

Библиотека Института современного развития

**РОССИЙСКИЙ СРЕДНИЙ КЛАСС:
ТОЧКИ РОСТА (ГИПОТЕЗЫ
И ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ)**

Москва
«Экон-Информ»
2009

ББК 60.541.2:60.543.42

Р76

Коллектив авторов

Л. Григорьев, А. Салмина, О. Кузина

Р76 Российский средний класс: точки роста (гипотезы и предварительный анализ). – М.: Экон-Информ, 2009. – 148 с.

В последнее время тема среднего класса находится в эпицентре политического, общественного и экспертного обсуждения. Авторы, опираясь на многолетний опыт исследования этой проблемы, рассматривают вопрос о месте, роли и функциях среднего класса на различных этапах социально-экономического развития России за последнее десятилетие. Исследование позволило определить масштабы, границы и структуру как российского среднего класса, так и других социальных групп, которые сегодня не относятся к средним классам, но обладают определенным потенциалом для перемещения в данную группу, а также отношение среднего класса к конкуренции и порядку. Данная публикация является промежуточным документом исследовательского проекта Института современного развития и предназначена для широкого научно-практического использования.

ISBN 978-5-9506-0000-0

© Институт современного развития, 2009 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	
Часть 1. Структура среднего класса в России: гипотезы и предварительный анализ.....	5
Введение	5
1. Структура среднего класса: краткий обзор исследований .	12
2. Средний класс после переходного периода: три уровня	36
3. Общие соображения по структуре среднего класса по профессиональным отрядам	50
4. Гипотезы финансового поведения среднего класса.....	59
5.Интересы структурных элементов среднего класса в формировании экономической политики	70
6. Направления дальнейших исследований	78
Приложение 1. Гипотетическая модель структуры среднего класса	81
Приложение 2. Модели социальной структуры американского общества	94
Приложение 3. Границы уровней среднего класса: поиск соответствий	97
Часть 2.Сберегательные стратегии среднего класса	
Введение.....	101
1. Экономические теории сберегательного поведения домохозяйств.....	103
2. Эмпирические иллюстрации моделей сберегательного поведения населения (российские данные).....	123
3. Задачи и гипотезы исследований финансового поведения среднего класса	144

ПРЕДИСЛОВИЕ

В мае 2008 года Институт современного развития начал масштабный исследовательский проект по изучению феномена российского среднего класса. В числе его участников – ведущие экспертные центры страны: Независимый институт социальной политики, Бюро экономического анализа, Институт национального проекта «Общественный договор», Институт энергетики и финансов.

Проект рассчитан на 2008-2009 гг. Но уже его первые результаты представляют интерес не только для экспертного сообщества, но и для органов государственной власти. Не надо забывать, что в соответствии с утвержденной Правительством Стратегией долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года доля среднего класса в населении к концу прогнозируемого периода должна превысить 50%.

В исследовании подробно анализируются границы и динамика развития среднего класса, его профессионально-социальный состав, источники доходов и структура расходов, потребительское поведение, его запросы на институты конкурентной экономики и гражданского общества. Все эти вопросы стали еще более актуальными в связи с кризисом, в который втянулась Россия во второй половине 2008 года. Ведь кризисы могут носить не только деструктивный, но и очистительный характер. Именно на это обстоятельство рассчитывают авторы исследования и Институт современного развития, начинающий серию публикаций по основным направлениям проекта «Российский средний класс».

Председатель Правления
Института современного развития

И. Юргенс

Леонид Григорьев, Алла Салмина¹

Часть I. СТРУКТУРА СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ: ГИПОТЕЗЫ И ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

ВВЕДЕНИЕ

Важность формирования среднего класса постоянно упоминается в работах по проблемам трансформации от плана к рынку и переходному периоду в России. Но первая серьезная работа в России на эту тему была подготовлена только в 2000 г. в Бюро экономического анализа². До недавнего времени вопрос о роли среднего класса представлялся не слишком актуальным – падение ВВП на 43% в 1990-е годы и массовая эмиграция интеллигенции не позволяли серьезно обсуждать эту тему. Большинство аналитиков и критиков либо считали средний класс в РФ несуществующим, либо (массовые СМИ и др.) сводили его к слоям с достатком выше некоторого уровня – по стандартам потребления новых богатых, «удовлетворенных желудочно», по определению братьев Стругацких. Разумеется, для анализа среднего класса, как сложного социального явления, образа

¹ Президент Института Энергетики и Финансов (ИЭФ), декан факультета менеджмента Международного университета в Москве; сотрудник ИЭФ, аспирантка ГУ–ВШЭ.

² Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Авт. коллектив *Е.М. Аврамова, Л.М. Григорьев, Т.П. Космарская, Т.М. Малева* (руководитель), *М.В. Михайлюк, Л.Н. Овчарова, В.В. Радаев, М.Ю. Урнов* / БЭА. М.: ТЕИС, 2000.

жизни и характера политического поведения, недостаточно только экономических инструментов. На его формирование уйдет еще поколение после того, как сложатся для этого экономические условия. Мало исследованы и вопросы социально-го «рекрутинга» нового среднего класса (классов) из социальных групп советского общества. Отчасти это связано с характером приватизации, в которой потенциальный средний класс остался без ресурсов своей имущественной и финансовой независимости.

Однако после длительного экономического подъема 1999-2008 гг. тема формирования среднего класса становится вполне актуальной, что отражено в Концепции долгосрочного развития России на период до 2020 г. Этот документ ставит задачу повышения доли среднего класса в обществе до 50, причем именно через предпринимательство. Смещение среднего класса с малым и средним предпринимательством – ошибка распространенная. Она особенно характерна для нашей страны, **где потеряли «старый потенциальный средний» класс, то есть слои советского общества, наиболее образованные и заинтересованные в трансформации к демократии и рынку, а теперь пытаются создать его заново³.**

В период финансового кризиса 2008 г. и обострения экономических проблем, вызванных начинающимся спадом производства, который вновь окажет серьезное отрицательное воздействие на многие составляющие компоненты (подгруппы)

³ Страны Центральной и Восточной Европы испытали в 1990-е годы менее тяжелый (главное – менее длительный) кризис переходного периода, так что смогли сохранить и трансформировать в средний класс исходные социальные компоненты периода «социалистического эксперимента».

среднего класса, и в условиях мировой рецессии поведение среднего класса становится очень актуальной темой. Теперь она связана не только с формированием среднего класса в России в переходный период в последние два десятилетия или его развитием в ближайшие 20 лет. Важность политической устойчивости общества очевидна, тяжелые последствия разрушения устойчивости среднего класса в Европе в 1930-е годы хорошо известны. Теперь тема формирования среднего класса в России имеет иной фокус. **Прямо или косвенно мы говорим об устойчивости среднего класса в условиях кризиса, его реакции и поведении в условиях кризиса – и в конечном счете как в нашей стране, так и в мире в целом.** Кто выживет в этот кризис в странах с переходной экономикой с сохранившимися демократическими устоями общества – станет *средним действующим (проверенным кризисом на устойчивость) классом!*

Средний класс определяется не только доходами и потреблением, это способ получения доходов (трудовой), характер деятельности, устойчивость, образование – отсюда самоуважение и внутренняя независимость, которые требуются для демократии и политического процесса. Для традиционного социологического анализа важны социальные и культурные традиции и политические предпочтения⁴. А для экономиста в первую очередь важно структурировать социально-экономические источники формирования среднего класса. В развитых странах и более продвинутых странах с переходной экономикой сред-

⁴ Мы полагаем, что формирование «европейского» среднего класса в социально-политическом отношении займет достаточно много времени и должно протекать в приемлемых экономических условиях. Выделение компонент среднего класса по экономическим параметрам не означает «принятие» их в состав среднего класса во всей полноте этого понятия.

ний класс представлен во всех сферах экономической активности, в том числе в аграрной, которую мы в России на данном этапе не включаем в поисковый проект. В будущем в нашей стране также можно ожидать более широкого распространения среднего класса по сферам деятельности. На этом же этапе мы сосредоточимся на нескольких **ключевых проблемах**. В частности, мы полагаем, что пришло время для анализа внутренней структуры общества по уровням и профессиональным группам (отрядам), а также процессов их формирования. Переходный период в общем завершен, общество в целом сформировалось и исследование его более детальной структуры становится актуальным в научном и прикладном плане⁵.

За предыдущие полтора – два десятилетия в России так и не удалось решить проблему определения и создания условий, необходимых для формирования разных отрядов среднего класса. Страна сразу двинулась в направлении латиноамериканской концентрации собственности и «голландской болезни», а не к финансовой устойчивости многочисленного среднего класса. По структуре занятости в России заметно, что она растет в тех отраслях, где может находиться средний класс по характеру деятельности и доходам.

Задача выделения среднего класса (СК) в его более точных границах элегантно решена в новой работе НИСР.⁶ В нашем дальнейшем исследовании мы считаем возможным опираться на эти результаты, а главное мы разделяем уверенность

⁵ См.: Григорьев Л.М. Внутренние противоречия формирования среднего класса в России // Дискуссия о среднем классе / ИНСОР М.: Научная Книга, 2008. С. 27-32.

⁶ Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009г.

в полезности самого метода на базе выделения определенных признаков. Полагаем, что в работах БЭА и НИСП был сделан важный шаг вперед, выявлена нестандартность российской социальной структуры визави «европейского» общества рыночной демократии. Большую значимость имеет также вывод о стабильности среднего класса в принятых определениях в размере 20% от общества – практически та же доля общества соответствует по выделенным признакам среднему классу как в 2000, так и в 2007 году. Мы знаем теперь намного более точно, что подъем (как интуитивно мы полагали) Теперь важно наметить пути соединения нестандартных категорий нашего общества переходного периода и традиционной общественной структуры. Исследования среднего класса стоят на перепутье – либо настала пора развивать теорию нестандартной структуры в новых терминах, либо надо вернуться к ее исследованию в традиционных, привычных терминах.

Наш подход к исследованиям среднего класса лежит в известной мере в возврате к истокам – к подходу на базе изучения профессиональных и трудовых факторов. Прикладная социология во многом началась с работы Питера Блау и Отиса Данкена «Структура занятости в Америке» 1967 года⁷. Современное российское общество во многом сформировалось за два десятилетия переходного периода, но несет на себе и огромные следы советского прошлого, а также эмиграционные потери и иммиграционные приобретения. Мы полагаем, что принадлежность к тем или иным классам, внутренним подуровням классов надо снова искать в реальной жизни. Нужна позитивная

⁷ *Blau, P. & Duncan, O. The American Occupational Structure. New York: Wiley. 1967.*

дискуссия об отрядах среднего класса и его уровнях, их признаках такая же, как она шла о среднем классе в целом в последнее десятилетие. Ниже в таблице 1 мы представили наш подход к подобного рода дискуссии (см. колонку «Границы ИЭФ»). Средний класс в переходном периоде весьма неоднороден, продвижение разных его отрядов по жизни, от нищеты 90-х годов к нормализации идет очень сложно. Отряды среднего класса разнородны вплоть до довольно явных распределительных конфликтов, поэтому потребуются большие прикладные исследования для проверки наших гипотез для создания структуризированной теории среднего класса.

Таблица 1.

**Границы уровней среднего класса: поиск соответствий
трех подходов**

Границы «ИЭФ» ⁸	Границы по «Институт РАН» ⁹ (Н.Е. Тихонова)	Границы по «НИСП» ¹⁰ (Т.М. Малева)
Метод – по признакам, примененным к профессиональным отрядам и трем уровням ¹¹	Метод – по долям дохода	Метод – по системе признаков
Верхний высший класс (ВВ)		

⁸ Григорьев Л.М. Внутренние противоречия формирования среднего класса в России // Дискуссия о среднем классе / ИНСОР М.: Научная Книга, 2008. С. 27-32.

⁹ И.П. Попова и Тихонова Н.Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности. // Социологические исследования, 2000 г., №3. – С. 21-22.

¹⁰ Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009 г.

¹¹ Пять профессиональных отрядов среднего класса: массовая интеллигенция, бюрократы, сотрудники крупных компаний, малый и средний бизнес (МСБ) в торговле и услугах и МСБ производственный (инновационный).

Продолжение таблицы 1

Нижний высший (НВ) Верхний средний (ВС)	«Верхний средний»	«Выше среднего» по набору признаков внутри среднего класса (подмножество среднего класса) ¹² – 3,5%
Средний средний (СС) По НИСП – 20%	«Средний средний»	«Средний класс» – 22,9%
Нижний средний и Прото нижний средний (то есть рекруты НС) По НИСП – 30%	«Нижний средний»	«Рекруты среднего класса» – 30%
Прото верхний нижний (по НИСП – 40%) и Нижний нижний (по НИСП – 10%)		«Группа риска бедности» – 40% «Низший класс» – 10%

Примечание: См. детали в Приложение 4, табл.14.

Наша задача на данном этапе – наметить возможности прикладных исследований среднего класса и его компонентов – отрядов и уровней, которые, собственно, и образуют российское общество. Мы полагаем, что на этом пути можно вырабатывать и проверять различные гипотезы, имеющие значение как для социальных теорий, так и для практических потребностей экономической политики (и решения задач бизнеса). В данной работе мы намерены сформулировать ряд гипотез о финансовом поведении отрядов среднего класса. Такой подход имеет более общее значение и представляет собой, в сущности, большое техническое задание к широкому опросу. Но и частичные прикладные исследования будут продуктивными как

¹² У НИСП высший средний совпадает с нашим высшим средним как теоретически, так и с точки зрения критериев выделения, но в эмпирической части работы не проводится выделение верхнего среднего класса от низшего высшего.

для уточнения прикладных гипотез, так и для конкретизации социальной структуры российского общества.

Начавшийся в 2008 году экономический кризис в России негативно скажется на всех уровнях и группах среднего класса, но предстоит оценить (отдельная работа), кому именно будет хуже всего, по отраслям, регионам и группам. Различие в положении бюджетников бюрократов и бюджетников интеллигентов, менеджеров крупных сырьевых и финансовых компаний и малого бизнеса будет определять проблемы, возможности и пути адаптации к кризису, выход в новую жизнь в послекризисный период. В проблеме формирования среднего класса и политики в этом направлении естественно выделяются два аспекта: меры выживания и меры развития. Политический выбор: бюрократы или МСБ, крупные компании или наука – остается за элитой страны или правительством. Этот выбор определит следующую развилку в эволюции России и российского общества.

1. СТРУКТУРА СРЕДНЕГО КЛАССА: КРАТКИЙ ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ

В научной литературе можно выделить две основные традиции исследований среднего класса – классовую теорию и теорию стратификации. Если первая предполагает анализ конфликта различных социальных групп, то вторая стремится упорядочить членов общества с помощью специальных критериев. Как в прикладном, так и в теоретическом плане наибольшую популярность в научном сообществе получила стратификационная теория среднего класса. В различных странах для по-

строения соответствующего пространства, как правило, используют похожие системы стратификационных признаков.

Мы не рассматриваем подходы к структуре среднего класса «с начала», а опираемся на достижения стратификационной теории. То, что справедливо для методологии анализа всего среднего класса, должно быть в большей или меньшей степени справедливо и для его частей, структурных элементов. Обычно выделяют несколько основных критериев для идентификации среднего класса¹³:

- 1) материальное благосостояние (материальный статус);
- 2) владение средствами производства (капиталом);
- 3) профессионально-должностной (социально-профессиональный) статус;
- 4) политический статус;
- 5) потенциал социальной мобильности;
- 6) статусность образа (стиля) жизни;
- 7) социальный престиж.

Перечисленные критерии неравнозначны – при определении среднего класса одни из них имеют больший вес, чем другие. Вес этих критериев очень сильно зависит от эпохи и культурно-исторического контекста. В последние десятилетия в странах с рыночной экономикой первенство остается за показателями материального благосостояния и профессионально-должностного статуса. При переходе к анализу трех внутренних подуровней среднего класса – нижнего среднего, среднего среднего и верхнего среднего, – которые будут рассмотрены далее, мы сразу сталкиваемся с тем, что не только мера каждого признака, но даже их применимость не могут быть едиными для всех трех. Скажем,

¹³ Средний класс в России: количественные и качественные оценки. С. 46-48.

признаки (1), (2) и (3), видимо, можно отнести ко всем трем уровням, тогда как «политический статус» или «статусность образа жизни» для нижнего среднего будет достаточно близка к резерву или к верхнему среднему классу. Мы практически выходим здесь на непрерывную шкалу изменения меры признаков у основных слоев. При наличии достаточного аналитического материала можно было бы представить себе эволюцию комбинаций признаков и построение тонкой структуры слоев. Это позволило бы искать точки перелома групп признаков, что помогло бы нащупать границы слоев в социальной структуре.

В научной литературе в качестве главного, а порой и единственного критерия определения среднего класса часто используется уровень материального благосостояния. Причина популярности этого критерия понятна – это простота вычисления и повышенный спрос на исследования потребительского поведения населения. Например, американские ученые Н. Бердсолл, К. Грэхэм и С. Петинато¹⁴ в своем исследовании для определения размера и описания среднего класса в различных странах используют показатели доходов населения. Свой выбор авторы объясняют тем, что этот критерий позволяет проводить межстрановые исследования, а также фиксировать изменение размеров среднего класса с течением времени. Суть их подхода заключается в фиксации среднего класса в середине медианной шкалы, а не в выборе определенного уровня жизни или типа поведения: «Мы отступаем от нашего традиционного подхода к изучению среднего класса,..., основанном на комбинации профессионального стату-

¹⁴ *Birdsall N., Graham C., Pettinato S.* Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class? // Carnegie Endowment for International Peace. Discussion Paper No 1. November 2000.

са и образования. Вместо этого предлагаем использовать относительную меру дохода, чтобы изучать семьи, которые находятся, буквально, в середине кривой распределения дохода каждой конкретной страны, то есть в каждой стране семьи с душевым доходом в диапазоне 75% и 125% медианного дохода домохозяйств на душу населения. Мы не утверждаем, что этот метод охватывает понятие «среднего класса», как такового. Единственное, что он охватывает, – это, буквально, средний слой населения в терминах дохода в рамках конкретной страны».¹⁵

Несмотря на ряд преимуществ, подход к определению среднего класса с точки зрения его материального благосостояния имеет и серьезные недостатки – он не позволяет учитывать нелегальную занятость населения и является слишком упрощенным. Мы не можем делать выводы о размерах и структуре среднего класса только на основании доходов населения. Сам по себе социальный класс представляет собой распределение индивидов по различным позициям в обществе, где статус и степень влияния каждой позиции различны. Более того, характер труда и связанные с ним степень влияния, ответственности и сложности во многом определяют принадлежность данного конкретного индивида к социальному классу. Чем большим влиянием и ответственностью обладает человек и чем более сложная его работа, тем большим статусом он обладает в обществе, повышается и его доход. Тогда в соответствии с этим подходом профессиональная занятость становится более важной в определении социального класса, чем доход¹⁶.

¹⁵ Op. cit. P. 3-4.

¹⁶ Levine R. Social Class and Stratification. Lanham. MD: Rowman & Littlefield, 1998.

Следует отметить, что на сегодняшний день в отечественной социальной науке не существует общепринятой и эмпирически обоснованной структурной модели среднего класса, хотя имеется обширная литература, предлагающая свои определения среднего класса и различные оценки его численности. Если одни исследователи практически отрицают наличие среднего класса в России, то другие включают в него более половины населения. Так, согласно данным отчета Центра стратегических исследований (ЦСИ) «Росгосстраха», за 2007 год в России на 65% увеличилось число семей с годовым доходом более 25 тыс. долл., которых авторы доклада относят к среднему классу. В общей сложности к этой страте российского общества, по ЦСИ, относится уже четверть жителей страны.

На этом фоне более адекватными выглядят данные исследований РАН¹⁷ под руководством Н.Е. Тихоновой и НИСП¹⁸ Т.М. Малевой. В обоих исследованиях для определения структуры и размеров среднего класса используется совокупность трех признаков: *материально-имущественного положения, социально-профессионального статуса и самоидентификации*. На основании пересечения этих признаков выделяется ядро и периферия. Результаты исследований как РАН (2003 г.), так и НИСП

¹⁷ Попова И.П. и Тихонова Н.Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности. 2000 г. Горшков М.К., Тихонова Н.Е. Средний класс как социальная база обеспечения конкурентоспособности России // Россия реформирующаяся. Ежегодник - 2005. М.: Ин-т социологии РАН, 2005. Н.Е. Тихонова «Городской средний класс в современной России». Аналитический доклад Института социологии РАН. М., 2006.

¹⁸ Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е.М. Аврамова и др.; Под ред. Т. Малевой / Моск. Центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003. Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. 2009 г.

(2000 г.) показали, что в целом в России доля среднего класса составляет 20%. Согласно последним данным Института социологии РАН, средний класс сегодня составляет треть населения¹⁹.

В американской социологии также существует ряд разногласий относительно определения термина «средний класс» и методов его измерения. В зависимости от используемой модели средний класс может составлять от 25 до 66% домашних хозяйств. Представители среднего класса могут существенно отличаться друг от друга. Но в целом сфера их деятельности, особенно представителей верхнего среднего класса, связана с умственным трудом, креативностью и консалтингом. Таким образом, одним из главных индикаторов статуса среднего класса является учеба в колледже. Ценности среднего класса, во многом обусловленные спецификой профессиональной деятельности его представителей, характеризуются стремлением к независимости, инновациям и нонконформизму²⁰. Что касается их гражданской позиции, политически более активные, чем представители других классов, на деле представители среднего класса разобщены.

Согласно довольно широкому определению, статистический средний класс включает домохозяйства с доходами от 25 тыс. до 100 тыс. долл.²¹ Очевидно, это довольно широкое определение, согласно которому в средний класс попадают почти все люди, кроме нижней квинтили. Средний класс, опре-

¹⁹ Тихонова Н.Е. Средний класс в социологическом измерении. // Дискуссия о среднем классе / ИНКОР., М.: Научная Книга, 2008. С. 50.

