали население осваивать новые формы деятельности, прибегать к вторичной занятости, мелкому предпринимательству. Адаптация стала в этот период макроэкономическим процессом, в который было втянуто все население, значительная часть которого наряду с традиционными стратегиями — работой в ЛПХ использовала активные и достаточно успешные трудовые адаптационные стратегии. Модели адаптационного поведения в этом смысле можно считать вполне рациональными с точки зрения соотнесения ресурсов населения с возможностями, предоставляемыми внешней средой.

В 2000-е — относительно благополучные в экономическом отношении годы — население, воспользовавшись этим, изменило характер потребления, сдвигая баланс накопления и потребления в сторону последнего и накапливая различного рода материальные ресурсы. В то же время заметный бум образования, в том числе дополнительного, отмечаемый в эти

годы, свидетельствовал об интересе населения к наращиванию нематериальных ресурсов — повышению собственной конкурентоспособности. Множественная занятость практически полностью сменилась единичной занятостью главным образом в бюджетной сфере и государственных компаниях. Таким образом, адаптация к внешней среде по преимуществу состояла во все большем сближении с государством в плане экономической деятельности, получении как можно более высокой ренты от достижений сырьевой экономики в виде роста зарплат, не обеспеченного ростом производительности труда, создании материальных запасов, образующихся вследствие высокой потребительской активности.

Начавшийся кризис вновь, как и 90-е годы, хотя далеко не в тех масштабах, негативным образом сказался на большинстве населения, чей уровень жизни существенно снизился. Можно было бы ожидать, что значительные по численности группы населения начнут возвращаться к деятельности практикам 90-х годов, станут для этого использовать накопленные нематериальные ресурсы — образовательный и профессиональный капиталы. Но, как мы видим из анализа данных мониторинга, этого не произошло — к активным практикам адаптации обращается не более 15% опрошенных граждан. Образование и квалификация слабо востребованы немодернизированной экономикой и сужающимся рынком труда. В то же время материально-имущественные ресурсы, которые можно рассматривать как определенный запас прочности, естественным образом сокращаются и амортизируются, а их обновление для большинства населения становится неактуальным вследствие вынужденного сокращения потребительских расходов. В этих обстоятельствах содержанием адаптации становится привыкание к новой реальности без попыток ее изменить.

В целом проведенный анализ свидетельствует о том, что реализовавшийся сырьевой тип экономики существенным образом повлиял на формирование массовых моделей социально-экономического поведения, ориентированных сугубо на государство. Реализация соответствующих моделей носила рациональный характер при благоприятной экономической

#### РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

конъюнктуре, но оказалась контрпродуктивна в ситуации кризиса. Смена же доминирующих ранее моделей поведения затруднительна в силу того, что институциональный контекст для реализации иных моделей поведения, основанных на самореализации, использовании собственных социальных ресурсов развития, индивидуальной конкурентоспособности, не создан.

Научное издание

*Заказное издание*

Елена Михайловна Авраамова

**Российское население в постсоветский период:  
опыт кризисов и социальные ресурсы развития**

Выпускающий редактор *Е. В. Попова*

Редактор *Г. А. Лакеева*

Дизайн обложки *С. Д. Зиновьев*

Оригинал-макет *О. З. Элоев*

Верстка *Т. А. Файзуллина*

Подписано в печать 20.11.2017. Формат 60x90/16.

Гарнитура «ПТ Сериф Про». Усл. печ. л. 13,00

Тираж 350 экз. Заказ № 1271

Издательский дом «Дело» РАНХиГС  
119571, Москва, пр-т Вернадского, 82

Коммерческий центр: тел. (495) 433–25–10, (495) 433–25–02

[www.ranepa.ru](http://www.ranepa.ru)

[delo@ranepa.ru](mailto:delo@ranepa.ru)

Отпечатано в типографии РАНХиГС  
119571, Москва, пр-т Вернадского, д. 82