²⁰ Thompson W., Hickey J. Society in Focus. Boston, MA: Pearson. 2005; Gilbert D. The American Class Structure. New York: Wadsworth Publishing, 1998.

²¹ Who is the Middle Class? Retrieved on 2006-07-25 // <http://www.pbs.org/now/politics/middleclassoverview.html>

деленный таким образом, получается очень сильно фрагментированным – он включает совершенно разные слои населения – от тех, кто едва сводит концы с концами, имея два источника дохода в домохозяйстве, до тех, кто поддерживает довольно высокие стандарты жизни при одном источнике дохода. Более того, доходы домохозяйств не отражают в полной мере статус класса и образ жизни, так как во многом зависят от числа работающих членов семьи.

Согласно исследованиям социологов Плайя Перотто и других, американский средний класс в 1967 г. составлял от 47 до 49%. Более поздние исследователи, такие как Д. Гилберт из колледжа Гамильтон, Р. Силверман, П. Джекел и Дж. Хики, делили средний класс на две подгруппы: 1) верхний, или профессиональный, средний класс (15-20% домохозяйств), состоящий из высокообразованных, высокооплачиваемых профессионалов и менеджеров; 2) нижний средний класс (1/3 домохозяйств), включающий в себя полупрофессионалов, квалифицированных мастеров и управленцев более низкого уровня²². Именно такая двухуровневая модель среднего класса получила наибольшее распространение. При таком подходе социальная структура американского общества принимает следующий вид (наиболее известные современные теории социальной структуры американского общества приведены в приложении; см. Приложение 2, табл. 13): 1) высший класс (1%); 2) верхний средний класс (15%); 3) нижний средний класс (32%); 4) рабочий класс (32%); 5) нижний класс (14-20%). Несмотря на частичное пересечение этих групп по качественным характеристикам, между ними

²² *Thompson W., Hickey J. Op. cit.; Williams B K., Sawyer S. C., Wahlstrom C. M. Marriages, Families & Intimate Relationships. Boston, MA: Pearson, 2005.*

можно провести четкую границу. Верхний средний класс, или иначе «профессиональный средний класс», состоит главным образом из «белых воротничков», большинство из которых высокообразованные и высокооплачиваемые профессионалы, независимые в принятии управленческих решений. Многие имеют высшее образование и научные степени, что является главной отличительной особенностью этого класса. К типичным профессиям верхнего среднего класса относятся профессор университета, врач, адвокат, журналист, архитектор, физик, химик, инженер и авиапилот. Доходы домохозяйств обычно превышают 100 тыс. долл.²³ Профессиональная деятельность этого класса связана с наукой, творчеством, консалтингом и управленческой деятельностью. В силу своих профессиональных особенностей представители среднего класса действительно оказывают большое влияние на американское общество. Главным барьером входа в этот класс является высокий уровень образования, который обеспечивает относительную защиту от экономических спадов и структурных изменений в экономике.

С точки зрения материально-имущественного положения, верхний средний класс соответствует верхней трети населения американского общества, за исключением 5% самых богатых²⁴. Согласно таким социологам, как Д. Гильберт, Дж. Энслин, Дж. Хики и У. Томпсон, верхний средний класс составляет 15% населения²⁵. На основе этого можно заключить, что американский верхний средний класс состоит из профессионалов, получающих более чем 62,5 тыс. долл., чьи семейные доходы превы-

²³ Ibid.

²⁴ US Census 2005 Economic Survey, income data. Retrieved on 2006-06-29.

²⁵ Thompson W., Hickey J. Op. cit; Gilbert D. Op. cit.

шают 100 тыс. долл.²⁶ Многие профессии, характерные для верхнего среднего класса, обеспечивают доходы, превышающие 67348 долл., что в 2003 г. было средним уровнем дохода домохозяйства, имеющего двух работающих лиц²⁷. Например, средний уровень дохода для экономистов был 72780 долл., то есть большинство экономистов зарабатывают больше, чем среднестатистическое домохозяйство с двумя работающими членами семьи. В целом средний уровень дохода домохозяйств, где глава семьи имел степень бакалавра или выше, был равен 77179 долл., со степенью магистра – 81023 долл., а со степенью доктора наук или с аттестатом о повышении степени профессиональной квалификации – более 100 тыс. долл. ежегодно²⁸.

Нижний средний класс, в отличие от верхнего среднего, представлен полупрофессионалами, нерозничными торговцами и квалифицированными рабочими, получившими образование в колледже. Этот класс экономически менее защищен. Он имеет более низкий уровень образования, обладает меньшей автономией в своей трудовой деятельности и имеет более низкие доходы. Появление новых экономических возможностей в связи с развитием капитализма привело к значительному улучшению уровня жизни верхнего среднего класса по сравнению с нижним средним.²⁹ В последнем для поддержания достойного

²⁶ US Census Bureau, income quintile and top 5% household income distribution and demographic characteristics, 2006. Retrieved on 2006-12-28. US Census Bureau, distribution of personal income, 2006. Retrieved on 2006-12-09.

²⁷ List of Professions and their attributes, US Department of Labor. Retrieved on 2006-09-16. Median household income by size of household, US Census Bureau. Retrieved on 2006-09-16.

²⁸ *Thompson W., Hickey J.* Op. cit.; Household income according to the educational attainment of householder. Retrieved on 2006-09-16; ^ The Drum Major Institute with one perspective on the middle class. Retrieved on 2006-09-11.

²⁹ *Thompson W., Hickey J.* Op. cit.; Gilbert D. Op. cit.

образа жизни не достаточно одного работающего члена семьи, в то время как верхний средний класс может поддерживать подобный образ жизни только с одним добытчиком в семье³⁰.

Нижний средний класс, согласно моделям как Гильберта, Дж. М. Хенслина, так и Томпсона и Хики, составляет одну треть американского общества, как и рабочий класс. Во всех трех моделях нижний средний класс состоит из «полупрофессионалов» и «белых воротничков» низшего уровня. У последователей теории Д. Гильберта Б. К. Уильямса, С. К. Сойер и К. М. Уохлстрома нижний средний класс выглядит следующим образом³¹: «...это люди, занимающие технические и управленческие позиции самого низшего уровня, которые работают...управленцами низшего звена, ремесленниками и т.п. Они наслаждаются комфортной, в разумных пределах, жизнью, хотя этот комфорт периодически нарушают налоги и инфляция. Как правило, они имеют степень бакалавра...»³²

Принимая во внимание шести классовую модель Гильберта, а также модель Томпсона и Хики, можно использовать статистику Бюро переписи США по доходам для определения доли нижнего среднего класса. Согласно этим данным, он расположен между 52-ой и 84-ой процентилью общества. Поскольку 42% всех домашних хозяйств имели двух работающих в семье, то общие доходы домохозяйств будут значительно выше, в пределах от 50 тыс. до 100 тыс. в год. Если учитывать образовательный статус, то 27% людей имели степень бакалавра или выше. Если верхний средний и высший класс вместе со-

³⁰ *Potier B.* Middle income can't buy Middle class lifestyle// *Harvard Gazette*. 2003. Oct. 30.

³¹ *Gilbert D.* Op. cit.

³² *Williams B. K. Sawyer S. C., Wahlstrom C. M.*, Op. cit.

ставляют 16% населения, то становится очевидным, что некая доля представителей нижнего среднего класса имеет степень бакалавра.

Некоторые ученые полагают, что большинство американцев могут рассматриваться как представители «рабочего класса»³³. В отличие от нижнего среднего класса, рабочий класс представлен «синими», а также «белыми воротничками» с относительно низкими доходами и низким уровнем образования. Ряд социологов приходят к выводу, что большинство американцев являются рабочим классом лишь на основании характера их труда и отсутствия доступа к ресурсам власти. Большинству рабочих не платят за их мысли и идеи, как многим профессионалам. Напротив, они лишь подчиняются своим начальникам и строго следуют инструкциям, конечно же, будучи очень ограниченными в своих действиях. В этом случае термин «рабочий класс» применим, когда характер труда становится главным определяющим признаком социального класса. В отличие от профессионалов, большинство населения не имеют возможности наслаждаться относительно высокой степенью автономии в их работе, поскольку в своей профессиональной деятельности они просто следуют инструкциям³⁴. Многих из этих рабочих с точки зрения их дохода можно отнести к среднему среднему, или статистическому среднему классу. Согласно классовым моделям как Д. Гильберта, так и Томпсона и Хики, рабочий класс, или низший класс, составляет порядка 53% населения США³⁵.

³³ *Levine R. Op. cit.*

³⁴ *Ibid.; Potier B. Op. cit.*

³⁵ *Thompson W., Hickey J. Op. cit.; Education Resource Information Center. Effects of Social Class and Interactive Setting on Maternal Speech.*

Отметим, что в условиях переходного периода обнищание тех слоев советского общества, которые должны были составить костяк среднего класса нового пореформенного общества, вызывает дух Карла Маркса, который верил в конечную поляризацию буржуазного общества, а не в вертикальную мобильность: «Низшие слои среднего сословия (в английском переводе – “middle class” – *примечание авторов*): мелкие промышленники, мелкие торговцы и рантье, ремесленники и крестьяне — все эти классы опускаются в ряды пролетариата, частью оттого, что их маленького капитала недостаточно для ведения крупных промышленных предприятий и он не выдерживает конкуренции с более крупными капиталистами, частью потому, что их профессиональное мастерство обесценивается в результате введения новых методов производства. Так рекрутируется пролетариат из всех классов населения»³⁶. Естественно, в современных условиях мы скорее говорим о том, насколько легко работает социальный лифт и как вертикальная мобильность позволяет нижним слоям общества, прото слоям подниматься в состав среднего класса и навигировать вверх вместе с экономическим подъемом, определенной экономической политикой или в силу индивидуального жизненного цикла.

Из последних исследований также следует отметить работу американского социолога Р. Флориды³⁷. Используя данные по профессиям Бюро трудовой статистики при министерстве труда США³⁸, он распределил главные профессиональные

³⁶ К.Маркс, Ф. Энгельс. Манифест коммунистической партии. Т. 1. – С.30.

³⁷ Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – Пер.с англ. М.: Издательский дом «Классика – XXI», 2007. – 421 с.

³⁸ В 1998 г. правительство США ввело новейшую систему классификации профессий. Она является наиболее современной и совместима с Североамериканской системой классификации отраслей промышленности.

группы по следующим основным классам: креативный класс (30% рабочей силы США), включающий в себя суперкреативное ядро (11,7%) и креативных профессионалов (18,3%); рабочий класс (26,1%); обслуживающий класс (43,4%) и сельскохозяйственные работники (0,4%).

Деление среднего класса на три уровня, аналогичное классификации упомянутого выше Л. Уорнера, более типично для Великобритании. Мы полагаем, что принятая там система учета социальных классов – одна из самых корректных, более полно отражающая структуру общества. Сразу же следует отметить особенность подхода Великобритании к социальным классам. В отличие от рассмотренных выше современных американских моделей, уделяющих, за редким исключением, повышенное внимание материально-имущественному положению населения, в Великобритании более важны такие аспекты, как ценности и поведенческие особенности социальных классов.

Ради сохранения истории в ее неискаженном виде, справедливо будет заметить, что изначально в США для описания структуры общества первоочередное значение имели именно профессиональные характеристики. Здесь стоит вспомнить уже упоминавшуюся ранее работу Питера Блау и Отиса Данкена «Структура занятости в Америке» 1967 года³⁹, с которой, можно сказать и начались прикладные социологические исследования в США. В этой работе авторы построили социоэкономический индекс для оценки принадлежности того или иного индивида к среднему классу на основе результатов исследования относительного престижа 88 различных профессий, а также с учетом данных переписи населения.

³⁹ Blau, P. & Duncan, O. The American Occupational Structure. New York: Wiley. 1967.

С чем же связан постепенный отход американских исследователей от этого подхода? Полагаем, что причины стоит искать в изменении самой структуры американского общества, а также всё большей ориентации на материальные блага. Немалую роль сыграла и схема распределения материальных благ в американском обществе. Распространение потребительских кредитов, популярность акций и прочих финансовых инструментов в среде среднего класса создали такие условия, при которых представители нижнего среднего класса по уровню потребления могут быстро переместиться в верхний средний. Таким образом, размываются сами уровни среднего класса и понижается значение профессионального статуса.

Классификация социальных групп населения Великобритании, созданная более 50 лет назад в ходе Национального исследования читательской аудитории, получила очень широкое распространение в XX в. и на сегодняшний день широко используется в национальной статистике и правительственных отчетах. В 2001 г. эта классификация была немного изменена Национальной статистической службой Великобритании. Обе классификации представлены в следующей таблице (см. табл. 2).

В целом все предыдущие попытки описать средний класс как в отечественных, так и западных исследованиях, как правило, сводились к выделению уровней среднего класса в зависимости от дохода и статусных позиций и по своей сути повторяют трехуровневую модель Л. Уорнера: верхний средний класс, средний средний класс и нижний средний класс⁴⁰. На сегодняш-

⁴⁰ Warner L. What is Social Class in America. New York, NY: Irvington Publishers, 1949. Л. Уорнер выделил только два уровня среднего класса – верхний и нижний. Со временем его модель была дополнена еще одним уровнем – средним.

ний день такое деление является общепринятым в мировой практике исследований среднего класса.

Таблица 2.

Структура среднего класса в Великобритании*

Ранг	Уровни	Профессии	
		<i>Классификация Национального исследования читательской аудитории</i>	<i>Классификация Национальной статистической службы Великобритании</i>
A	Верхний средний класс	Топ-менеджеры, административные работники и профессионалы	Лучшие профессионалы и топ-менеджеры
B	Средний класс	Менеджеры среднего звена, административные работники и профессионалы	Менеджеры низшего звена и профессионалы
C1	Нижний средний класс	Управленцы, клерки, менеджеры низшего звена, административные работники и профессионалы	Работники среднего звена Владельцы малого бизнеса и самозанятые Управленцы низшего уровня и представители инженерно-технических специальностей
C2	Квалифицированный рабочий класс	Квалифицированные работники	
D	Рабочий класс	Полуквалифицированные или неквалифицированные рабочие	«Рутинные» профессии
E	Бедные	Работающие без постоянного места работы, работники низшего звена, пенсионеры и другие группы, живущие на государственные социальные трансферты	Безработные на протяжении длительного периода времени

* Жирным шрифтом выделены уровни среднего класса.

В России попытка более тщательного анализа структуры общества с учетом профессионального статуса предпринята в ежемесячных исследованиях omnibusного типа «Курьер» Левады-Центра. В эти исследования включены показатели для расчета социального класса на основании методики ESOMAR. Данная классификация предполагает построение восьми пересекающихся профессиональных классов, при помощи трех основных и одной дополнительной переменной: возраст, в котором кормилец семьи закончил свое образование; род занятий кормильца семьи по последнему месту работы; количество подчиненных, имеющиеся у кормильца семьи по последнему месту работы; имущество домохозяйств (используются для домохозяйств с экономически неактивными кормильцами – пенсионерами, домохозяйками, студентами).

Из отечественных работ по профессиональной структуре общества можно отметить работу Н.Е. Тихоновой «Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности»⁴¹, в которой автор описывает образовательные и профессиональные особенности трех уровней среднего класса: верхнего среднего, среднего среднего и нижнего среднего.

Упомянутое выше исследование НИСП «Средние классы в России: экономические и социальные стратегии»⁴² (2003) под руководством Т.М. Малевой⁴³ выделяется детальностью и фундаментальностью. На основании данных по совокупности трех признаков выделяются следующие уровни среднего класса:

⁴¹ Тихонова Н.Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности. // Социологические исследования, 2000 г., №3. – С. 21-22.

⁴² Средние классы в России: экономические и социальные стратегии.

⁴³ Там же, С. 213.

низший класс – 10% населения, класс «ниже среднего» – 70%, средний класс – 20%. Данный подход отражает трудности социального развития переходного периода. Класс «ниже среднего» включает в себя группу риска бедности (37%) и рекрутов среднего класса (33%). За семь лет структура 70% резерва изменилась – теперь это 30 и 40%, что мало что меняет в сложившейся ситуации. Именно этот подход дал возможность более четко показать устойчивость собственно «полноценного» среднего класса, но в ограниченных размерах в 20%. Одновременно он оставляет в «социальном резерве» целых 70% населения, по которым теория должна рано или поздно принять решение об аллокации – либо как специальных категорий российской трансформационной действительности, либо как прото слоев в конвенциональной классификации (но с неполнотой признаков).

Профессиональным особенностям становления среднего класса посвящена также работа О.И. Шкаратана, Т.С. Любимова, С.А. Инясевской «Новый средний класс и информационные работники на российском рынке труда»⁴⁴, в которой впервые в отечественной науке предпринята попытка выявить наличие и специфические черты «информационных работников», образующих ядро «нового среднего класса». В социально-профессиональном срезе к таким работникам авторы относят менеджеров и профессионалов. Заметим, что эти профессиональные группы являются составляющими и нашей структурной модели среднего класса. В этой работе авторы «сконструировали теоретическую модель типического представителя информациональ-

⁴⁴ Шкаратан О.И., Иняевский С.А., Любимова Т.С. Новый средний класс и информационные работники на российском рынке труда // Общественные науки и современность. 2008. № 1. С. 5- 27.

ных производителей, построили систему эмпирических индикаторов и на этой основе соизмерили реальные параметры работников отраслей транзакционного сектора и сектора ИКТ». Это исследование описывает очень специфические функции групп среднего класса, а именно создание инновационно-креативного потенциала и участие в информационной экономике.

Несмотря на большое количество исследований среднего класса, не существует работ, в которых структура среднего класса была бы раскрыта (проанализирована по составу и поведению), – не только по вертикали, т.е. по уровням, но и по горизонтали. Все известные нам модели в лучшем случае сводятся к описанию того, представители каких профессий наиболее типичны для каждого из уровней среднего класса⁴⁵. В связи с этим в нашей работе будет представлена попытка раскрытия двухмерной структуры среднего класса, точнее начало процесса сфокусированного его изучения по отрядам и уровням.

Выше уже были представлены противоречия в трактовке среднего класса и его структуры различными теоретиками. Существуют разногласия по вопросу определения среднего класса и методологии выделения уровней среднего класса (нижний средний, средний средний и верхний средний класс), а также групп среднего класса (наиболее типичные группы среднего класса). Также важен и вопрос стыковки и сопоставления структуры среднего класса в разных странах. В связи с этим попытаемся начать диалог между различными теоретиками и построить соответствие между их представлениями о среднем классе и нашей теорией.

⁴⁵ См.: *Fussell P.* Class, A Guide through the American Status System. 1983; *Gilbert D.* The American Class Structure in an Age of Growing Inequality. 2002.

Из российских работ для сопоставления будем использовать работы, наиболее удачные и полные в попытке решения вопроса описания структуры среднего класса: исследование НИСП под руководством Т.М. Малевой и исследование РАН под руководством Н.Е. Тихоновой. Важным плюсом этих работ является также то, что ими уже выработана и подробно разработана собственная методология исследования и есть возможность сравнивать данные за разные периоды, то есть эти исследования уже приобрели статус панельных. Оба исследования используют до некоторой степени схожую методологию, которая в полной мере отвечает западным стандартам проведения такого рода исследований. Для выделения среднего класса в исследовании под руководством Н.Е. Тихоновой, как и в исследовании под руководством Т.М. Малевой, используется пересечение признаков, включающих социально-профессиональный статус, материальное положение и самоидентификацию.

Несмотря на общность подхода различия между этими работами довольно заметные. Они кроются как в самих индикаторах, отражающих те или иные паттерны поведения среднего класса и его групп, так и в более общих исследовательских установках в отношении объекта исследования. Если Т.М. Малева концентрирует свое внимание на количественных аспектах измерения среднего класса и попытках разрезать средний класс по ядрам и периферии без выхода на более детальные качественные характеристики его уровней, то Н.Е. Тихонова, помимо количественных аспектов, большое внимание уделяет вопросам формирования и функционирования среднего класса. В частности исследуются такие аспекты, как воспроизводство человеческого капитала среднего класса, особенности эконо-

мического сознания и поведения среднего класса, социальная мобильность, мировоззрение и ценности, морально-нравственные ориентации представителей среднего класса, динамика политических предпочтений и политического участия городского среднего класса и запрос среднего класса к государственной социально-экономической политике⁴⁶.

Подробно остановимся на вопросе выделения самих уровней среднего класса и внутренних границ. Средний класс в исследовании НИСП по итогам 2007 г. составил 20% населения⁴⁷, в то время как согласно последним данным Института социологии РАН средний класс сегодня составляет треть населения⁴⁸. Здесь подходы к уровням также расходятся. РАН выделяет три уровня среднего класса⁴⁹: *нижний средний, средний средний и верхний средний*. Для каждого из уровней выделяются наиболее типичные виды профессиональной занятости. В последних исследованиях РАН используются более укрупненные категории⁵⁰: *средний класс и периферия*. В работе НИСП выделяются следующие уровни: *нижний класс, ниже среднего, средний класс, выше среднего (является подмножеством среднего класса)*.

⁴⁶ Н.Е. Тихонова «Городской средний класс в современной России». Аналитический доклад Института социологии РАН. М., 2006.

⁴⁷ Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009 г.

⁴⁸ Н.Е. Тихонова. Средний класс в социологическом измерении. // «Дискуссия о среднем классе», ИНСОР, Научная Книга, М., 2008. – С. 50.

⁴⁹ Тихонова Н.Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности. // Социологические исследования, 2000 г., №3. – С. 21-22.

⁵⁰ Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад Института социологии РАН в сотрудничестве с Представительством Фонда им. Фридриха Эберта в РФ. М., 2006.

В приложении представлена схема соотнесения нашей терминологии по уровням и терминологии, используемой у Института Социологии РАН и НИСП (см. Приложение 3, табл. 14). Как мы видим, границы среднего класса, выделенные по критериям концентрации признака, примерно совпадают в исследовании РАН и НИСП. Средний класс РАН составляет 20% и столько же у НИСП обобщенный средний класс, включающий в себя ядро (4,6%) и полуядро среднего класса (15,1%). Примерно одинаковые и оценки периферии: периферия у РАН – 32%, а у НИСП 29,3%. При этом согласно НИСП, «на пересечении признаков реальных изменений почти нет. Наблюдаются лишь легкие позитивные смещения: подросло ядро среднего класса – с 4,6% до 5,3%, полуядро с 15,1% до 16,5%, периферия с 29,3% до 31,6%»⁵¹.

Для классификации слоев среднего класса в работе НИСП, как мы уже выше указали, также используется следующая типология (см. Приложение 4, табл. 14): класс выше среднего (3,5%), средний класс (22,9%) и класс ниже среднего, включающий рекрутов среднего класса (30%) и группу риска бедности (40%). Для более ясной картины важно отделять средний средний класс от низшего среднего. У НИСП эта граница не проводится. Судя из критериев выделения классов ниже среднего и среднего класса, полагаем, большая часть низшего среднего класса находится в рекрутах среднего класса, а также небольшая часть в среднем классе (т.к. сам средний класс у Малевой довольно «бедный»). Но для упрощения задачи достижения сопоставимости наших данных будем считать, что низший средний класс целиком находится в рекрутах среднего класса.

⁵¹ Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2008 г.

Таблица 3.

Границы уровней среднего класса, выделенных по степени концентрации признаков

Н.Е. Тихонова (подготовлен РАН в сотрудничестве с Представительством Фонда имени им. Фридриха Эберта в Российской Федерации, РФ РАН, 2006 г.)⁵²	Т.М. Малева (НИСП, 2007 г.)⁵³
Средний класс = 20%	Ядро среднего класса (4,6%) + Полуядро среднего класса (15,1%) = Всего обобщенный средний класс (19,7%)
Периферия = 32%	Периферия среднего класса = 29,3%
Прочие массовые слои = 43%	—
Городское «дно», не имеющее ни одного признака среднего класса	—

Более важный момент – это выделение групп ниже среднего среднего класса – это примерно 70%. Эти 70 % включают «рекрутов среднего класса» (30%) и «группу риска бедности» (40%). По сути эти 30% и составляют или нижний средний или прото нижний средний класс. А 40%, составляющие группу риска бедности, мы относим уже к низшему классу. К низшему классу НИСП относит только 10% населения (хотя по критериям выделения⁵⁴ это уже не просто низший, а низший низший класс, иначе люмпен).

⁵² Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад Института социологии РАН в сотрудничестве с Представительством Фонда им. Фридриха Эберта в РФ. М., 2006.

⁵³ Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009 г.

⁵⁴ В работе Т.М. Малевой к низшему классу по критерию уровня дохода относится населения со среднедушевыми доходами ниже прожиточного минимума.

Различия в границах, полагаем, связаны с разным пониманием термина протосреднего класса. В работе Т. Малевой этот термин употребляется неоднозначно:

1) под прото классом имеется в виду группа, которая является потенциальным средним классом (то есть имеет все шансы в него войти, но вследствие незавершенного процесса трансформации общества в данный момент находится ниже среднего класса),

2) с другой стороны, в прото средний включаются только незанятые с высшим образованием (без пенсионеров), студенты, не занятые на рынке труда, и рабочие с высшим образованием⁵⁵. В нашей работе помимо этих групп, в прото-класс включены следующие группы населения: работники, имеющие среднее профессиональное образование, с низкими доходами (например, медсестры, лаборанты, клерки, особенно в бедных регионах, и пр.), которые при повышении заработной платы и общего уровня жизни населения, по уровню потребления войдут в низший средний класс.

По существу содержательные различия в классификации можно свести к одному важному пункту – мы полагаем, что за малым исключением «прото средний класс» имеет шансы в будущем превратиться только в «нижний средний».

Полагаем, что не стоит ограничиваться классификацией слоев НИСП, пора переходить к более полной структуре: верхний средний, средний средний и нижний средний, – с признанием прото среднего уровня специфичным переходному периоду становления среднего класса. Заметим, что эту структуру уже использовали социологи РАН в своей работе 2000 г. Также отметим вполне успешную попытку РАН описать профессиональный состав среднего класса, хотя у нас есть ряд предложений по методо-

⁵⁵ Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. С. 137-138.

логии анализа. В частности, мы полагаем, что квалифицированные рабочие в массе (в России в начале 21 века) все же относятся к вернему нижнему или, в лучшем случае, к нижнему среднему, но не к среднему среднему. Возможно, по доходам они попадают в средний средний, но уровень образования и показатели статусности профессии снижают их положение (более высокое в ряде случаев и в развитом рыночном хозяйстве и «при социализме»).

Мы уверены, что с развитием российского общества открываются и возможность, и необходимость идти дальше и проводить более дробные деления, в полной мере отражающие структуру уровней среднего класса и, соответственно, потенциал его развития. Явную актуальность изучения профессиональных характеристик среднего класса подтверждает и главный вывод, к которому приходит НИСР на основе сопоставления данных опроса за 2000 г. и 2007 г.: «процессы последних лет не изменили принципиально общую социальную структуру и что рост материального благосостояния не гарантирует автоматического расширения границ среднего класса. ... отнюдь не доходы являются самым слабым звеном... Этим слабым звеном является человеческий капитал (образование и квалификация) и состояние рынка труда (занятость на рабочих местах, соответствующих стандартам среднего класса)»⁵⁶. Несмотря на очевидность важности изучения структуры среднего класса по уровням и профессиональным отрядам, никто до настоящего времени этим специально и достаточно подробно не занимался.

Модель, которую мы предлагаем, представляет собой структуру среднего класса, выделенную одновременно по уровням и профессиональным отрядам (см. Приложение 1,

⁵⁶ Там же.

табл. 9-12). В полученной матрице мы уже проводим более дробные деления с выделением зон концентрации тех или иных групп среднего класса, и далее – сберегательные и прочие особенности поведения групп в каждой ячейке этой таблицы. На данный момент эта матрица представляет собой гипотетическую модель с выходом на большой опрос с целью ее верификации и дальнейшего анализа.

2. СРЕДНИЙ КЛАСС ПОСЛЕ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА: ТРИ УРОВНЯ

В нашей работе мы предпримем попытку совместить оба подхода – материально-имущественный и профессионально-должностной, – как платформу для дальнейшего анализа. Мы делаем здесь упор на профессионально-должностной статус, который сам по себе содержит информацию о других показателях – материальном благосостоянии, статусности образа жизни, престижа и, на наш взгляд, является более информативным как для исследований электорального поведения, так и для разработки стратегии развития среднего класса.

Традиционно профессионально-должностной статус включает в себя следующие критерии: 1) управленческий статус; 2) образование, квалификация; 3) уровень сложности профессиональной деятельности; 4) сектор экономики. Эти критерии отражают лишь отдельные аспекты среднего класса. Чтобы иметь о нем более ясное представление, необходимо выделить однородные группы, в совокупности представляющие средний класс. Для этого нужно подняться на более высокий уровень дезагрегирования.

Трехуровневая модель Уорнера составляет одну из опор нашей модели среднего класса «3 на 5» (или «4 на 5» вместе с

протосредним классом). Мы полагаем, что теория и статистические исследования должны помочь выделить три уровня среднего класса в составе общества. Слои, которые мы не можем полноценно атрибутировать тому или иному уровню, предлагается оставлять как протосредний класс по соответствующим уровням, который фактически представляет собой ресурс для формирования полноценного класса и пополнения его уровней. Представители протосреднего слоя имеют все возможности войти в соответствующие слои среднего класса в случае изменения экономических условий в их пользу (повышение уровня постоянных доходов, социального статуса, престижа профессии и пр.), их собственных усилий, жизненного цикла.

Таким образом, в построении гипотез поведения структурных элементов среднего класса мы используем деление среднего класса на следующие четыре уровня – протокласс среднего класса (ПС), нижний средний (НС), средний средний (СС) и верхний средний (ВС). Включение «резерва» носит вынужденный характер – только специальные исследования покажут, входит ли это слой в нижний средний класс или нет, и в какой пропорции. Этот слой может быть более детально специфицирован, а может и практически исчезнуть. По существу речь идет уже о выделении признаков трех уровней среднего класса, или же количественных или качественных подуровней признаков среднего класса. Например, верхний средний уровень должен предположительно иметь и более высокий доход, и собственность, возможно, образование и более высокие управленческие позиции («ядро» среднего класса по НИСП). Самым трудным будет найти аккуратные показатели для нижнего среднего уровня: образование, профессия, некоторый уровень дохода (желательно, ус-

тойчивого на «своем уровне»). При успехе – что потребует серьезной дискуссии социологов – это решит судьбу «прото среднего класса» и даст границу с нижним верхним слоем.

Мы должны исследовать средний класс не только по его компонентам, географическим, профессиональным критериям, но и по уровню: где у нас нижний средний, где средний средний, где верхний средний. При перемещении из среднего класса вверх у человека начинают доминировать доходы от собственности, а не зарплатные. А большинство представителей среднего класса имеют какую-то собственность, образование, но они зарабатывают сегодня и, вообще говоря, не могут остановиться зарабатывать, потому что иначе останутся без доходов. Тот, кто уже имеет возможность не работать, статистически попадает в 20% среднего класса, и эти дополнительные 2–3%, конечно, очень заметны: по поведению, детям, образованию за границей, частоте поездок и пр. Мы полагаем, что их как-то статистически можно отделить, хотя в квинтилях они просто растворяются.

Зарплата по видам деятельности (см. табл. 4) в России отражает структуру экономики (и «голландскую болезнь»): средняя зарплата в 2007 г. – 13 500 руб., а в добыче полезных ископаемых – 28 000 руб., в финансовой деятельности – 35 000 руб. Это видимые зарплаты – тут не включены спрятанные соцпакеты и неформальные доходы. Тут скрыт, видимо, какой-то (отличающийся по отраслям) набор доходов, который мы статистически не можем обнаружить. А это одновременно показатель «голландской болезни», во всяком случае в части зарплаты. В России средний класс должен рассматриваться в контексте общего неравенства (см. табл. 5). Наше общество вышло из переходного периода с параметрами, близкими к англосаксонским странам (чуть лучше латиноамериканских),

38

которые имеют более высокий общий уровень доходов, более высокую вертикальную мобильность (шанс на продвижение вверх в рамках своей жизни). Понятно, что поиск верхнего среднего класса возможен в наиболее высокодоходных секторах экономики. Для целей более детального практического анализа возникнут такие же методологические проблемы: интервалы, в которых доходы позволяют отнести группы населения к тем или иным уровням среднего класса.

Таблица 4.

Номинальная заработная плата по видам экономической деятельности в РФ, тыс. руб., 1995–2007 гг.

	1995	1998	2001	2004	2007
Всего	0,5	1,1	3,2	6,7	13,5
Сельское хозяйство, охота и рыболовство	0,3	0,5	1,4	3,0	6,1
Добыча полезных ископаемых	1,1	2,2	9,1	16,8	28,2
Обрабатывающие производства	0,5	1,1	3,4	6,8	12,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,1	1,7	4,4	8,6	15,7
Строительство	0,6	1,3	3,9	7,3	14,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,4	0,8	2,3	4,9	10,5
Гостиницы и рестораны	0,3	0,8	2,4	4,7	9,3
Транспорт и связь	0,7	1,5	4,3	9,3	16,5
Финансовая деятельность	0,8	2,1	8,9	17,4	35,4
Операции с недвижимым имуществом; аренда и предоставление услуг	0,4	1,1	3,5	7,8	16,8
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	0,5	1,4	3,8	7,9	16,9
Образование	0,3	0,7	1,8	4,2	8,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,3	0,7	2,0	4,6	10,0

Источник: ФСГС РФ.

Таблица 5.

Уровень неравенства в странах мира (2005 г.)

	Россия	Россия (2007)	США	Германия	Польша	Бразилия
ВВП на душу населения, тыс. долл. (ППС)	12,1	9,5	43,4	31,1	14,9	9,1
Первая (min доходы)	5,4	5,1	5,4	8,5	7,5	2,6
Вторая	10,1	9,8	10,7	11,4	13,7	11,9
Третья	15,1	14,8	15,7			
Четвертая	22,7	22,5	22,4			
Пятая (max доходы)	46,7	47,8	45,8	36,9	42,2	62,1
Коэффициент Джини	0,409	0,422	0,408	0,283	0,345	0,58

Источник: World Bank, IMF, расчеты ИЭФ.

По новым оценкам НИСП, средний класс четко выделяется по признакам на уровне 20%, но этот результат носит конечный характер⁵⁷. Возможно, однако, что выделен все-таки именно средний средний слой. Более того, надо полагать, что НИСП в данном случае несколько опережает реальность. Действительно, на Западе у нижнего среднего (а также в терминах американских теоретиков – рабочего класса) также, вероятно, не хватает тех или иных признаков. Ведь «плохие жилищные закладные» в США были выпущены для нижнего среднего и даже вренего нижнего. Результат – именно подрыв устойчивости

⁵⁷ См.: Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009.

массы семей при попытке «нелегально пересечь» границу между рабочим и нижним средним классом и верхним средним⁵⁸.

На первом этапе анализа (2000 г.)⁵⁹ при выходе из транзитивного кризиса было достаточно указать на существование среднего класса и его отличие от высшего и низшего классов как специфического явления. Но после подъема 1999-2008 гг., при сохраняющемся высоком (закрепляющемся) неравенстве в российском обществе правомерно поставить вопрос о постепенном исчезновении протосреднего класса в ходе «нормализации» структуры общества. Пребывание в протослое, по нашему мнению, есть явление переходного периода. Смесь признаков и недостаточно четкая идентификация должны сохраниться на два поколения, отражая стартовое образование (и отраслевое распределение) выходцев из социализма. Однако по мере смены поколений, окостенения новой структуры общества, адаптации сферы образования и других показателей к структуре рынка (с эмиграцией – иммиграцией) необходимо пересмотреть оценку протослоя в 70% всего населения. Можно допустить, что по мере роста неравенства он также постепенно будет распадаться на средний и нижний по растущему числу признаков. При сохранении небольшого среднего класса и высокой концентрации доходов в верхних сегментах общества можно говорить о том, что 70% резерва послужат основой увеличения среднего и низшего классов, причем дополненного гастарбайтерами как особого слоя.

⁵⁸ Это поразительно интересный объект анализа: попытка большой группы нижнего среднего класса в благоприятных экономических условиях (быстрый рост, низкие ставки процента и низкая инфляция при сочувствующей политике властей) выйти в более высокий слой не по одному, а всей группой. Печальный конец этой попытки наступил в течение нескольких лет.

⁵⁹ Средний класс в России: количественные и качественные оценки.

По материалам НИСП, резерв среднего класса составляет 30% и располагает одним (но не одним и тем же) признаком. Но сможет ли этот «резерв» пересечь границу и влиться в класс с полным набором признаков в течение определенного периода времени? Приобретение этим многочисленным слоем того или иного признака вполне возможно, хотя в ходе подъема 1999–2008 гг. этого фактически не произошло. Мы полагаем, что учет признаков при опросах будет играть важную контрольную роль. Но маловероятно приобретение этим слоем нескольких признаков и присоединение к среднему классу по существу. Скорее всего, мы имеем дело с резервом именно нижнего слоя среднего класса – служащими, работниками сферы услуг, низкооплачиваемыми бюджетниками различных отраслей. В западном обществе они и составляют нижний средний класс. Их финансовая устойчивость будет зависеть от темпов развития страны, структуры распределения новых доходов. В этом отношении наш подход и работа НИСП почти полностью совпадают – различие практически терминологическое: резерв среднего класса у них и потенциальный нижний средний у нас (протосредний класс). Но одно различие, возможно, существенно – наш подход означает, что выделенные 20%, видимо, представляют собой конгломерат верхнего среднего, среднего среднего и даже нижнего среднего слоев – нужно еще найти способ их различать. Альтернативным подходом может быть (хотя его пока очень трудно детализировать) гипотеза, что в 20% входят не элементы нижнего среднего класса, а скорее средний средний, включая его «резервные» компоненты, располагающие определенными признаками. Во всяком случае, попытка разложить эти 20% «снизу» крайне затруднена.

В таком случае мы примерно представляем некоторые из путей развития среднего класса в России в ближайшем будущем: отделение верхнего среднего от высшего класса; наращивание устойчивости (набора признаков) у 20% среднего (среднего среднего) класса; постепенное приобретение недостающей устойчивости (и других признаков) этим огромным резервом в 30% населения, который станет обычным нижним средним классом. И все они вместе, желательно, будут приобретать основные поведенческие характеристики среднего класса в социально-политической жизни. Так что достижение уровня «политического заказа» (в Концепции Долгосрочного развития – 2020) в 50% не становится ближе или легче статистически. Эта задача, разумеется, не решается путем пересечения определенной границы доходов (2 тыс. долл.) – во всяком случае, только этим⁶⁰. Тогда мы можем наблюдать укрепление среднего класса на основе приобретения его представителями все большего набора признаков – расширения ядра. Возможность и условия формирования полноценного среднего класса становятся более понятными.

Во многом мы, по-видимому, имеем дело с проблемой конвенции исследователей: трактуем ли мы резерв как резерв среднего класса или как очень слабый нижний средний с высокой неполнотой признаков. Но политика его формирования – точно такая же. Но удобство переименования резерва в резерв нижнего среднего класса огромно – оно избавляет нас от необходимости разрабатывать теорию «резерва среднего класса». Это дает нам возможность анализировать различия между при-

⁶⁰ Надо полагать, что границу в две тысячи долларов в месяц преодолееет далеко не весь средний класс в США при медианном доходе в 26 тысяч долларов и принятого более высокого общем уровне развития.

знаками резерва нижнего среднего и самого нижнего среднего; отделить количественный уровень дохода в определении страт общества (доход будет расти и подтягиваться к западному уровню) от качественных показателей, которые еще долго будут отставать. Эта огромная группа в 30% населения вряд ли имеет шансы перейти в средний средний класс на основе четких критериев. Но приобретая определенные признаки, повышая свою устойчивость (при относительно низком уровне дохода), этот резервный слой будет вливаться в нижний средний класс.

Необходимо отделить средний класс и от элементов высшего. Есть ряд показателей, по которым можно понять, что из себя представляет нижний высший, то есть новые собственники и рантье, самые высшие менеджеры с участием в капитале. Например, в большинстве опросов нет отдельной категории для нижнего высшего класса и не вполне понятно, кто идентифицирует себя со средним классом. Справедливо считается, что высший класс почти невозможно отдельно выделить статистически. НО остается проблема, что некоторые элементы высшего класса все-таки попадают в опросы, оказываются, естественно, в верхнем квинтиле и смещают оценки, средние показатели и пр. В некоторых опросах можно обнаружить довольно значительную категорию лиц, охотно «записывающихся» в средний класс, – это владельцы и совладельцы предприятий.

Мы вполне допускаем, что по характеру своего потребления, по марке машины, частоте посещения спортивных учреждений и ресторанов они похожи на то, как живет высший или верхний средний класс на Западе. У нас образ жизни среднего класса формируется СМИ не под реальный западный средний средний или нижний средний, а под западный верхний сред-

ний⁶¹. Это тот уровень, в соответствии с которым у нас формируется представление о том, как должен жить средний класс. Это явно не соответствует возможностям страны – дать такой «западный» уровень потребления для половины населения страны в одну эпоху.

Но самое главное в разделении высшего класса и верхнего среднего класса – это не размер, а именно источник доходов. Для высшего класса характерны рента и дивиденды, доход на акции, предпринимательский доход. По традиции к ним относят и очень высокие доходы высших менеджеров в крупных компаниях. Средний класс опирается прежде всего на собственный труд, хотя в малом бизнесе есть и прибыль. По новому исследованию НИСП, верхний компонент среднего класса (включающий, похоже, и часть высшего класса) можно оценить в 2,6%, что соответствует 4 млн. человек (с семьями), хотя оценка интуитивно представляется завышенной.

График 1 указывает на постепенное сближение заработной платы в обрабатывающей и добывающей промышленности в 2000-2007 гг., но в целом сложившиеся в 1990-е годы «голландские» разрывы сохраняются, что должно серьезно влиять на относительную заработную плату рабочего класса, резерва среднего класса и особенно нижнего среднего класса, а также на «отраслевое представительство» в более высоких социальных слоях – другой формы представления «голландской болезни».

⁶¹ Это достаточно легко показать, поскольку абсолютный семейный доход для такого образа жизни в России в относительном выражении окажется сопоставимым с доходом соответствующих слоев в США – в отрыве от среднего уровня дохода страны.

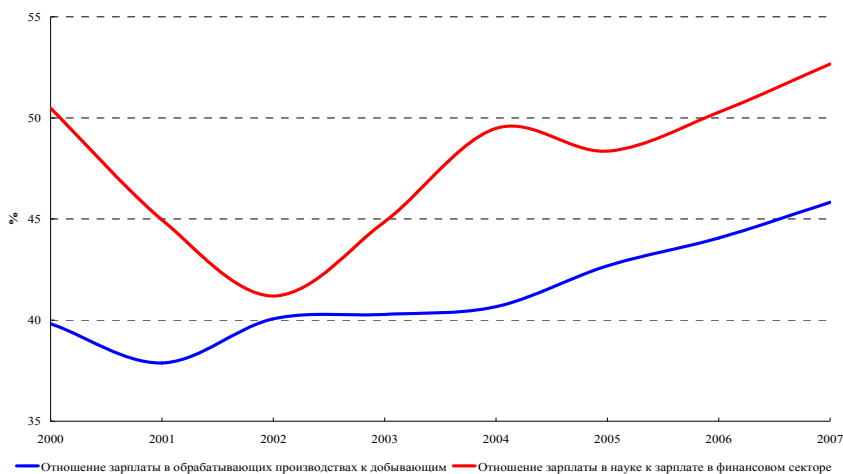


График 1. Динамика относительных зарплат в РФ, 2000-2007 гг.

Источник: ФСГС РФ.

Здесь снова становится очевидной крайняя важность методологической проблемы отделения протосреднего класса. Мы полагаем, что он является элементом многих слоев и отрядов, имеет региональные особенности распределения. Очень важную роль сыграла продолжительность кризиса переходного периода в России: 10 лет – слишком длительный срок для поддержания надежды в семьях и в обществе, в то время как кризис в Восточной Европе, длившийся 4–5 лет, позволил людям продержаться, хотя и после этого они, конечно, начали эмигрировать. Но в старое развитое ядро Евросоюза поехали из Восточной Европы в эмиграцию (перед кризисом 2008 г.) именно нижние слои среднего класса, а средний и высший классы все-таки закрепились в Восточной Европе у «себя дома»: уезжают водители автобусов и упаковщики. К сожалению, из России уехали и уезжают представители среднего и высшего среднего класса.

При рассмотрении отраслевого и профессионального состава работающих эта проблема становится особенно явной. Надо ли, например, относить промежуточные группы к резерву в 30% или смириться с тем, что в данном поколении эти социальные группы по существу являются низшим классом с остаточными (и избыточными) признаками от среднего. Политика развития и расширения среднего класса «вниз», впрочем, не будет от этого слишком меняться, поскольку только из этого резерва возможно пополнение среднего класса.

С точки зрения исследовательской программы обсуждаемые вопросы уже ставят новые задачи перед учеными – поиск границ внутри среднего класса по уровням, динамику приобретения признаков поведения среднего класса по уровням дохода, специфику финансового поведения внутри класса и, наконец, внутреннюю структуру среднего класса и его взаимоотношения с «резервом», которому необходимо найти место на обычной социальной шкале или определить его специфическую природу и перспективы.

Следующий график (см. График 2) отражает структуру среднего класса в разрезе по секторам экономики. Для исследователя существует соблазн попытаться дать свои границы уровней. В странах с переходной экономикой, с развивающимися рынками, с кризисами и периодическими периодами инфляции очень трудно найти меру границ. Но в исследовательской программе необходимо выйти за пределы простого сравнения дохода в России и некоторых странах, а сравнить социальную структуру и структуру доходов стран с сходным уровнем развития. Международные сравнения могут в ограниченных пределах помочь оценить будущее нашего среднего

лиц с зарплатой ниже прожиточного минимума (нищие), мало лиц с заработной платой от 3400 до 9000 руб. (низший класс), большая доля лиц с зарплатой от 9 до 17 тыс. руб. (нижний средний класс) и от 17 до 35 тыс. руб. (средний средний класс) и не столь маленькая доля с зарплатой от 35 тыс. руб. (верхний средний класс). В то же время в государственном управлении и обязательном социальном обеспечении – секторе, где сосредоточены чиновники, социальная структура совсем иная: значительно больше доля низшего класса и нижнего среднего (подозреваем, здесь немало представителей протосреднего) и меньше доля среднего среднего, а также верхнего среднего и высшего. В секторе научных исследований и разработок, где присутствуют часть массовой интеллигенции и производственный инновационный малый и средний бизнес, очень мало среднего среднего и верхнего среднего класса. Большая часть населения, занятая в этом секторе, который, согласно КДР, должен быть двигателем российской экономики, имеет очень низкие доходы и сосредоточена в низшем и протосреднем и нижнем среднем классе. В отраслях с самой низкой заработной платой – сельском хозяйстве, образовании и здравоохранении (в двух последних концентрируется большая часть массовой интеллигенции) – ситуация совсем удручающая. Здесь много бедных, много представителей протосреднего и нижнего среднего класса, какая-то (растущая) часть среднего среднего и почти нет верхнего среднего класса.

3. ОБЩИЕ СООБРАЖЕНИЯ ПО СТРУКТУРЕ СРЕДНЕГО КЛАССА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОТРЯДАМ

Средний класс должен располагаться (неравномерно) внутри профессиональных или отраслевых группы по показателям занятости. В долгосрочном плане оно должно складываться после периода трансформации, в котором это распределение динамично. Вряд ли в современных условиях в среднеразвитой стране возможно существование той или иной отрасли хозяйства без определенного ингредиента высшего и среднего среднего класса. Только наиболее отсталые (деградивавшие) социальные структуры могут сохранять (или получить как наследие переходного кризиса) такие архаичные структуры, как латифундию – прямой контроль высшего класса над низшем классов при минимальном среднем ингредиенте. В определенных «углах» страны мы можем видеть и разновидность «феодализации» – возврат к чистому клановому контролю. Плотность распространения среднего класса по стране, особенно среднего среднего класса (столь важная для любых социальных или политических контекстов) будет соответственно определяться плотностью таких услуг как управление, образование, культура, социальное и медицинское обслуживание (с их специалистами) и смесью развитых в регионе иных отраслей, производящих товары и услуги, их характером. Стандартный набор услуг первой группы дает обычную группу специалистов, которые должны бы быть частью среднего класса, если выполняются иные условия, кроме характера профессии и образования. При выходе страны из переходного периода они должны бы приобретать признаки устойчивости вслед за

улучшением бюджетной ситуации и спрос на частные услуги в этих отраслях. Присоединение к среднему классу «физиков» – технических специалистов, менеджеров крупного бизнеса и предпринимателей в еще большей мере связано с экономическими успехами страны. Часть групп по мере улучшения своего положения в ходе подъема могут прямо навигировать в состав среднего среднего класса, даже высшего среднего (предприниматели и верхние управленческие слои крупных компаний). Другие группы остаются в «резерве» среднего среднего класса – как раз исследования НИСП 2007-2008 гг. показали, что за семь лет с исследования БЭА 2000 года тут не произошло революции (они остались в 30%).

Оставляя крайности для отдельного обсуждения, мы сосредоточимся на крупных «профессиональных» отрядах, которые имеют явно различные источники дохода. Мы полагаем, что наиболее очевидные сферы сосредоточения среднего класса в России – это следующие пять групп⁶²:

- **массовая интеллигенция (нижние средние уровни – недостаточно устойчивы в финансовом отношении);**
- **бюрократы (в массе – средний и нижний уровни);**
- **сотрудники крупных компаний (верхний средний и средний средний уровни);**
- **малый и средний бизнес в торговле и услугах (средний средний уровень с большим иммигрантским компонентом);**
- **малый и средний производственный (инновационный) бизнес (с большими потерями в пользу эмиграции).**

⁶² Это не исключительные сферы сосредоточения среднего класса, но, полагаем, основные в данное время.

Важная новая проблема – формирование представлений о поведении среднего класса с выделением трех его уровневых слоев одновременно с отраслевыми отрядами. В настоящее время условия развития сферы науки и МСБ остаются весьма сложными. В структуре по видам деятельности (см. табл. 6), в России большая доля населения занята в обрабатывающих производствах (18,1% в 2006 г.), оптовой и розничной торговле (15,4%) и сельском хозяйстве (9,7%). В Германии и Польше примерно такие же цифры по торговле и по обрабатывающим производствам. Также схожая структура в сфере государственного управления и обеспечения военной безопасности (Россия – 7,1%, Польша – 6,3%, Германия – 7,8%), не отстаем мы и по количеству занятых в сфере образования (Россия – 9,0%, Польша – 7,8%, Германия – 5,8%) и здравоохранения, предоставления социальных услуг (Россия – 7,1%, Польша – 6,0%, Германия – 11,4%). Доля занятых в сельском хозяйстве значительно больше (9,7%), чем в Германии (2,2%). Очевидно, дело не только в количестве представителей какой-либо профессии, а в их качестве! В последние годы не было сделано ничего, что могло бы способствовать улучшению качества человеческих ресурсов – основного катализатора развития российской экономики к 2020 г. (см. КДР).

Это усложняет нашу задачу ограничить анализ 15 объектами. Предлагаемый нами подход к анализу структуры среднего класса открывает огромное поле для качественных исследований с выходом на количественную обработку в сложной структуре. Если провести качественный достаточно широкий опрос, то появится возможность устойчиво идентифицировать

эти 15 групп⁶³. Мы полагаем разумным предложить этот подход для дальнейшего использования. Разумеется, три уровня будут иметь другие границы во времени и в мировом пространстве. И набор групп в других странах будет иным – в США и Польше появятся более четко выраженные фермеры, а большая группа менеджеров огромных компаний окажется спецификой только небольшой группы стран.

Таблица 6.

**Структура занятости по видам деятельности: РФ,
Польша и Германия, %, 2006 г.**

	Россия	Польша	Германия
Сельское хозяйство, охота и рыболовство	9,7	15,7	2,2
Добыча полезных ископаемых	1,7	1,6	0,3
Обрабатывающие производства	18,1	20,5	21,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,0	1,5	0,8
Строительство	6,5	6,3	6,6
Оптовая и розничная торговля и др.	15,4	14,1	14,1
Транспорт и связь	9,0	6,5	5,5
Операции с недвижимым имуществом; аренда и предоставление услуг	6,0	5,7	10,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	7,1	6,3	7,8
Образование	9,0	7,8	5,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,1	6,0	11,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,5	3,7	5,7
Прочие виды деятельности	3,9	4,3	7,8

Источник: ФСТС РФ, Евростат.

⁶³ Это дает огромные возможности для компаративистики, особенно в странах с переходной экономикой.

Основная особенность российской ситуации с неравномерностью доходов – у нас при англосаксонском распределении доходов все коэффициенты и доли по квинтилям совпадают с американцами, при этом немножко лучше, чем у бразильцев, но хуже, чем у европейцев. Но главное не это – структура собственности все-таки латиноамериканская. Поэтому, естественно, те верхние 20%, внутри которых скрыты и собственники, и те, которые получают то, что при советской власти называлось «нетрудовыми доходами», а теперь это называется «прибылью от ренты, дивидендами» и т.д. Именно эти 20% России имеют сбережения и могут позволить себе ипотеку. Они же представляют собой средний класс и увеличивают свой доход, а также отрыв от собственно средних категорий общества в буквальном смысле.

Очень сложно четко идентифицировать отрасли и виды деятельности. Но это не значит, что мы должны мыслить статистическими категориями Росстата и уйти от качественных определений. Очень важен вопрос источников дохода, специфики поведения, отношения к тем или иным видам экономической политики.

Бюрократы, госслужащие проделали тяжелый путь от нищеты 1990-х годов. Сейчас появились признаки выделения состоятельных элементов среди чиновников – о них заботятся, у них появился соцпакет, в перспективе это большая масса людей – 7% населения. Какая здесь есть угроза? Они могут начать доминировать в политической и социальной активности – тут должны быть какие-то разумные пределы. Можно оказаться в развивающейся стране, где цель существования человека – стать госслужащим, после чего ты получаешь пакет, и нет смысла не-

сти риск предпринимательской деятельности. Это мы наблюдаем в Азии и в последние десятилетия – во многих странах мира.

Малый и средний бизнес – для аналитических целей его необходимо расчленять. Нет единого малого и среднего бизнеса: одно дело – наука, промышленность, инжиниринг и инновации, другое дело – торговля и услуги. Понятно, что при такой быстрой трансформации, которая происходила в 1990-е годы, в сферу услуг и в торговлю наблюдался огромный приток лиц, перемещенных в силу тяжелых жизненных обстоятельств, проблем в других странах, миграции из СНГ и внутри нашей страны. Отсюда некоторые специфические конфликты, когда торговый (средний – потом будет и высший) класс оказывается для данного селения или района элементом частично чужеродным и психологически, и по формам поведения. Два эти компонента – это два разных средних бизнеса, их надо анализировать по-разному.

Различие этих двух групп в значительной мере связано с особенностями пути исторического развития российского бизнеса. Малый и средний бизнес в торговле и услугах как особый социальный класс возник еще в начале 1990-х годов. На первых порах формирование этого класса было стихийным и включало в свой состав представителей совершенно разных профессий и социальных слоев. В основном же это были бывшие «бюджетники» (инженеры, врачи, учителя), которые в результате реформ оказались в наименее выгодном положении. Некоторые из них были рады либерализации экономической активности и, как только появилась возможность, были открыты рынки, сами охотно ушли в бизнес. Другие вследствие ухудшения позиций на рынке труда стали вынужденными предпринимателями (челноки и т.д.). Как правило, вынужденные предприниматели

тяжело переживают смену своей занятости и впоследствии часто возвращаются на позиции наемных работников. Так, в конце 1990-х годов, когда экономическая ситуация в стране стала постепенно улучшаться, многие челноки оставили свой бизнес и вернулись на свои прежние позиции. Со временем группа малого бизнеса в торговле и услугах значительно пополнилась иммигрантами из ближнего зарубежья.

В малом и среднем бизнесе в сфере торговли и услуг можно выделить несколько основных групп. Пожалуй, наиболее многочисленна группа простых торговцев и челночников, торгующих на рынках и в небольших ларьках и магазинах (чаще всего используется термин «уличное предпринимательство»). Этот бизнес сосредоточен в сфере торговли продовольственными товарами, дешевыми бытовыми товарами, одеждой и обувью, как правило, низкого качества. Ведение такого бизнеса не требует большого стартового капитала и специального образования. Эта группа предпринимателей наименее защищена в социальном плане (отсутствие пенсионного страхования, медицинского страхования и т.п.). Относительно невысокие доходы не позволяют обеспечить безбедное существование в старости. Помимо этого имеется также значительное количество владельцев более крупных магазинов с большим оборотом. В последние годы появились и новые формы ведения бизнеса, такие как франчайзинг. Они также торгуют продовольствием, бытовыми товарами, одеждой и обувью. От простых торговцев их отличает более высокий доход и более высокий уровень образования.

Путь формирования группы малого производственного и инновационного бизнеса в корне отличается от бизнеса в сфере торговли и услуг. Этот бизнес формировался гораздо дольше и менее стихийно, часто вокруг крупных предприятий или уни-

верситетов. В большей мере он представлен инженерами и бывшими научными сотрудниками научно-технических лабораторий, промышленных предприятий (в том числе оборонных) как разрушенных, так и ныне функционирующих. Можно проследить несколько основных направлений становления бизнеса в этой сфере:

1. Вынужденные предприниматели – бывшие инженеры и сотрудники промышленных и оборонных предприятий, приостановивших производства в 90-е годы (либо предприятия продолжали функционировать, но уменьшились доходы за счет сокращения государственных заказов). Чтобы обеспечить себя и свои семьи, они либо создавали свои небольшие фирмы, либо просто работали на себя, выполняя заказы частных предприятий. Среди этих предпринимателей особого внимания заслуживают инженеры, ученые, создавшие свой новый инновационный продукт (например, усовершенствование полупроводников, лазеров и т.д.) и сумевшие выгодно его продать. Число таких предпринимателей невелико, и, как правило, их бизнес очень быстро раскручивается (за 2-3 года до многомиллионных оборотов). За короткое время они могут переместиться из нижнего среднего и среднего среднего в верхний средний класс.

2. Предприниматели, ведущие бизнес в сфере информационных технологий и связи (мобильные услуги, Интернет-услуги). Этот бизнес по своей сути менее инновационный, так как здесь не создается свой новый продукт, а лишь перенимаются западные продукты и услуги. По количеству компаний эта группа значительно больше первой. Изначально она также пополнялась за счет физиков и инженеров, программистов – специалистов, которые первыми смогли освоить западные технологии.

Не стоит забывать, что в группе малого и среднего производственного инновационного бизнеса существует значительная прослойка специалистов, эмигрировавших в свое время из России. Часть из них сохраняет связи со своей средой в России, приносит заказы (качественный и недорогой аутсорсинг). Таким образом, если в торгово-сервисный малый бизнес вошло огромное количество иммигрантов, то наш уехавший потенциальный средний класс из науки и промышленности «там» (в основном в странах ОЭСР и некоторых развивающихся странах) влился фактически в средний и даже в верхний средний. Это создает проблему возврата – сюда поедут «обратно» только «на повышение» от достигнутого уровня жизни, престижа, свободы и социального комфорта. Поэтому перемещение нашего среднего среднего в их верхний средний – это очень важный фактор. В будущем стоило бы отдельно обсудить взаимодействие внутреннего и «внешнего» среднего класса.

В секторах финансовых услуг и крупных государственных и частных компаниях имеется определенный уровень сотрудников, они лучше всего чувствуют себя. Специалисты в возрасте 30-40 лет представляют нормальный верхний средний класс даже по западным определениям. Более того, эти люди в значительной мере стали частью мирового рынка. Наши кадры на западных рынках часто превосходят своих конкурентов из Восточной Европы и развитых стран или во всяком случае оказались вполне конкурентоспособными. Кое-кто из них возвращается, но этот круговорот идет через Запад. Квалификация у них высока для мировой конкуренции, но может быть слишком высока для рабочих мест на Родине. Так что дома им надо еще найти подходящее занятие по уровню дохода, притязаний и возможностей.

И, наконец, **массовая интеллигенция** – мы имеем в виду врачей и учителей. Медсестра на западе – это нижний средний класс, как правило, за исключением отдельных специальностей, у нас – протосредний. Врачи в массе должны были бы стать средним средним классом, но, видимо, остались в тех 30%, которые лишь имеют на это надежду. Как нам выйти на долю среднего класса в 50% в долгосрочном плане? Мы начинаем понимать, что частично резервы заложены в сфере образования и здравоохранения, если брать чисто материальный аспект, а частично – это государственные служащие. При этом надо иметь в виду угрозу формирования среднего класса с доминированием госслужащих, что уже наблюдается в ряде бедных регионов.

4. ГИПОТЕЗЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА ⁶⁴

Финансовое поведение населения или отдельных его составных частей представляет собой сложный набор функций, более или менее устойчивых в период подъема в развитых рыночных экономиках. В переходных экономиках такие функции намного менее устойчивы и предсказуемы – слишком быстро меняются условия жизни и возможности населения. Финансовое поведение мы определяем как совокупность решений по сбережениям и заимствованиям, инвестированию сбережений в реальные активы (включая недвижимость), финансовые активы, а в случае МСБ – также и в производство, поскольку разделить сбережения и инвестиции на личные и деловые здесь обычно очень сложно.

⁶⁴ См. О. Кузина «Сберегательные стратегии среднего класса», данное издание.

В исследовании среднего класса НИСП (Т.М. Малевой) в его ядре примерно равномерно представлены государственный и негосударственный сектора. Но в полуядре – уже 62% государственных и 38% частных, в прочих – доля государственного сектора еще возрастает. Это само по себе свидетельствует о том, что бюджетники могут попасть в средний класс (или точнее – в средний средний). В то же время используемая статистика или очень ограничена, или не отвечает требованиям нашего подхода. Мы полагаем, что термин «бюджетники» отражает во многом специфику переходного периода, когда в условиях неплатежей и кризиса положение бюджетников было заведомо хуже, чем частного. Теперь ясно видна разница между положением и интересами бюджетника-чиновника и бюджетника-интеллекта в медицине и средней школе или ученого. Бюджет как основной источник их доходов, разумеется, их объединяет, но внутри бюджетного процесса существует совершенно явный распределительный конфликт. Во время кризиса он усилится в целом в пользу чиновничества как опоры управления.

Соответственно и бизнес за два десятилетия серьезно дифференцировался. На крупных заводах (особенно в моногородах) небольшая доля инженерно-управленческого корпуса может претендовать на свое место в среднем классе, но масса рабочих (и большинство остальных жителей этих городов) скорее всего расположена в нижней половине социальной структуры и вряд ли претендует в обозримом будущем на вхождение в средний класс даже на нижние ступени.

Мы выделяем как объект для исследований три отряда, в которых могут быть сосредоточены значительные контингенты среднего класса с различным поведением: крупные компании,

МСБ торговый и промышленный. В отношении последних двух следует отметить, что они весьма различны по сфере деятельности и характеру социального рекрутинга. Но их многое объединяет: слабость имущественной базы, тяжесть налогов, зависимость от административной коррупции⁶⁵. Мы создаем, что априори очень трудно определить, в чем именно проявится различие между этими двумя отрядами в коммерческом отношении и что окажется наблюдаемым в социологических опросах – но во многом это проблема спецификации вопросов. Мы полагаем, что торговый МСБ больше зависит от коррупции, административных барьеров, теневого криминала и соответственно менее легален в своих доходах и уплате налогов⁶⁶.

Естественно, существует несколько перераспределительных конфликтов между разными отрядами среднего класса. Бюджетная интеллигенция заинтересована в том, чтобы соседи по среднему классу из малого и среднего бизнеса все-таки платили налоги, и они приходили к ним в качестве ресурсов для хорошего образования, социальных услуг и здравоохранения. Бюрократы, наверное, хотели бы, чтобы бизнесмены платили налоги и было бы хорошо и бюрократам тоже. Интересы госслужащих аппарата и госслужащих школ или социальных учреждений различны. Поэтому нельзя быстро решить проблему конвергенции составных компонент среднего класса в единый процесс, в более-менее однородную массу. На Западе пробле-

⁶⁵ См.: Григорьев Л., Овчинников М. Коррупция как препятствие модернизации // Вопросы экономики. № 2, 2008.

⁶⁶ В этом случае многое будет зависеть от чистоты исследования и способности наблюдателей получить правдивые ответы от представителей торгового бизнеса, часть которого носит клановый иммигрантский (иногда национальный) характер. Во всем мире это один из самых трудных объектов наблюдения.

мы материального положения, образования, характера деятельности, идентификации начинают постепенно соединяться. Это, конечно, займет немало времени, но, если мы хотим сформировать средний класс, необходимы и некоторые различия в экономической политике. Мы не думаем, что можно реализовать целенаправленную программу формирования среднего класса, но когда мы говорим об инновационном малом бизнесе – это специальные институты, о государственных учреждениях – это другие институты, об ипотеке – это третьи институты, и надо отдавать отчет в том, что в целом механизм очень сложный.

Финансовые стратегии представителей разных групп различны. Понятно, что если два соседа имеют одинаковые дома, машины и квартиры, но один из них госчиновник, а другой – малый предприниматель, то у них разные источники дохода, хотя, возможно, один из них платит соседу по каким-то причинам. В результате уровень жизни у них одинаковый, по любому журнальному опросу они могут оказаться в группе с едиными типом потребления и маркой машины. Но это совсем разное социальное и финансовое поведение, а возможно, и политическое – они будут голосовать за разные партии или клубы внутри одной партии. Поэтому нам кажется, что процесс формирования среднего класса в России нельзя упрощать, сводя к доходам. Также надо осознавать, что мы только сейчас начинаем заниматься этой проблемой, выйдя из тяжелого переходного кризиса и уже столкнувшись с новым.

На этом этапе мы можем формировать подходы к финансовому или сберегательно-инвестиционному поведению домашних хозяйств. В данном случае важно связать наш подход с системой научных теорем о сбережениях семей. Иное дело –

прикладные задачи финансовых институтов, пытающихся нащупать простые признаки поведения семей с определенными уровнями доходов для целей прогнозирования своих операций. Проблема в том, что теория не касается или не может решить ряда прикладных задач, а статистика вообще оказывается недостаточной и мало помогает теоретическому анализу.

Для целей этой работы мы определяем сберегательное поведение как норму сбережений группы от ее дохода, попытаемся выявить цели сбережений или их структуру (соподчиненность целей), наконец, эффект накопленных сбережений (богатство) и поток текущих сбережений. Последнее особенно важно, как показало поведение американского населения в 2001 г. и в мае-июне 2008 г.: при масштабной потере стоимости своих сбережений оно не стало повышать свою текущую норму сбережений (график показывает лишь моментный взлет). Таким образом, собственно и выяснилось, что налоговые возвраты способны немедленно подтолкнуть потребительский спрос. Но это означает, что население США еще не было готово вернуться от 0-1% (ВВП) нормы сбережений последнего десятилетия к исторической 6% норме. Можно сформулировать вопросы для РФ и более конкретно: какой объем ликвидных сбережений и общих сбережений считают нормальным или желательным представители 15 рассматриваемых групп, в потоке и в запасе? Могут ли потери или приобретения запаса сбережений изменить поведение этих групп? Последнее важно для кризисных периодов – будет ли средний класс, особенно его верхняя часть, сокращать потребление (в данном случае – импорт), будет ли она вновь вывозить сбережения, укрепляя свою независимость от российских налоговых властей и финансовых настроений? Или же мировой

кризис «рекомендует» оставаться дома в понятной обстановке и попытаться улучшить свои социальные позиции в условиях неравномерного обесценения собственности и активов?

Сберегательное поведение среднего класса подчиняется общим теориям (жизненный цикл Модильяни и перманентный доход Котони и пр.), но на них накладывается специфика России и переходного периода. Перманентный доход имеет смысл в стационарном периоде, а не на качелях переходного периода. Жизненный цикл, например, носит явно искаженный характер – молодые менеджеры из верхнего среднего могут сберегать намного больше, чем «старые заслуженные бюрократы и интеллигенты». Поэтому построение теоретических подходов только начинается и потребует сложной интерактивной работы между теоретиками и статистиками, причем в условиях кризиса.

Еще большее разнообразие и девиация от классических теорем видны в инвестиционной деятельности среднего класса. Высший класс и бедные – намного более универсальные по всему миру с их Багамами и нищетой. А вот ломка системы сбережений среднего класса в развитых экономиках, которая сейчас происходит (после краха 2000 г.), предполагает более глубокий анализ того, что мы считаем нормальной моделью сбережений среднего класса в развитой рыночной демократии. Последнее важно, поскольку демократия предполагает учет интересов голосующего среднего класса и определенную его устойчивость. Если средний класс финансово неустойчив (сбережения), чувствует себя в опасности, то он радикализуется, меняет модель потребления, размер и форму сбережений. В современных условиях мы полагаем необходимым рассматривать более комплексно структуру инвестиций среднего класса: не-

движимость, ценные бумаги и иные рыночные активы (доли, права, доверительное управление активами, пенсии и страховки), страховочные элементы семей (счета и собственность за рубежом), ликвидные активы в банках и дома.

Именно средний класс составляет подавляющее большинство инвесторов и владельцев депозитов в банках, для кого осенью 2008 г. подняли страховочный потолок по вкладам до 700 тыс. руб. Именно верхний средний класс должен доминировать среди российских владельцев свободно обращающихся акций (помимо контрольных пакетов и западных инвесторов), которые уже сильно пострадали в ходе биржевого кризиса. Существующие теории финансового поведения населения позволяют нам сделать ряд предположений относительно сберегательного поведения основных групп среднего класса.

Н1. Мы предполагаем, что норма сбережений увеличивается по мере роста доходов населения и уровня образования: протосредний и нижний средний классы практически не делают сбережений, средний средний класс регулярно пытается сберегать часть своих доходов, но отчисления не очень большие, верхний средний класс регулярно сберегает значительную часть своего дохода.

Н2. В соответствии с теорией перманентного дохода уровень сбережений среднего класса значительно повышается в тех группах населения, для которых характерны колебания уровня доходов. Эти группы по большей части представлены в верхнем среднем классе – предприниматели, менеджеры (получающие в конце года премии) и некоторые представители массовой интеллигенции (например, ученые, получающие гранты).

Н3. У протосреднего и нижнего среднего класса практически нет дискреционных сбережений. Значимую долю в семейном бюджете составляют контрактные и остаточные сбережения. В то же время возможна концентрация семейных (дружеских) активов для решения острых задач: образование, здоровье, жилье. Эти слои характеризует крайнее «уклонение от риска», недоверие к официальным обещаниям, рекламе, организованным сбережениям, подкрепляемое памятью о прежних потерях сбережений (1990 и 1998 гг.), крахами и пирамидами⁶⁷.

Н4. У среднего среднего класса присутствуют дискреционные сбережения, но не очень значительные по объему. Попытки повысить свой статус идут в направлении решения жилищной проблемы плюс покупка машины и дачи. Использование организованных сбережений, рискованных банков с высокими ставками, возможно, является привилегией более молодых граждан, не пострадавших чрезмерно в 1998 г.

Н5. Верхний средний класс большую часть своих доходов регулярно сберегает в форме дискреционных сбережений. Однако после решения стандартного набора в сфере потребления возникает выбор между риском дома и сохранением сбережений за рубежом (преимущественно в виде недвижимости в отличие от финансовых активов верхнего среднего класса за рубежом). Представляется, что по мере роста семейных доходов верхний средний осуществляет смешанную географическую стратегию. Будущее российских финансовых инвестиций будет зависеть от пропорций принятия или ухода от риска (нацио-

⁶⁷ Видимо, в этих слоях сосредоточены основные жертвы пирамид, пытающиеся рискованным путем вырваться из бедности и неустойчивости существования.

нального) – от итогов кризиса и поведения денежных властей и правительства.

Н6. В соответствии с теорией Катоны, а также гипотезой перманентного дохода, мы полагаем, что самая высокая норма сбережений в верхнем среднем классе у предпринимателей, так как они заинтересованы в доступе к финансовым ресурсам и финансировании предприятия по мере возможностей за счёт собственных средств или недорогих кредитных ресурсов. Эта теория должна рассматриваться в контексте вечной проблемы МСБ – доступа к кредиту. Собственные сбережения – минимальная гарантия независимости при расширении бизнеса. В этой части важно иметь в виду, что предприниматели одновременно являются потребителями с имиджевыми запросами. Их особенность – принятие национального риска ведения бизнеса и реинвестирование в реальные активы.

Н7. Мы полагаем, что в социальной структуре российского общества происходит медленный переход от U-образной зависимости между возрастом и сбережениями домохозяйств, которая наблюдалась в России в 1990-е годы ⁶⁸, к форме горба, представленной в модели жизненных циклов Ф. Модильяни: среди людей с относительно высокими доходами большинство составят люди среднего возраста, тогда как относительно низкие доходы, скорее всего, окажутся характерны для периодов начала и конца жизненного цикла.

Н8. В условиях российского финансового кризиса ожидаются ограничение потребления и, с большой вероятностью,

⁶⁸ Gregory P., Manouchehr M., Wolfram S. Do Russians Really Save That Much: Alternate Estimates from the Russian Longitudinal Monitoring Survey // The Review of Economics and Statistics. November 1999. Vol. 81, No 4. P. 694-703.

попытки увеличения общего уровня (нормы) сбережений на всех уровнях среднего класса. Бегство от риска будет сложным образом влиять на потребительское и инвестиционное поведение всех 15 (20) групп на разных стадиях кризиса – гипотезы предстоит развить, рационализировать и верифицировать.

В соответствии с неоднородностью структуры среднего класса финансовое поведение различных его групп значительно отличается. Можно выделить 5 основных моделей поведения групп среднего класса, отличающихся уровнем и источником дохода, характером сбережений и склонностью к риску. Сделаем ряд предположений относительно поведения различных профессиональных групп среднего класса.

Н1. Большая часть массовой интеллигенции сосредоточена в протосреднем и нижнем среднем классе, массовая бюрократия – в нижнем среднем и среднем среднем, сотрудники крупных компаний – в среднем и верхнем среднем, а предприниматели, владельцы бизнеса в торговле и услугах, а также производственного бизнеса – в среднем среднем и верхнем среднем (их сотрудники – в нижнем среднем) соответственно.

Н2. Наиболее устойчивы (понимается как колебания во времени относительно тренда) реальные доходы у массовой бюрократии и у сотрудников крупных компаний. У массовой интеллигенции доходы также устойчивые, регулярные, но низкие.

Н3. Устойчивость доходов в обеих группах МСБ относительно низкая, что было до сих пор замаскировано длительным подъемом. Здесь ожидаются основные (фактические) банкротства. Различия будут в том, что активные представители производственных МСБ будут иметь возможность частичной эмиграции по проложенным тропам. А представители торгового

МСБ попытаются переложить сжатие бизнеса на состоятельного потребителя, одновременно сжимая доходы своей местной рабочей силы (протосредний и низший классы).

Н4. В выборе инструментов сбережения и инвестирования средств наиболее инновационны сотрудники крупных компаний, наиболее консервативна массовая бюрократия (высокая сберегательная активность, но очень низкая инвестиционная). Для массовой интеллигенции характерны смешанные стратегии (как получение высокого дохода, так и стабильного), но чаще всего она предпочитает нерисковые инструменты. Предприниматели отличаются высокой как инвестиционной, так и сберегательной активностью, но инвестиции направляются главным образом в развитие бизнеса, а сбережения делаются с целью подстраховки рисков его ведения.

Н5. В условиях продолжения стабильного экономического развития в течение еще одного поколения протосредний класс должен исчезнуть и распределиться по нижнему среднему и среднему среднему классу, а при неудаче – остаться в низшем классе. По сравнению с 2000 г. размеры протосреднего класса уже должны были измениться в зависимости от регионов и отраслей, т.к. значительно выросли доходы населения. Таким образом, часть протосреднего класса по доходам переместилась в нижний средний, а часть последнего – в средний средний. Это пока не получило отражения в литературе, но, возможно, подтверждается результатами обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе», проведенного НИСП в середине 2007 г. (группа рекрутов среднего класса увеличилась всего на 3% – с 30 до 33%).

Н6. Финансовый кризис приведет к значительному изменению структуры среднего класса; его представители, поднявшиеся после 2000 г., могут быть отброшены назад на нижние уровни. Особенно сильно пострадают финансовый сектор (уже пострадал), группа сотрудников крупнейших компаний, а также представители малого и среднего бизнеса (как из-за ограниченных возможностей получения кредита, так и в связи с замедлением спроса). Также мы полагаем, что в дальнейшем можно будет говорить о ломке доминирующей на западе модели среднего класса, основанной на "инновационных" и высокорисковых операциях (кредиты, акции, пифы, негосударственные пенсионные фонды). Но это уже требует отдельных исследований.

5. ИНТЕРЕСЫ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СРЕДНЕГО КЛАССА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Согласно целевым ориентирам, прописанным в Концепции долгосрочного развития России на период до 2020 г., доля среднего класса в обществе превысит половину населения. Но увеличение среднего класса не может быть просто формальным процессом. Значительную роль в будущем развитии страны будет играть изменение социальной структуры. Сложно (или просто невозможно) решать задачу повышения доли среднего класса до 50% и более без четкого понимания того, какие именно группы входят в его состав, а также какой должна быть «идеальная» структура среднего класса, то есть такого среднего класса, который является опорой и движущей силой экономического развития и становления гражданского общества. Еще

большее значение эта задача приобретает в условиях текущего финансового кризиса для понимания того, какие группы населения (в частности в среднем классе) пострадают в большей или в меньшей мере и какие действия необходимо предпринять, чтобы минимизировать их потери (путем принятия определенных законов, развития институтов и пр.)

Успешность реализации КДР во многом зависит от того, за счет каких групп будет пополняться средний класс. Еще большее значение это имеет для формирования «подлинного» среднего класса – в отношении его социально-политического поведения. Например, если порог в 50% среднего класса будет достигнут просто за счет увеличения слоя чиновников, то вряд ли это можно считать успехом. Исходя из предварительных расчетов текущей структуры среднего класса, а также приоритетов КДР («значительную часть среднего класса образуют люди, занятые созданием новой экономики знаний, технологий и обеспечением развития самого человека»), в ближайшее десятилетие первоочередное внимание должно быть направлено на развитие малого и среднего бизнеса (в первую очередь в сфере инноваций), а также массовой интеллигенции. Что касается уровней среднего класса, нужно увеличить слой среднего среднего и верхнего среднего класса, а также максимально «втянуть» резерв в нижний средний.

Одним из главных инструментов, которые может использовать государство для увеличения групп среднего класса, является создание соответствующих институтов. В КДР к 2020 г. предполагается формирование политико-правовых институтов, нацеленных на обеспечение гражданских и политических прав граждан, институтов, поддерживающих развитие человеческого капитала,

экономических институтов, институтов развития, нацеленных на решение конкретных системных проблем экономического роста и др. Это необходимо делать при условии четкого понимания того, как это отразится на тех или иных слоях общества.

К первым попыткам проанализировать формирование структуры среднего класса в зависимости от институтов, и соответственно отношение различных групп среднего класса к институтам, а именно конкуренции и конкурентного порядка, можно отнести исследование А.Е. Шаститко, С.Б. Авдашевой и М.А. Овчинникова «Конкуренция и стратегии представителей среднего класса»⁶⁹. Отношение среднего класса к конкурентному порядку авторы рассматривают, исходя из 5 групп, которые в основном пересекаются с нашими: владельцы малых предприятий (с численностью менее 200 человек); менеджеры (среднего и высшего звеньев) средних предприятий; федеральные чиновники среднего уровня; региональные чиновники среднего и высших уровней; высококвалифицированные специалисты. Но, конечно, это только начало. Необходим более широкий подход, изучающий интересы групп среднего класса, а также низшего и высшего класса, к вопросам формирования институтов, а также возможности этих групп лоббировать свои интересы.

Рассмотрим несколько примеров, демонстрирующих различие интересов групп среднего класса – оценки целиком на совести авторов (см. табл. 7). Разумеется, для использования в реальной политике эти случаи предполагают полноценный анализ.

⁶⁹ Шаститко А.Е., Авдашева С.Б., Овчинников М.А. Конкуренция и стратегии представителей среднего класса: постановка проблемы. // Журнал Экономической теории. № 3, 2008. С. 145-160.

Таблица 7.

**Оценка законов различными уровнями среднего класса –
предполагаемые интересы**

	Протос- средний	Нижний средний	Средний средний	Верхний средний
Сохранение плоской шкалы (vs прогрессивной) личного подоходного налога	Легко уговорить на смену	Легко уговорить на смену	Предпочтут оставить*	Важно оставить
Поддержат расширение использования налоговых вычетов	Да	Да	Неясно*	неважно
Налог на недвижимость, зависящий от ее рыночной стоимости	Да	Да	Нет (т.к. есть дачи)	Нет
Налог на наследство	Да	Да	Нет	Нет
Повышение налога с прибыли	Да	Да	Нет	Нет
Повышение минимального размера оплаты труда и оплаты труда работников бюджетных организаций	Да	Да	Да*	Нет

* Предполагают, что их не коснется или надеются на вертикальный лифт в будущем.

Действующая в России плоская шкала налогообложения (13%) в структуре групп среднего класса выгодна очень незначительной доле населения – верхнему среднему классу (высший класс это не затрагивает), в отличие от Запада с прогрессивной шкалой. На первый взгляд, это вполне справедливо, что все слои общества платят фиксированную долю от своих доходов. Тем не менее вычет в 13% для нижних слоев неравнозначен вычету 13% для высших слоев. Бедные теряют 13% от и без того низкого дохода, но могут считать только свои доходы в оплате «на руки».

Для состоятельных слоев (больше уклонения от налогов) рост налогов означал бы значительные выплаты. Хотя при этом уменьшается лишь способность покупать престижные товары, доверие к использованию налогов государством понижается.

Мы полагаем, что верхний средний класс выступает против законов, в результате которых блага от высших слоев населения перераспределяются низшим слоям: высокие налоги на недвижимость, налоги с прибыли, налоги на наследство и пр. Прото- и нижний средний классы гипотетически должны поддерживать эти налоги, ведь в этом случае средства высшего и верхнего среднего классов перераспределяются в их пользу путем различных социальных выплат и повышения уровня зарплат бюджетников (врачей, учителей и пр.). Ряд таких мер предусмотрены в КДР, например, повышение ориентации налоговой системы на проблемы выравнивания уровня доходов через расширение использования налоговых вычетов, введение налога на недвижимость, зависящего от ее рыночной стоимости. Для снижения уровня бедности населения будет повышен минимальный размер оплаты труда и оплаты труда работников бюджетных организаций. Особый случай – средний средний класс, который в своем отношении (предмет специального исследования) к экономическим законам сочетает позицию умеренного дохода, но сохраняет надежду на вертикальный лифт и может быть против повышения ставок налогов или налога на наследство.

Уменьшение административных барьеров для создания и развития малого и среднего бизнеса, а также коррупции во всех сферах жизни общества лучше рассматривать не по уровням, а в структуре по 5 основным группам среднего класса. От повышения административных барьеров в структуре среднего класса выигрывает только бюрократия. Непосредственно от этого

страдает МСБ, остальные группы – лишь косвенно, т.к. замедляются темпы развития МСБ, а следовательно, и экономики в целом. Некоторый подход к проблеме представлен в таблице 8 как предмет для полевого анализа.

Таблица 8.

Оценка мер, предусмотренных КДР, различными группами среднего класса

	Массовая интеллигенция	Массовая бюрократия	Сотрудники крупных компаний	МСБ в сфере торговли и услуг	МСБ производственно инновационный
Снижение административных барьеров для создания и развития МСБ	Да	Неясно	Да	Да	Да
Ужесточение контроля за чиновниками, усиление наказания за взяточничество	Да	Нет	Да	Да	Да
Развитие научного потенциала	Да	Нет возражений	Нет возражений	Безразлично	Да
Кредитование малого бизнеса	Безразлично	Нет возражений	Нет возражений	Да	Да
Сокращение административных барьеров для старта и развития инновационного бизнеса	Да	Неясно	Нет возражений	Безразлично	Да
Формирование требований по передаче инновационному МСБ части государственных заказов на НИОКР	Да	Безразлично	Безразлично	Безразлично	Да
Повышение расходов на образование за счет государственных и частных источников	Да	Нет возражений	Нет возражений	Нет возражений	Да
Повышение расходов на здравоохранение	Да	Нет возражений	Нет возражений	Нет возражений	Нет возражений

К противникам коррупции и взяточничества можно отнести все группы, кроме основных субъектов этой теневой практики – чиновников. Для снижения уровня коррупции недостаточно усиления контроля и санкций за коррупцию. Необходимо повысить общий уровень доходов этих групп (в первую очередь в сфере здравоохранения и образования).

Для формирования новой экономики знаний и инновационных технологий к 2020 г. предусмотрена всесторонняя поддержка создания и развития малого и среднего инновационного бизнеса (путем сокращения административных барьеров для старта и развития инновационного бизнеса и формирования требований по передаче малому и среднему инновационному бизнесу части государственных заказов на НИОКР), расходы на образование за счет государственных и частных источников должны возрасти до 6,5-7% ВВП в 2020 г. (2007 г. – 4,8%), на здравоохранение – 6,7-7% ВВП в 2020 г. (2007 г. – 4,2 %). От реализации этих мер выиграет не только массовая интеллигенция и МСБ. Это повышает риск коррупции и утечки части выделяемых средств в карманы чиновников.

При развитии массовой интеллигенции также важно учесть ее распределение по уровням – нижний средний, средний средний и верхний средний. В настоящее время наблюдаются некоторые диспропорции в распределении интеллигенции по уровням – большая доля интеллигенции находится в протосреднем и нижнем среднем (средний средний значительно меньше, чем на Западе). Для становления полноценного среднего класса нужно значительно увеличить долю интеллигенции в среднем среднем и верхнем среднем (за счет как содействия социальному передвижению части нижнего среднего в средний

средний, а среднего среднего в верхний средний, так и создания и привлечения новых специалистов и ученых), а протосредний – распределить по уровням среднего класса.

Рассмотренные примеры лишь частично иллюстрируют противостояние интересов различных групп среднего класса. Полное и адекватное отражение конфликта интересов требует отдельного анализа. Тем не менее важно понять, что успешность реализации КДР во многом зависит от текущей структуры общества. Несомненно, главными субъектами коалиции в поддержку реализации КДР являются группы среднего класса, как основа формирования гражданского общества и демократических преобразований. Понимание внутренних социальных процессов среднего класса, противостояния различных групп может значительно облегчить реализацию программы экономического развития страны. От этого зависит и то, по какому пути в конечном счете пойдет развитие – мобилизационному или модернизационному с опорой на инновации. Если первый путь предполагает опору на такие группы, как чиновничество и крупные сырьевые компании, то второй – развитие с опорой на малый инновационный и производственный бизнес и массовую интеллигенцию.

Можно представить себе политику, которая опирается на чиновничество и проводится в его пользу. В этом варианте (особенно в региональном плане) трудно рассчитывать на этот компонент среднего класса как на опору демократии и независимости от государства. Бюрократия и интеллигенция зависят от налоговых поступлений и заинтересованы в относительно высоких (собираемых) налогах. Это ставит их в конфликт с малым бизнесом, во всяком случае в этом пункте. Крупные компании и их персонал заинтересованы в низких налогах и неза-

висимости от государства, хотя можно рассматривать и сложный вопрос о «захвате государства». Отметим, что предлагаемый подход позволяет не только формировать политику в интересах того или иного слоя, но и содействовать росту тех компонентов среднего класса, которые внесут наибольший вклад в инновационный путь развития, включая модернизацию государства. По динамике этих групп и соответствующего законодательства можно судить о преобладающих тенденциях в обществе и будущем среднего класса.

6. НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Эта работа направлена на создание условий для более детального анализа процесса формирования и поведения среднего класса, изучения его структуры и перспектив, возможностей формирования коалиций на основе групп среднего класса.

Сформулируем ряд вопросов, ответ на которые крайне необходим для формирования среднего класса с «правильной», отвечающей запросам построения инновационного гражданского правового государства, структурой. В дальнейшем на основе анализа эмпирического материала необходимо четко определить границы уровней среднего класса, в том числе в структуре по пяти отрядам, а также проверить совместимость границ разных групп по уровням. Мы полагаем, что уровневые границы групп среднего класса по доходам различаются, что в частности важно для анализа финансового поведения. Иначе говоря, нижний средний уровень у массовой интеллигенции беднее, чем нижний средний сотрудников крупных компаний. Таким образом, уровни среднего класса имеют разные границы

для разных групп, но внутри группы эти границы меняются с ростом дохода. Это очень неудобно для единого анализа структуры, состояния и поведения среднего класса и его отрядов и слоев, но может оказаться продуктивным для анализа социально-политического поведения – группы в разных отрядах (с разным уровнем дохода) могут иметь сходное поведение.

К настоящему времени так и не решена проблема отделения верхней границы среднего класса от высшего. Известные нам исследования при изучении структуры общества и среднего класса, как правило, оставляют в стороне высший класс, ссылаясь на труднодоступность его представителей для социологического исследования. Отчасти это связано с огромной «таинственностью» формирования класса владельцев в переходной экономике вообще, в России в особенности. В то же время совершенно очевидна важность отделения средних слоев общества от высшего класса. Если в среднем классе, за исключением предпринимателей, основным источником дохода является заработная плата, то в высшем классе – это уже рента, дивиденды и доход от предпринимательской деятельности.

Необходимо окончательно определиться, является ли протосредний класс отдельной самостоятельной группой, по крайней мере, в среднесрочной перспективе, или же это – часть среднего класса, и нет необходимости рассматривать его отдельно (можно пренебречь внутренними отличиями прото- и нижнего среднего классов). Для стройности теории, удобства изучения и преподавания было бы предпочтительнее перейти от прото слоев среднего класса вообще к традиционной структуре, в которой идет со временем ферментация нормальных слоев демократического общества в рыночной экономике. По-

требуется определенная работа и серьезная дискуссия для согласования набора, качества и количественных параметров тех признаков, которые будут выработаны для выделения групп в структуре отрядов и уровней.

Разумеется, представленная нами модель структуры среднего класса «3×5» требует более детального анализа с выходом на региональные особенности распределения как основа для анализа региональных ситуаций. Следующим шагом станет более детальный анализ особенностей финансового поведения 5 групп на основании данных эмпирических исследований, их сберегательных и инвестиционных стратегий поведения. Для этого необходимо провести масштабное обследование среднего класса, репрезентирующее все его уровни и группы (15-20 групп). Мы полагаем, что данный подход будет продуктивен и для анализа социально-политического и даже электорального поведения.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение 1. ГИПОТЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ СРЕДНЕГО КЛАССА

Таблица 9.

Профессионально-должностной состав отрядов среднего класса

	Протосредний	Нижний средний	Средний средний	Верхний средний
Массовая интеллигенция – главные – они бюджетники	Медсестры, фельдшеры, ассистенты, референты, лаборанты – с ростом экономики должны сдвигаться в НС	Врачи (бюджетники), учителя, журналисты (массовая прослойка) «Физики» (представители технических профессий) – конструкторы, инженеры, технологи, и др. (в бедных регионах либо с небольшим стажем работы)	Врачи (в платных клиниках), ученые (Москва, Новосибирск и другие города-научные центры) «Физики» (представители технических профессий) – конструкторы, технологи, инженеры, программисты и др. (со средним и большим стажем работы, высококвалифицированные, в столицах и в промышленных регионах, где есть заказы) Массовая прослойка ученых	Консалтинг, руководство науки и университетов, ведущая профессура, востребованная бизнесом

Продолжение таблицы 9

Бюрократы массовые	Клерки низшего звена (в муниципальных образованиях)	Клерки (массовая прослойка)	Госслужащие и военные низшего звена (заместители представителей ВС)	Госслужащие и военные среднего звена (главы муниципальных образований, ведомств)
Сотрудники крупных компаний (нефтегазовые и металлургические, химические компании, финансовый сектор)	Квалифицированные рабочие, занятые на производстве, квалифицированные работники низшего звена (секретари, консультанты и прочий обслуживающий персонал) – некоторые из них (нынешние студенты, успешные со-трудники) потом перейдут в НС и СС (возможно и в компании, в которой они сейчас работают, - благодаря вертикальной мобильности)	Низшее звено (стажеры, маленький стаж работы)	Высококвалифицированные специалисты, ведущие эксперты	Менеджмент крупных компаний без участия во владении их капиталом (если с акциями – то высший класс)

Малый и средний бизнес в торговле и услугах (с большим иммигрантским компонентом)	Бедные, провинциальные продавцы и торговцы без достаточного дохода	Продавцы и демонстраторы товаров, обслуживающий персонал Небольшая прослойка фермеров (больше в регионах, сбывают свою продукцию на местных рынках, без экспорта в другие регионы)	Владельцы небольших магазинов, киосков, кафе (отличие от ВС – в меньшем числе сотрудников и меньшем ☐ асштате бизнеса)	Владельцы одного (или нескольких), но тогда ближе к нижнему вышему) магазина, рынка или кафе (ресторана) с большой рентой, одельностью, одельного юридического бюро, небольшой консалтинговой компании
Малый и средний производственный (инновационный) бизнес	Рабочие, водители	Клерки – все около заводов и университетов	Частные предприниматели – инженеры и технологи, «работающие на себя» - консалтинг в сфере технологий (заводы и университеты) (в случае успеха бизнеса – ВС)	Владельцы предприятий (успешный малый и лубой средний) – пока не развернулись – малочисленны

Таблица 10.

Распределение уровней групп по отраслям экономики

	Протосредний	Нижний средний	Средний средний	Верхний средний
Массовая интеллигенция		Здравоохранение, преподавательская деятельность в образовательных учреждениях среднего общего, среднего профессионального и высшего образования	Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук Научные исследования и разработки в области общественных и гуманитарных наук (но ближе к НС)	Научные исследования и разработки (независимо от области исследования)
Бюрократы массовые		Госслужащие и военные	Госслужащие и военные	Госслужащие и военные
Сотрудники крупных компаний			Нефтегазовые компании, финансовая деятельность (финансовое посредничество, операции с недвижимым имуществом и др.	Нефтегазовые компании, финансовая деятельность (финансовое посредничество, страхование) и др.

Окончание таблицы 10

Малый и средний бизнес в торговле и услугах (с большим иммигрантским компонентом)			Аренда и предоставление услуг (деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита и др.), ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств, общепит, торговля (пищевые продукты, одежда и обувь, хозяйственные товары и др.)	Аренда и предоставление услуг (деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита и др.), ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств, общепит, торговля (пищевые продукты, одежда и обувь, хозяйственные товары и др.) – те же отрасли, что и в СС, но большие обороты бизнеса.
Малый и средний производственный (инновационный) бизнес			Пищевая промышленность, химическая и др. Вычислительная техника и информационные технологии	Пищевая промышленность, химическая и др. Вычислительная техника и информационные технологии Авиационная, автомобильная промышленность

Таблица 11.

Источники доходов, уровень доходов и их устойчивость

	Протосредний	Нижний средний	Средний средний	Верхний средний
Массовая интеллигенция	Заработная плата, пенсии (и другие госвыплаты) Реальные доходы не устойчивые (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен) – необходимость подработки (2-3 работы). Жизнь на грани бедности	Заработная плата, пенсия (и другие госвыплаты) Реальные доходы не очень устойчивые (т.к. низкие сбережения и инвестиционная активность, зависимость от колебаний цен). Если есть сбережения и инвестиции, то на доходы от них нельзя выжить	Заработная плата, доходы от вкладов, инвестиций, гранты (для ученых), премии Устойчивые доходы	Гранты, премии, прибыль (от консалтинговой деятельности), заработная плата (особенно высокая в Москве и других столицах), доходы от вкладов и инвестиций Устойчивые доходы (доходы высокие, но не гарантированные, есть сбережения и инвестиции) Коммерческое предпринимательство
Бюрократы массовые	Заработная плата, пенсии (и другие госвыплаты) Реальные доходы не устойчивые (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен) – необходимость подработки (2-3 работы). Жизнь на грани бедности	Заработная плата Доходы реальные не очень устойчивые (т.к. низкие сбережения и инвестиционная активность, зависимость от колебаний цен)	Заработная плата + нелегальные доходы (взятки) Устойчивые доходы	Заработная плата + нелегальные доходы (взятки, нелегальный бизнес), доходы от аренды жилья, земельная рента Устойчивые доходы (но высока зависимость от должности)

Окончание таблицы 11

Сотрудники крупных компаний	Заработная плата (2-3 работы). Реальные доходы не устойчивые (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен) Доходы немного выше, чем НС массовой интеллигенции	Заработная плата (помимо основной работы возможна подработка) Реальные доходы не очень устойчивы (низкие сбережения и почти не заметна инвестиционная активность)	Заработная плата + премии, доходы от инвестиций Очень устойчивые доходы	Заработная плата + премии, доходы от инвестиций Очень устойчивые доходы
Малый и средний бизнес в торговле и услугах (с большим иммигрантским компонентом)	Заработная плата (возможно несколько работ), пенсия (и другие госвыплаты) Реальные доходы не устойчивые (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен)	Заработная плата (также возможны бонусы) Небольшая прибыль (у фермеров) Доходы устойчивы (т.к. стабильны), но низкий уровень сбережений и низкая инвестиционная активность)	Рента, прибыль, доходы от инвестиций Доходы не очень устойчивы (т.к. высок риск и не очень высокий уровень сбережений)	Рента, прибыль, доходы от инвестиций Доходы неустойчивы (риски правовые, опасность рейдерства, криминал, но при этом высокие сбережения, есть инвестиции)
Малый и средний производственный (инновационный) бизнес	Заработная плата (возможно несколько работ), пенсия (и другие госвыплаты) Реальные доходы не устойчивые (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен)	Заработная плата (возможны бонусы) Доходы устойчивы (т.к. стабильны), но низкий уровень сбережений и низкая инвестиционная активность)	Рента, прибыль, доходы от инвестиций Доходы не очень устойчивы (т.к. высок риск и не очень высокий уровень сбережений)	Рента, прибыль, доходы от инвестиций Доходы неустойчивы (риски правовые, опасность рейдерства, криминал, но при этом высокие сбережения, есть инвестиции)

Примечание: при определении степени *устойчивости доходов* мы учитываем их источник, размер, наличие сбережений, инвестиционную активность (размер инвестиций и степень риска (облигации, акции и др.)) и зависимость доходов от внешней конъюнктуры.

Таблица 12.

Цели сбережений населения по отрядам среднего класса: сбережения как источник будущего потребления – собственнo сбережения, и сбережения как источник получения дохода – инвестирование

	Протосредний	Нижний средний	Средний средний	Верхний средний
Массовая интеллигенция Общее описание стратегии	Почти нет сбережений и совсем нет инвестиций	Мало сбережений, почти нет инвестиций	Высокая сберегательная активность, есть инвестиционная, но все же инвестиционная активность не очень высокая Не склонны к риску Инвестиции скорее – как «эксперимент», чем источник получения стабильных доходов	Высокие сбережения и довольно высокие инвестиции (но склонность к риску невысокая) Инвестиции приносят стабильный, но не очень высоких доход
Собственно сбережения	Цель – на непредвиденный случай и на стабильность	Цель – на крупные покупки, на непредвиденный случай и на стабильность	Цель – на крупные покупки и непредвиденный случай. На старость сбережения не представляют заметную часть дохода. Стабильные сбережения	Цель – на будущее, на крупные покупки, на будущее поколение (детям, внукам) Сбережения здесь – это изыток, отчисления на сбережения совсем не значимы для текущего потребления. Это то, что сверх меры. Это уже сложившаяся привычная практика. Как правило, от нерегулярных доходов (гранты и пр.)

Продолжение таблицы 12

Инвестирование	-	Маленькие размеры инвестиций (по большей части, еще с 1990-х годов либо участие в крупных «народных» IPO последних лет (ВТБ и т.д.), которые сопровождалась рекламой через центральные СМИ (телевидение и пр.)	Цель – смешанные стратегии Умеренная склонность к риску Небольшие размеры инвестиций Способ инвестиций – ПИФы и участие в крупных «народных» IPO последних лет (ВТБ и т.д.), которые сопровождалась рекламой через центральные СМИ (телевидение и пр.)	Цель – смешанные стратегии (получение как высоко-го, так и стабильного дохода). Но чаще всего инвестируют с целью получения стабильного дохода Способ инвестиций: 1) облигации; 2) более рискованные активы (акции, ПИФы и пр.)
Бюрократы массовые Общее описание стратегии	Почти нет сбережений и совсем нет инвестиций	Мало сбережений, почти нет инвестиций Инвестиционная активность ниже, чем у НС массовой интеллигенции, т.к. слой массовой бюрократии еще более консервативен	Высокая сберегательная активность, низкая инвестиционная активность Довольно консервативны в выборе как форм сбережений (Сбербанк и др.), так и инвестиций	Высокие сбережения, мало инвестиций (при этом они, по большей части, низкорисковые) Консервативны в выборе форм сбережений и инвестиций, предпочитают низкий доход от инвестиций, но гарантированный и стабильный Инвестиции приносят стабильный, но не очень высоких доход

Продолжение таблицы 12

Собственно сбережения	Цель – на непредвиденный случай и на старость	Цель – на крупные покупки, на непредвиденный случай и на старость Очень консервативны даже в сбережениях (Сбербанк и другие государственные банки)	Цель – на крупные покупки и непредвиденный случай, на будущее детей. Сбережения на старость не представляют заметную часть дохода Стабильные сбережения	Цель – на будущее, на крупные покупки, на будущее поколение (детям, внукам) Сбережения и инвестиции здесь – это регулярная сложившаяся на протяжении многих лет практика отчисления части своих доходов (по большей части нелегальных)
Инвестирование	-	Маленькие размеры инвестиций (по большей части, еще с 1990-х годов) Зачастую в качестве способа инвестиций рассматривают размещение своих средств на счетах в коммерческих банках	Цель – стабильное небольшое увеличение сбережений Небольшие размеры инвестиций Способ инвестиций – облигации, ПИФы (консервативные низкорисковые вклады)	Цель – смешанные стратегии (получение как высокого, так и стабильного дохода). Но чаще всего инвестируют с целью получения стабильного дохода Способ инвестиций: 1) облигации; 2) более рискованные активы (акции, ПИФы и пр.); 3) недвижимость (!)
Сотрудники крупных компаний Общее описание стратегии	Мало сбережений, очень низкие инвестиции	Низкие сбережения (у стажеров они отсутствуют), очень низкие инвестиции	Высокая инвестиционная активность, есть сбережения Склоны к риску Инвестиции как источник получения стабильных доходов	Очень высокие инвестиции и высокие сбережения (часто инвестиции рассматривают как форму сбережений) Инвестиции приносят высокий, но нестабильный доход.

Продолжение таблицы 12

Сберегательная активность	Цель – на крупные покупки, на непредвиденный случай, на старость Все сбережения носят краткосрочный характер (не считая отчислений на старость)	Цель – на крупные покупки, на непредвиденный случай и на старость	Цель – на будущее, на образование детей. Отчисления на старость не представляют заметную часть дохода Стабильные сбережения	Цель – на будущее, на будущее поколение (детям, внукам) Сбережения здесь – как форма страхования высокорисковых инвестиций
Инвестиционная активность	Инвестиции очень низкие, носят «экспериментальный» характер Смешанные стратегии	Маленькие размеры инвестиций (участие в крупных «народных» IPO последних лет (ВТБ и т.д.)	Цель – получение высокого дохода. Высокая склонность к риску Значительные размеры инвестиций Способ инвестиций – ПИФы, акции и пр.	Цель – смешанные стратегии (получение как высокого, так и стабильного дохода). Но чаще всего инвенияруют с целью получения высокого дохода Способ инвестиций -рисковые активы (акции, ПИФы и пр.)
Малый и средний бизнес в торговле и услугах (с большим иммигрантским компонентом) Общее описание стратегии	Почти нет сбережений и совсем нет инвестиций	Мало сбережений, почти нет инвестиций	Есть как сбережения, так и инвестиции Склоны к риску Инвестиции – в собственный бизнес	Высокие инвестиции (в свой бизнес) и очень высокие сбережения Высокая склонность к риску

Продолжение таблицы 12

Сберегательная активность	Цель – на крупные покупки, на непредвиденный случай и на старость Сбережения небольшие и на старость Сбережения небольшие и на старость Сбережения небольшие и на старость	Цель – на крупные покупки, на непредвиденный случай и на старость Сбережения небольшие и на старость Сбережения небольшие и на старость Сбережения небольшие и на старость	Цель – на непредвиденный случай (в частности, как способ подстраховки рисков ведения бизнеса), на крупные покупки и на старость Сбережения нерегулярные, но большие Есть и отрицательные сбережения (займы, кредиты)	Цель – на непредвиденный случай (как способ подстраховки рисков ведения бизнеса), также на будущее детей и на старость (для них это особенно актуально, т.к. не будет пенсии) Есть и отрицательные сбережения (займы, кредиты) в целях поддержания и развития бизнеса
Инвестиционная активность	-	Инвестиций почти нет	Цель – смешанные стратегии Инвестиции в свой бизнес	Цель – смешанные стратегии (получение как высокого, так и стабильного дохода) Инвестиции в свой бизнес В редком случае инвестиций в ПИФы и акции
Малый и средний производственный (инновационный) бизнес Общее описание стратегии	Почти нет сбережений и совсем нет инвестиций	Низкий уровень сбережений, низкая инвестиционная активность	Высокая сберегательная и инвестиционная активность Склоны к риску	Высокие инвестиции (в свой бизнес) и очень высокие сбережения Высокая склонность к риску

Сберегательная активность	Цель – на крупные покупки, на непредвиденный случай и на старость Сбережения небольшие и нерегулярные	Цель – на крупные покупки, на непредвиденный случай и на старость	Цель – на крупные покупки и непредвиденный случай (как способ ведения рисков ведения бизнеса). Инвестиции на старость не представляют заметную часть дохода. Нерегулярные, но высокие сбережения. Есть и отсроченные сбережения (займы, кредиты)	Цель – на непредвиденный случай (как способ подстраховки рисков ведения бизнеса), также на будущее детей и на старость (для них это особенно актуально, т.к. не будет пенсии). Есть и отсроченные сбережения (займы, кредиты) в целях подержания и развития бизнеса
Инвестиционная активность	-	Маленькие размеры инвестиций. Цель – смешанные стратегии Способ инвестиций: участие в крупных «народных» IPO последних лет (ВТБ и т. д.), которые сопровождалась рекламой через центральные СМИ (телевидение и пр.)	Цель – высокие доходы Способ инвестиций: 1) акции, ПИФы; 2) инвестиции в свой бизнес	Цель – смешанные стратегии (как получение высокого дохода, так и стабильного) Инвестиции в свой бизнес В редком случае инвестиции в ПИФы и акции

Приложение 2

Модели социальной структуры американского общества

Таблица 13.

Денис Гильберт, 2002		Уильям Томпсон и Джозеф Хики, 2005		Леонард Бигли, 2004	
Класс	Типичные характеристики	Класс	Типичные характеристики	Класс	Типичные характеристики
Класс капиталистов (1%)	Топ-уровень руководителей компаний, политики высшего звена, наследники Получили образование в университетах «Лиги плюща»	Высший класс 1%	Топ-уровень руководителей компаний, политики высшего звена, наследники Получили образование в университетах «Лиги плюща»	Высший класс 1%	Мультимиллионеры, чьи доходы обычно превышают 350 тыс. долл.; включая знаменитостей и могущественных руководителей/политиков Получили образование в университетах «Лиги плюща»
Верхний средний класс (15%)	Высокообразованные (часто с научными степенями), наемные работники, специалисты и руководители среднего звена, с высокой степенью автономии труда	Верхний средний класс (15%)	Высокообразованные (часто с научными степенями), профессора и менеджеры Средний доход домохозяйств обычно выше 100 тыс. долл.	Богатые (5%)	Домохозяйства с капиталом 1 млн долл. и более. Большая часть закончила колледж
				Средний класс (46%)	Работники с доходами выше среднего уровня по стране. Наиболее типичный уровень зарплат для мужчин - 57 тыс. долл. и для женщин - 40 тыс. долл.

Нижний средний класс (30%)	Полупрофессионалы и ремесленники с примерно средним по стране уровнем жизни Большинство – «белые воротнички», закончившие колледж	Нижний средний класс (32%)	Полупрофессионалы и ремесленники с некоторой степенью автономии труда Доходы домохозяйств от 35 тыс. до 75 тыс. долл. Большинство закончили колледж	
Рабочий класс (30%)	Клерки и «синие воротнички» (производственные рабочие), чья работа сильно рутинизированна Уровень жизни колеблется в зависимости от числа работающих членов семьи Среднее образование	Рабочий класс (32%)	Клерки, «розовые воротнички» (работники сферы обслуживания), «синие воротнички», как правило, экономически незащищенные Суммарный доход домохозяйства от 16 тыс. до 30 тыс. долл. Среднее образование	«Синие воротнички» и те, чья работа крайне рутинизирована. Экономически незащищенные Наиболее типичный уровень зарплат для мужчин – 40 тыс. долл. и для женщин – 26 тыс. долл. Среднее образование
Работающие бедные (13%)	Работники сферы обслуживания, клерки низшего уровня и некоторые «синие воротнички». Очень высокая степень экономической незащищенности и высок риск бедности Среднее или незаконченное среднее образование	Нижний класс (14% - 20%)	Те, кто занимает низкооплачиваемые позиции или живет за счет государственных социальных выплат Среднее или незаконченное среднее образование	

Окончание таблицы 13

Низший класс (12%)	Работающие неполный рабочий день или вовсе не работающие Полагаются на государственные социальные выплаты Среднее или незаконченное среднее образование			Бедные (около 12%)	Живущие за чертой бедности Работающие неполный рабочий день или вовсе не работающие. Доход домохозяйства примерно 18 тыс. долл. Среднее или незаконченное среднее образование
--------------------	--	--	--	--------------------	---

Источник: *Gilbert, D.* The American Class Structure: In An Age of Growing Inequality. Belmont, CA: Wadsworth, 2002; *Thompson, W. & Hickey, J.* Society in Focus. Boston, MA: Pearson, Allyn & Bacon, 2005; *Beeghley, L.* The Structure of Social Stratification in the United States. Boston, MA: Pearson, Allyn & Bacon, 2004.

Приложение 3

Таблица 14.

Границы уровней среднего класса: поиск соответствий

Границы ИЭФ	Границы по «РАН» ¹	Границы по «НИСП» ²
Пять отрядов насквозь вниз – признаки, но по 3х5	Выделено по долям дохода	Выделено по признакам
Верхний высший класс (ВВ) Нижний высший		«Выше среднего» по набору признаков внутри среднего класса (подмножество среднего класса!) ³ = 3,5%
Верхний средний (ВС) • Консалтинг, верха науки и университетов, ведущая профессура, востребованная бизнесом • Госслужащие и военные среднего звена (главы муниципальных образований, ведомств) • Менеджмент крупных компаний без участия во владении капиталом компаний (если с акциями – то высший класс) • Владелец одного (или нескольких, но тогда ближе к нижнему верхнему) магазина, рынка или кафе (ресторана)	«Верхний средний» Менеджеры высшего звена и предприниматели, имеющие наемных работников (51,1% при 19,1% по массиву в среднем) Квалифицированные специалисты (21,9%), достаточно равномерно представляющие гуманитарную интеллигенцию и военных, и в меньшей степени - ИТР. Более половины представителей верхнего слоя среднего класса	

¹ Попова И.П. и Тихонова Н.Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности. // Социологические исследования, 2000 г., №3. – С. 21-22.

² Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009 г.

³ На самом деле, у Т.М. Малевой верхний средний совпадает с нашим верхним средним теоретически и с точки зрения критериев выделения, но в эмпирической части работы не проводится отделение верхнего среднего класса от нижнего высшего.

Продолжение таблицы 14

с большой рентабельностью, одного юридического бюро, небольшой консалтинговой компании Владельцы предприятий (успешный малый и любой средний) – пока не развернулись – малочислены	работают на частных предприятиях, причем это в основном их руководители.	
Средний средний (СС) - Врачи (в платных клиниках), - Ученые (Москва, Новосибирск и др. города-научные центры) - Представители технических профессий: конструкторы, технологи, инженеры, программисты и др. (со средним и большим стажем работы, высококвалифицированные, в столицах и в промышленных регионах, где есть заказы) - Массовая прослойка ученых - Госслужащие и военные низшего звена (заместители представителей ВС) - Высококвалифицированные специалисты, ведущие эксперты - Владелец небольшого магазина, киоска, кафе (отличие от ВС – в меньшем числе сотрудников и меньшем масштабе бизнеса) - Частные предприниматели-инженеры и технологи, «работающие на себя» - консалтинг в сфере технологий (заводы и университеты) (в случае успеха бизнеса – ВС)	«Средний средний» Квалифицированные специалисты (30,1%) и квалифицированные рабочие («синие воротнички») (22,2%) Доля руководителей - всего 12,9%, предпринимателей, имеющих наемных работников - 12,1%. Семейный бизнес - 6,4% 41,7% работает на частных предприятиях.	«Средний класс» = 22,9%

Продолжение таблицы 14

Нижний средний и прото нижний средний (то есть рекруты НС) Нижний средний: • Врачи (бюджетники), учителя, журналисты (массовая прослойка) • Представители технических профессий: конструкторы, технологи, инженеры, и др. (в бедных регионах, либо с небольшим стажем работы) • Клерки (массовая прослойка) • Низшее звено (стажеры, маленький стаж работы) • Продавцы и демонстраторы товаров, обслуживающий персонал • Небольшая прослойка фермеров (больше в регионах, сбывают свою продукцию на местных рынках, без экспорта в другие регионы) • Клерки – все около заводов и университетов Прото нижний средний: • Медсестры, фельдшеры, ассистенты, референты, лаборанты – с ростом экономики должны сдвигаться в НС • Клерки низшего звена (в муниципальных образованиях) • Квалифицированные рабочие, занятые на производстве, квалифицированные работники нижнего звена (секретари, консультанты и пр. обслуживающий персонал) – некоторые из них	«Нижний средний» Представители госсектора (37,0-37,7%) Представители приватизированных предприятий (29,1-29,9%) Около 25% - работники частных фирм	«Рекруты среднего класса» = 30%
--	---	---

Окончание таблицы 14

(нынешние студенты, успешные сотрудники) потом перейдут в НС и СС По уровню доходов они в основной своей массе выше НС массовой интеллигенции		
• Бедные, провинциальные продавцы и торговцы без достаточного дохода. • Рабочие, водители		
У нас это именно прото верхний низший и Нижний низший		«Группа риска бедности» (40%) + «Низший класс» (10%) = 50%

ЧАСТЬ II. СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ СРЕДНЕГО КЛАССА

ВВЕДЕНИЕ

Трудно дать определение понятию «среднего класса». И хотя некоторые идеи о среднем классе можно встретить еще у Аристотеля, первое упоминание данного понятия датируется серединой 18 века для обозначения растущей группы людей, занимающей промежуточное положение между аристократией и рабочим классом, причем речь идет в основном о городском населении. Одной из наиболее важных черт среднего класса была и остается самостоятельность, самодостаточность, опора на собственные силы, рациональность выбора, стремление к улучшению собственного благосостояния, политическая и гражданская активность, долгосрочность планирования, ценности меритократии. Речь идет о целом комплексе ценностных и поведенческих характеристик, которые создают для среднего класса платформу финансовой и политической устойчивости и уверенности в будущем.

На наш взгляд, вопрос о том, есть ли у нас средний класс или какова динамика его роста, сводится не столько к выявлению группы с подходящим уровнем доходов и социально-профессиональным статусом, сколько к выявлению того, насколько установки и поведение людей, относящихся по профессиональному статусу и доходу к среднему классу, соответству-

ют тем, которые должны у них быть. Причем и критерий самоидентификации в данном случае не работает, поскольку оказывается искаженным влиянием средств массовой информации, разворачивающих и сворачивающих кампании по поиску среднего класса в России. Поэтому ответ на вопрос о том, есть или нет средний класс в России, не может быть сведен исключительно к оценке того, выросла ли доля людей с соответствующими доходными, статусными и самоидентификационными характеристиками. Важно понять, если произошел рост группы, профессиональный статус и доход в которой уже позволяет людям причислять себя к среднему классу, то насколько среди ее представителей распространены ценностные ориентации и поведенческие практики, характерные для среднего класса.

В экономической теории существуют модели сберегательного поведения населения, в основе которых лежит предположение о том, что домохозяйства склонны выравнивать потребление с помощью сбережений и кредитов. Данные теории, с нашей точки зрения, могут быть использованы в качестве идеальнотипических моделей финансового поведения среднего класса, поскольку они предполагают рациональность выбора, долгосрочность планирования, стремление к поддержанию стабильного уровня жизни и потребления, а также самостоятельность и опору на собственные силы в вопросах финансового планирования.

В статье сначала будут рассмотрены экономические и психологические теории сбережений, затем на данные эмпирических исследований по России будет выявлено то, насколько поведение россиян вписывается в модели выравнивания потребления и сформулированы основные гипотезы, которые могут быть протестированы в ходе будущих исследований.

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Экономисты стали первыми изучать потребительское и сберегательное поведение населения, причем сначала применили те методы, которые были развиты ими в исследованиях поведения фирмы. Однако вскоре стало ясно, что прямой перенос инструментария невозможен из-за большего разнообразия мотивов сберегательного поведения домохозяйств, которые не столь часто ориентировались на ставку процента, как это следовало исходя из теории корпоративных финансов. В 30-е годы XX века Дж. Кейнсом был предложен иной подход: сбережения домохозяйств были поставлены в зависимость от текущего располагаемого дохода семьи.¹ А в 1950-е годы неоклассическая экономика сделала следующий шаг, и стала рассматривать домохозяйство в качестве оптимизатора, который выравнивает предельную полезность своих расходов во времени.² С середины 70-х годов неоклассические теории сбережений были подвергнуты критике в основном в связи с тем, что они исходили из предположения о полной определенности будущих доходов, были предложены различные способы учета неопределенности.

Дж. Кейнс пришел к выводу о том, что сберегательное поведение домохозяйств нельзя объяснить ставкой процента, поскольку в отличие от поведения фирм мотивы сберегательного поведения домохозяйств более разнообразны: помимо по-

¹ Smyth D. J. Toward a theory of saving, in J.H.Gaspinski (ed.) The economics of savings. Boston, Kluwer, 1993, p. 47.

² Attanasio O.P., Banks J. The assessment: household saving – issues in theory and policy. Oxford Review of Economic Policy, Vol.17, No.1, p.4.

лучения процента люди могут резервировать средства на «черный день», заботиться о наследстве своих детей, а порою им просто жалко тратить деньги. Проанализировав значительное число факторов, влияющих на потребление, таких как ставка процента, изменение стоимости капитала, психологические моменты и другие, Кейнс сделал вывод о том, что на непродолжительных промежутках времени всеми ими можно пренебречь, и что «решающей переменной, как правило, оказывается совокупный доход»³. Поэтому он предложил поставить потребление и, следовательно, сбережения индивидов в зависимость от их личного располагаемого дохода.⁴

Идея Кейнса заключалась в предположении о том, что сберегательное/потребительское поведение определяется *фундаментальным психологическим законом, «в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта»*⁵. Закон состоит в том, что «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление вслед за увеличением дохода, но

³ Дж. М. Кейнс *Общая теория занятости, процента и денег*, М., Гелиос АРВ, 1999, с. 96.

⁴ Подробное описание истории становления экономических теорий потребления можно найти в Ackley, G. 1961. *Macroeconomic Theory*, New York, Macmillan; Evans, M. K. 1969. *Macroeconomic Activity*, New York, Harper & Row; Timbrell, M. C. 1976. *Consumption functions*, in Heathfield, D. (ed.), *Topics in Applied Econometrics*, London, Macmillanand; Spanos, A. 1989. The early empirical findings on the consumption function, stylised facts or fiction: a retrospective view, *Oxford Economic Papers*, vol. 41, 150–69 Thomas, J. J. 1989. The early econometric history of the consumption function, *Oxford Economic Papers*, vol. 41, 131–49 and Thomas, R. L. 1993. *Introductory Econometrics: Theory and Applications*, London, Longman

⁵ Дж. М. Кейнс *Общая теория занятости, процента и денег*, М., Гелиос АРВ, 1999, с. 96.

в несколько меньшей степени по сравнению с ростом дохода»⁶. Иными словами, по мере роста дохода все меньшая его часть расходуется на потребление, и все большая его часть откладывается на будущее в виде сбережений.

Собранные вскоре данные о бюджетах семей подтвердили основные положения теории Кейнса. Доля сбережений в доходе увеличивалась по мере роста доходов семей и достигала максимума в группе семей с максимально высокими доходами. Однако попытки предсказания уровня послевоенного потребления на основе агрегированных данных временных рядов потерпели неудачу, так как приводили к значительной недооценке потребления. Работы С. Кузнец⁷, показали, что на протяжении длительных периодов времени средняя склонность к потреблению постоянна и рост доходов населения не приводит к увеличению доли дохода. Откладываемой в сбережения. Явное противоречие между данными бюджетных обследований, подтверждавшими “типично кейнсианскую кривую”, и данными временных рядов, привели к идеи о различиях “краткосрочной” и “долгосрочной” кейнсианской функции сбережений/потребления. Однако наличие двух различных функций для объяснения изучаемого феномена не могло быть признано удовлетворительным с теоретической точки зрения, поэтому перед экономистами встала задача создания модели, в которой объяснение долгосрочной и краткосрочной функции сбережения было бы основано на единых предпосылках.

⁶ Keynes J. M. The general theory of employment, interest and money, London, Macmillan, 1973, p.96-97.

⁷ Kuznets S. National product since 1869. New York, National Bureau of Economic Research, 1946.

Разрешить противоречие между динамическими рядами и данными одномоментных обследований были призваны теория постоянного дохода М. Фридмена и модель жизненного цикла Ф. Модильяни. Эти экономисты предположили, что объяснять поведение населения в финансовой сфере можно, опираясь на неоклассическую экономическую теорию и исходя из допущения о рациональности индивидов, которые оптимизируют своё потребление, поддерживая предельную полезность расходов постоянной с течением времени.

Фридмен согласился с Кейнсом в том, что доход является основным фактором, влияющим на потребительское и сберегательное поведение домохозяйств, однако, с его точки зрения, речь должна идти не столько о текущем уровне дохода, сколько о некотором его среднем уровне, который люди воспринимают как «обычный», «нормальный»⁸. Именно «нормальный», «обычный» для данного домохозяйства доход, для обозначения которого был введен термин «перманентный», определяет размер потребления семьи, поскольку, по мнению Фридмена, люди в основной своей массе стараются поддерживать относительно неизменным тот уровень жизни, который считают для себя приемлемым, исходя из общего объема располагаемых ресурсов семьи, несмотря на взлеты и падения доходов от месяца к месяцу или от года к году. Склонность к сбережению или потреблению, рассчитанная как отношение перманентного сбережения/потребления к перманентному доходу, по мнению Фридмена, одинакова для всех его уровней, поэтому она зависит не от уровня перманентного дохода, а от других перемен-

⁸ Friedman M. A theory of the consumption function, Princeton: Princeton University Press, 1957. pp. 220-239.

ных, таких как ставка процента, соотношение накопленного имущества и текущего дохода и т.п. Несмотря на эмпирически выявленную на данных одномоментных опросов населения положительную зависимость склонности к сбережению от размера дохода, она является иллюзорной, поскольку появляется благодаря тому, что сбережения используются в качестве инструмента «сглаживания», выравнивания уровня потребления в условиях колебания текущих доходов. Имея представление о том, какой уровень дохода является нормальным, домохозяйства в периоды *относительно высоких* текущих доходов делают сбережения, а в периоды *относительно низких* тратят накопленное или одалживают.

Фридмен предложил рассматривать *наблюдаемый* доход как сумму двух компонент – перманентной и транзиторной⁹. При этом *перманентная* часть дохода по его определению *"является следствием влияния тех факторов, которые домохозяйство относит к определяющим своего капитала, или богатства: материальные и денежные активы домохозяйства; личные квалификации работников семьи, такие как образование, квалификация, личные способности; характеристики экономической деятельности работников, такие как профессия, место работы и т.п."*¹⁰ То есть перманентным доходом Фридман предлагает считать тот доход, который, семья, получает от своего труда и своих активов в течение жизни. Это некоторый средний доход, который, став привычным, скорее всего, сохранится и в будущем.

⁹ Другой вариант перевода – постоянный и временный доходы

¹⁰ Friedman M. A theory of the consumption function, Princeton: Princeton University Press, 1957, p. 21.

Транзиторный доход *"отражает все "другие" факторы, факторы, которые скорее могут быть отнесены домохозяйством к "несущественным" или "случайным" явлениям, хотя они могут, с другой точки зрения, быть предсказуемым следствием специфических сил, например, циклических колебаний экономической активности" и т.п.*"¹¹ Соответствующим образом текущее потребление также состоит из перманентных (регулярных) и транзиторных (спорадических) расходов. Разделение случайных и постоянных факторов дохода проводится также с помощью выделения *временного горизонта потребительской единицы*. Фактор, действие которого распространяется на весь период, охватываемый горизонтом, считается постоянным, менее продолжительный – случайным.

Поскольку перманентный доход является латентной переменной, ее непосредственное измерение оказывается возможным только *ex post*, в результате наблюдения за тем, как домохозяйство тратит полученные доходы. Особенно важным для формализации гипотезы о том, что потребление зависит именно от перманентного дохода, а семьи используют сбережения и займы для того, чтобы сглаживать колебания транзиторной части своего дохода, является предположение о некоррелированности транзиторного дохода и транзиторного потребления. Фридмен предположил, что если его интуиция об остаточном характере сберегательных действий верна, то предельная склонность к сбережениям из транзиторного дохода будет равна единице. Хотя и сам автор признавал, что люди, получив случайный выигрыш, будут испытывать искушение потратить его частично

¹¹ Там же, с.21-22.

на повседневные нужды, тем не менее, он считал, что неожиданные доходы скорее будут потрачены на какие-нибудь крупные покупки, предметы длительного пользования, своего рода сбережения, нежели на увеличение стоимости текущего потребления. В результате люди будут сберегать, если текущий доход превышает обычный для домохозяйства уровень. В обратном случае они будут тратить сбережения или одалживать деньги. Для того чтобы семья могла безошибочно определить, является ли увеличение дохода временным или постоянным, в модели Фридмена вводится предпосылка об отсутствии у людей неопределенности будущих доходов.

Таким образом, в модели Фридмена потребление в долгосрочной перспективе зависит не столько от текущего уровня дохода, сколько от уровня перманентного дохода, так как на большом промежутке времени колебания транзиторного дохода компенсируют друг друга, и зависимость между потреблением и доходом будет близка к задаваемой трендом, представляющим перманентный доход. В то же самое время на коротких отрезках времени (например, в течение года) сбережения становятся результатом отклонений текущего дохода от того, который считается перманентным. Этим объясняется как равенство средней и предельной нормы потребления в долгосрочном аспекте, так и превышение средней нормы потребления над предельной на данных одномоментных опросов населения (проблема, возникшая при тестировании гипотезы абсолютного дохода).

В результате, Фридмен делает заключение о том, что все люди, независимо от их пола, возраста, расы, профессии, места проживания сглаживают свое потребление в условиях непосто-

яинства текущих доходов с помощью сбережений. Причем сглаживающее потребительское поведение американских домохозяйств, с точки зрения Фридмена, не претерпевало значительных структурных изменений на протяжении шестидесяти лет, предшествующих публикации книги.

Эмпирические оценки гипотезы перманентного дохода связаны с определенными трудностями. Дело в том, что перманентный доход является латентной переменной и не может быть измерен напрямую. Для его исчисления применяются различные подходы. Если исследователь имеет дело с данными временных рядов, то можно рассчитать *средние значения дохода* за ряд лет и использовать его в качестве перманентного. Однако все равно мы получим лишь приближенным значением, поскольку в этом случае не будет учтен уровень ожидаемого дохода в будущем. Причем, чем короче ряд и моложе домохозяйство, тем сильнее ошибка в вычислениях. Получить более точные оценки позволяет метод *инструментальных переменных*, основным требованием к которым является их тесная коррелированность с латентным признаком и некоррелированность с зависимой переменной. В качестве таких инструментов концептуально обосновываются переменные образования и накопленного материального или денежного богатства. Причем в этом случае нет необходимости ограничиваться данными только панельных исследований. Однако нет уверенности в том, что эти переменные (например, образование) не имеют самостоятельного влияния на сбережения, так, люди с высшим образованием не могут иметь иное отношение к сбережениям, долгам, риску, по сравнению с теми, у кого его нет.

Другое направление критики гипотезы перманентного дохода основано на том, что модель предполагает отсутствие неопределенности доходов домохозяйств. Стал классическим пример Фридмана о том, что студенты-юристы будут тратить на потребление намного больше по сравнению со студентами других факультетов, уже в студенческие годы, поскольку будут ориентироваться на более высокие заработки в будущем. Однако при наличии неопределенности на рынке труда, связанной с высокой безработицей или неопределенностью уровня оплаты, люди, скорее, будут склонны экономить, нежели расходовать сбережения или брать в долг в периоды денежных затруднений. Более того, неопределенность затрудняет расчет уровня перманентного дохода для самого домохозяйства, ибо представления о том, что является обычным, средним уровнем размываются.

Наконец, ограничения ликвидности, понимаемые как невозможность взять деньги в долг или потратить имеющиеся сбережения, также не принимались в расчет при формулировании гипотезы перманентного дохода. Однако в жизни эти ограничения часто оказывают решающую роль, и тогда невозможность заимствования или траты сбережений отклоняет реальное поведение домохозяйств от того, которое предсказывается в модели перманентного дохода, ставя под сомнение ее состоятельность.

Одновременно с моделью перманентного дохода появилась гипотеза жизненного цикла со схожими предпосылками. В отличие от М. Фридмана, Ф. Модильяни обратил внимание на то, что периоды низких и высоких доходов не случайны. Человек на своем жизненном пути последовательно проходит через период низких доходов в молодости, когда он только начи-

нает работать, затем его доходы увеличиваются и достигают пика в среднем возрасте, чтобы вновь снизиться к старости. Поскольку Модильяни (также как и Фридман) исходил из предпосылки о том, что люди выравнивают свое потребление в условиях колебания текущих доходов, то из этого следовало, что молодые люди будут, скорее всего, одалживать, затем отдавать долги, в среднем возрасте после того, как долги отданы – сберегать, причем, в основном это будут сбережения на старость, а пожилые будут тратить накопленное. Обе теории рассматривались как полезные концептуальные экономические конвенции, однако из-за сложностей с эмпирическим тестированием модели Фридмана и в связи с более детальной эконометрической экспликацией гипотезы жизненного цикла, последняя стала преобладающим теоретическим дискурсом.

Гипотеза жизненного цикла была разработана Ф. Модильяни и Р. Брамбергом¹² в статьях, опубликованных в период 1954-1963 гг. Обзор ее основных положений и выводов был сделан Ф. Модильяни в 1986 году в его Нобелевской лекции.

Данная модель, также как и гипотеза постоянного дохода, основана на неоклассическом экономическом анализе, который заменил кейнсианский основной психологический закон идеей о долгосрочной оптимизации, или выравнивании уровня потребления в течение жизненного цикла. Гипотеза жизненного

¹² Modigliani F., Brumberg R. Utility Analysis and the Consumption. In Post-Keynesian Economics, New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1954, p. 388-436.

Modigliani F., Ando A.K. Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics 19 (May 1957), pp. 99-124.

Ando A., Modigliani F. The Life Cycle Hypothesis of Savings: Aggregate Implications and Tests, American Economic Review, 53, 1963, pp. 55-84.

цикла основана на идее о том, что то, как индивид распределяет свои доходы между потреблением и сбережениями в текущем периоде зависит не от его текущего дохода, а от его совокупных ресурсов за весь жизненный цикл.

Такое предположение базируется на наблюдении, что люди часто используют сбережения для того, чтобы перераспределить доход с периодов, когда его уровень высок, на те периоды, когда он низок. И если в модели перманентного дохода периоды низких и высоких доходов связаны с циклами общей экономической динамики или взлетами и падениями трудовой карьеры индивида, то гипотеза жизненного цикла обращает внимание на то, что важнейшей причиной резкого падения уровня дохода является выход на пенсию, а наиболее распространенным мотивом долгосрочных сбережений – мотив сбережений на старость. И так как люди предвидят снижение своих доходов в старости, то они делают сбережения, чтобы избежать значительного снижения уровня жизни в этот период. Один из основных выводов гипотезы жизненного цикла состоит в том, что изменение текущего дохода влияет на изменение текущего потребления только в той степени, в которой оно вызывает изменение, то есть сумму всех ожидаемых в течение жизненного цикла ресурсов. То есть, можно предполагать, что временное изменение текущего дохода, которое не связано в представлении людей с изменением общей суммы ресурсов, которой они будут располагать в целом за весь жизненный цикл, не скажется на текущем потреблении.

Гипотеза жизненного цикла также позволила разрешить противоречие между долгосрочной и краткосрочной функциями потребления (сбережений), выявленной при тестировании

модели Кейнса. При анализе краткосрочных данных или данных по отдельным потребителям высокий уровень текущего дохода уменьшает среднюю склонность к потреблению, так как не вызывает пропорционального изменения накопленного богатства. Но в долгосрочном периоде рост дохода и богатства взаимосвязаны, их отношение, а, следовательно, и средняя склонность к потреблению, постоянны.

Тестирование модели проводилось как на данных одномоментных опросов, так с использованием временных рядов. Полученные результаты показали наличие горба у профиля сбережений по возрасту, что соответствовало предположениям авторов модели о том, что среди людей с относительно высокими доходами большинство составят люди среднего возраста, тогда как относительно низкие доходы, скорее всего, окажутся характерны для периодов начала и конца жизненного цикла. Что касается эмпирического тестирования модели на данных временных рядов, то оценка регрессионной зависимости потребления от текущего дохода, проведенная Модильяни и Брамбергом на данных 1929-59 гг. для США, дала основания для вывода о том, что динамику средней нормы потребления в стране можно объяснить изменением возрастной структуры населения.

Наличие горба в профиле сбережений по возрасту еще не доказывает справедливости модели жизненного цикла, речь лишь идёт о том, что факты не противоречат теории. Дело в том, что не всякий горб удовлетворяет модели жизненного цикла, в последние десятилетия все чаще обнаруживаются свидетельства того, что пожилые не растрачивают свои сбережения в той мере, в какой это совместимо с гипотезой жизненного цикла. И, наконец, в модели (в том упрощенном виде, в котором она была

сформулирована Брамбергом и Модильяни) не учитывался мотив наследства и существование ограничений ликвидности, так, семье может оказаться достаточно трудно занять деньги под обеспечение будущих доходов, особенно трудовых.

Позже экономисты были также предупреждены об опасности того, что профили графика сбережений по возрасту, построенные на данных одномоментных опросов (cross-section), не могут быть использованы напрямую для тестирования валидности предпосылок о строении индивидуальной сберегательной стратегии¹³. Тем не менее, модель жизненного цикла в экономической теории по-прежнему остается мощным теоретическим средством объяснения реального сберегательного поведения, которая со времени своего появления на свет претерпела значительные модификации и усложнение как концептуального, так и формального аппаратов анализа.

Расцвет неоклассических теорий приходится на 60-е гг. и первую половину 70-х гг. XX века. В начале 70-х теория сбережений была ясна и убедительна, и подкреплялась эмпирическими фактами, не противоречащими теории. Макромодели были хорошо обоснованы на микроуровне и совместимы с господствующими взглядами в экономической теории. Однако начиная с 80-х годов стали появляться сомнения в том, что предпосылки теорий верны в новых условиях, которые сложились после кризисов 1970-х гг., а также в результате изменений в экономической и социальной политике развитых стран. Эмпирические исследования стали накапливать факты устойчивых отклонений

¹³ Shorrocks, A.F. (1975) 'The age-wealth relationship: A cross-section and cohort analysis.' *Review of Economics and Statistics* 57: 155-163.

реального сберегательного поведения домохозяйств от того, которое прогнозировалось стандартными моделями.

Каковы же те современные тенденции сберегательного поведения домохозяйств, которые поставили под вопрос адекватность неоклассических моделей? М. Броунинг и А. Лусарди в своей статье «Сбережения домохозяйств: теории микро уровня и микрофакты»¹⁴ упомянули несколько таких фактов, характеризующих сберегательное поведение американских домохозяйств в последние десятилетия.

Во-первых, в течение последних 10-15 лет сбережения оказываются положительными во всех возрастных группах: нет отрицательных сбережений в молодом и пожилом возрасте. Норма сбережений увеличивается вплоть до момента выхода на пенсию, а затем несколько сокращается. При этом стоит отметить, что в переходных экономиках взаимосвязь сбережений и возраста оказывается прямо противоположной предсказаниям модели жизненного цикла – вместо горба наблюдается U-образная зависимость¹⁵, или даже отсутствие потоков сбережений у большинства домохозяйств, которые вместо выравнивания потребления с помощью сбережений полностью тратят полученный доход на потребление, не откладывая и не сберегая.

Во-вторых, среднеарифметический показатель сбережений сегодня намного выше их медианного уровня. Это означает, что сбережения неравномерно распределены среди населения: довольно много домохозяйств не делают сбережений

¹⁴ Browning M., Lusardi A. Household saving: micro theories and macro facts, Journal of Economic Literature, Vol. XXXIV (December 1996), pp.1797-1855.

¹⁵ Gregory P, Manouchehr M. & Wolfram S. "Do Russians Really Save That Much: Alternate Estimates from the Russian Longitudinal Monitoring Survey," The Review of Economics and Statistics, November 1999, 81 (4): 694-703.

вообще, сбережения откладывает и тратит лишь часть домохозяйств. При сильной положительной взаимосвязи между доходом и сбережениями большая их часть делается именно высокодоходными семьями, находящимися в верхних доходных группах. Таким образом, среднестатистическое домохозяйство сбережений не делает, не тратит их, а также не одалживает денег, потребляя весь текущий доход. Та же взаимосвязь характерна и для соотношения сбережений и богатства.

В-третьих, корреляция между сбережениями и образованием положительна, с ростом образования сбережения растут. Для каждого из уровней образования при анализе профилей взаимосвязи возраста и сбережений наблюдается горб, характерный для модели жизненного цикла, но для наиболее образованных он значительно круче.¹⁶

Основной находкой этих десятилетий было понимание того, что при наличии даже незначительной *неопределенности*, реальное сберегательное поведение домохозяйств начинает заметно отклоняться от предсказаний неоклассических моделей, поскольку потребление начинает повторять колебания текущих доходов и выравнивания потребления не происходит. Так, семьи в период низких доходов предпочитают экономить на текущем потреблении, оставляя по возможности неизменным накопленный финансовый резерв. Пожилые домохозяйства не растрачивают свои накопления. Покупки в кредит чаще делаются в благоприятные периоды финансовой жизни и реже во времена денежных трудностей. Все это приводит к тенденциям сберегательного поведения, обратным тому, что предполагается не-

¹⁶ Attanasio O. A Cohort analysis of saving behavior by U.S. households. NBER Working paper 4454, Sept. 1993.

оклассическими моделями. В самой идее сглаживания потребления изначально содержится предположение о том, что потребление зависит не только от текущих и прошлых доходов, но и тех ожиданий, которые формируются по отношению к будущему.

В начале 1940-х годов Дж. Катона в сотрудничестве с командой экономистов и социологов в Мичиганском университете (США) начал использовать психологические теории и методы при изучении экономических проблем¹⁷. Дж. Катона полагал, что связь между психологией людей и экономикой появляется благодаря тому, что в экономике, особенно современной, воздействия «объективных» экономических условий на поведение людей неизбежно опосредуются их субъективными воззрениями на экономику. Никто не может предугадать направление экономических процессов – ожидает нас подъём или депрессия? В то же время люди вынуждены постоянно принимать конкретные решения по поводу своего потребления и своих сбережений. На что они ориентируются? Дж. Катона исходил из того, что в условиях неопределённости экономические ожидания и общественное мнение значимо влияют на экономику в целом. Так, психологические факторы могут повернуть течение бизнес-цикла, если большая группа людей одновременно изменит свое поведение, решив потратить или, наоборот, сберечь средства, тем самым, влияя на макроэкономические процессы, например, на динамику инвестиций.

Следуя традиции психологических исследований, Дж. Катона твёрдо опирался на эмпирические данные. На основе опросов потребителей Дж. Катона показал, что реакция

¹⁷ Warneryd K-E. (1982) The life and work of George Katona // Journal of Economic Psychology, 2, 1-31.

покупателей на экономические стимулы может быть объяснена и предсказана на основе психологических измерений в комбинации с макроэкономическими статистическими данными. Он предложил модель сберегательного поведения, достаточно простую по своим предпосылкам, которая затем легла в основу влиятельной теории и привлекла значительное количество последователей. В проектах эмпирического исследования психологических аспектов сберегательного поведения Катона исходил из того, что сбережения зависят не только от возможности отложить часть дохода на будущее, измеряемой экономическими переменными, но и от желания это сделать.

Психологические переменные до работ Дж. Катона считались не измеряемыми. Дж. Катона полагал, что если у исследователей появляется возможность измерять и предсказывать изменения психологических переменных, то они перестанут быть факторами беспорядка в экономических моделях. Для этого в современной экономике, по его мнению, как раз произошли благоприятные изменения. Во-первых, возросла роль ожиданий – промежуточного звена между экономическим стимулом и потребительским поведением. Теперь они меняются единообразно под воздействием средств массовой информации, а не взаимно компенсируются, как полагал Кейнс в 1930-е годы, поэтому пренебрегать ими стало невозможно. Во-вторых, массовое производство и новые схемы реализации предметов длительного пользования лишили дилемму «потребить или сберечь» её альтернативного характера. Теперь выбор стал намного богаче и гибче: в современном мире существует огромное количество финансовых инструментов, как для хранения сбережений, так и для покупок в кредит. Поэтому традицион-

ная для экономической теории модель, когда сбережения увеличиваются в благоприятные времена и сокращаются во время спада, перестала в полной мере отвечать действительности. Так, чаще покупая в кредит во время экономических подъёмов и реже во время спада, домохозяйства в процессе развития потребительского кредита усложнили своё финансовое и потребительское поведение, которое стало чаще отклоняться от традиционной экономической модели.

Эмпирическая направленность проявилась в разработанном Дж. Катоней понятии сбережений. Катона обратил внимание на то, что в отличие от экономистов, люди по-другому понимают и подсчитывают сбережения, а также иначе принимают сберегательные решения. Так, например, выплаты по потребительским кредитам и долгам, которые входят в состав сбережений в экономических моделях скорее рассматриваются респондентами как потребление. И что особенно важно, такие выплаты не являются результатом решений текущего периода, а скорее рутинной практикой, по поводу которой решение было принято раньше и изменению в зависимости от динамики текущего дохода не подлежит. При покупках в кредит домохозяйства, по существу, делают выбор между решениями купить или не покупать, а экономист обращает внимание на формальную сторону и считает это решением о заимствовании денег в долг. Оплата страховки большинством людей рассматривается как часть потребительских расходов, как плата за услугу по защите от неприятностей, и лишь немногие, подобно экономистам, видят в ней форму сбережений. Даже выплаты по ипотеке часто ассоциируются с арендной платой за жильё, хотя в данном случае очевиден прирост активов в материальной

форме. Тем не менее, такие выплаты мысленно ставятся в один ряд с арендной платой, а не со сбережениями¹⁸. Наконец, благодаря развитию множества доступных для населения видов потребительского кредита, в современной экономике потребительские и сберегательные действия потеряли былую альтернативность. В условиях растущего многообразия схем мобилизации финансовых ресурсов домохозяйств, стало возможным одновременное увеличение и потребления, и накоплений.

Смысл его теории заключался в том, чтобы найти причины отклонений реального сберегательного поведения от прогнозируемого в экономических моделях. Катона предположил, что сбережения не столь эластичны по доходу, как это предписывается экономической теорией. Например, домохозяйство ограничено в своих действиях заключёнными ранее контрактами, поэтому колебания дохода в меньшей степени оказывают влияние на динамику выплат по кредитам, взятым в прошлых периодах. Сбережения также подвержены воздействию динамики оптимизма/пессимизма относительно личных финансов или экономики в целом: в плохие времена сбережения увеличиваются, в хорошие – сокращаются, что прямо противоположно экономическим предпосылкам относительно динамики совокупных сбережений населения в фазах экономического цикла.

Сбережения устойчиво отклоняются от прогнозов экономических моделей перманентного дохода и жизненного цикла из-за влияния ожиданий на поведение домохозяйства. Так, предсказания экономических моделей о влиянии увеличения дохода на сбережения оправдываются только тогда, когда увеличение

¹⁸ Katona G. Psychological Economics. New York, 1975, p. 230-231.

дохода рассматривается домохозяйством как временное, и только в этом случае оно с большей вероятностью наращивает свои сбережения. Однако если увеличение дохода сопровождается ожиданиями его дальнейшего роста, то более вероятным становится увеличение потребления и сокращение сбережений. То же самое оказывается верным и для обратной ситуации: если снижение дохода рассматривается как временное, потребление действительно выравнивается за счёт уменьшения сбережений, вплоть до расходования их части, однако если ухудшение сопровождается ожиданиями дальнейшего падения дохода, то тогда, скорее всего, начинает сокращаться потребление.

Отклонения в динамике сбережений от предсказаний экономических моделей были заметны в периоды спада в 1970-е годы в США, когда на фоне снижения доходов произошел заметный рост нормы сбережений населения, противоречивший как теории, так и опыту Великой депрессии. С психологической точки зрения, по мнению Дж. Катона, это было вполне оправданно, поскольку депрессия может способствовать росту сбережений "на черный день".

Роль ожиданий была продемонстрирована также при сравнении сберегательного поведения различных групп населения, получающих приблизительно одинаковый доход. Так, сравнив предпринимателей и наёмных работников с одинаковыми доходами, Катона обнаружил, что норма сбережений у предпринимателей выше, поскольку они заинтересованы в том, чтобы иметь доступ к финансовым ресурсам и осуществлять финансирование предприятия по мере возможностей за счёт собственных средств или недорогих кредитных ресурсов.

Таким образом, из рассмотрения некоторых экономических и психологических теорий сберегательного поведения можно сделать вывод о том, что модели выравнивания потребления с помощью сбережений предполагают наличие определенных ожиданий относительно будущего, как в отношении собственных доходов, так и способов сохранения сбережений. Если два этих условия не соблюдаются, то домохозяйства не могут ни определить тот уровень потребления, который следует считать нормальным, ни выбрать соответствующие формы активов для собственных сбережений, которые способны, сохраняя стоимость, обеспечивать домохозяйствам возможность перераспределения доходов с одних периодов на другие.

2. ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИЛЛЮСТРАЦИИ МОДЕЛЕЙ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ (РОССИЙСКИЕ ДАННЫЕ)

На эмпирических данных опросов населения оценим, насколько сберегательное поведение населения, особенно в группах, которые можно отнести к среднему классу, вписывается в предсказания экономических моделей. К сожалению, в России не собираются данные, которые бы позволили провести оценку функции сбережений в рамках модели жизненного цикла, поскольку нет данных о размере сбережений семей за год, тем не менее, опросные данные позволяют делать несколько важных выводов относительно изучаемого предмета. Следует также учесть, что анализ проводился на вторичных данных, в которых не всегда была возможность выделения группы представи-

телей среднего класса, по тем, критериям, которые были разработаны в проекте НИСП.

Во-первых, российские данные о потреблении и сбережений домохозяйств полностью отрицают предположение моделей о выравнивании потребления. На данных Российского мониторинга экономики и здоровья (РМЭЗ) Стиллмен¹⁹ показал, что при уменьшении дохода российские домохозяйства уменьшали потребление в той же самой мере, в какой уменьшался доход. Скуфиас²⁰, используя те же данные, пришел к выводу о том, что выравнивание, если и происходило, то было направлено на защиту потребления только продуктов питания, остальные расходы напрямую зависели от динамики дохода: если доход был больше, чем размер расходов на питание, то оставшиеся средства шли на покупку непродовольственных товаров и оплату услуг, если доход был ниже – то домохозяйства одалживали средства у друзей или родственников. Причем выравнивания расходов на питание не происходило в том случае, если речь шла не о колебаниях текущих доходов, а об изменении уровня цен на продукты питания. В последнем случае домохозяйства предпочитали сокращать потребление, а не брать деньги займы.

¹⁹ Stillman, S.(2001) The Response of Consumption in Russian Households to Economic Shocks William Davidson Working Paper Number 412.

²⁰ Skoufias, E. (2003) 'Consumption Smoothing in Russia: Evidence from the RLMS,' Economics of Transition, Vol.11 (1): 67-91. Skoufias, E. (2004) 'Consumption Smoothing During the Economic Transition in Bulgaria', Journal of Comparative Economics 32: 328-347.

Во-вторых, Грегори, Мохтари и Шретл²¹, используя те же данные РМЭЗ, выявили, что профиль сбережений населения по возрасту в отличие от профилей, полученных в США, Германии, Италии, Канаде и других странах, имеет U-образную форму, а не форму горба. Иными словами, склонность к сбережениям выше в группе самых молодых и самых пожилых россиян, а в группе людей среднего возраста она близка к нулю. Наличие U-образного профиля было также обнаружено и в других странах с переходной экономикой: Болгарии и Венгрии.²²

В данной статье мы будем использовать данные всероссийских опросов Национального агентства финансовых исследований, проведенных по многоступенчатой стратифицированной территориальной случайной выборке. Выборка репрезентирует взрослое население Российской Федерации по полу, возрасту, трудовому статусу и типу населенного пункта, в котором проживает респондент. Также репрезентированы отдельные федеральные округа РФ. Объем выборочной совокупности 1600 респондентов. Опрос проходит в виде формализованного личного интервью в 150 населенных пунктах 40 субъектов РФ. Ошибка выборки не превышает 3,4%.

Рассмотрим более подробно случай с пенсионными сбережениями россиян. В настоящее время в России уровень государственной пенсии невелик, в среднем ее величина ненамного превышает прожиточный минимум пенсионера, рассчитываемый государственной статистикой. На что рассчитывают жить

²¹ Gregory, P., Mokhtari, M., Schrettl, W., (1999) 'Do Russians Really Save That Much - Alternate Estimates from the Russian Longitudinal Monitoring Survey', The Review of Economics and Statistics, 81 (4), 694-703.

²² Denizer, C, Wolf, H.C. (1998) 'Household Savings in Transition Economies', NBER working paper 6457, March, 3-12.

люди после достижения пенсионного возраста? Какие стратегии в настоящий момент наиболее распространены? Каково место финансовых накоплений в пенсионных стратегиях россиян? Если следовать логике модели жизненного цикла, то россияне должны делать сбережения на старость в период, когда их доходы достигают своего максимума на пике карьеры, если оценивают будущий размер своей государственной пенсии как недостаточный.

По данным Всероссийского опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ)²³ Примерно две трети россиян в трудоспособном возрасте считают, что размер государственной пенсии в будущем будет недостаточным: всего 5% респондентов уверены в том, что им будет хватать их государственной пенсии. Причем, по сравнению с 2005 годом оценки населением достаточности государственных пенсий практически не изменились. Большинство респондентов в трудоспособном возрасте планирует иметь дополнительные источники доходов на пенсии. Однако значительная часть: 41% россиян в трудоспособном возрасте не рассчитывают по достижении пенсионного возраста на дополнительные источники доходов кроме государственной пенсии или затрудняются в оценке своей возможности иметь таковые.

²³ Опрос проходил 24-25 ноября 2007 г., вопросы в той же формулировке и на аналогичной выборке задавались респондентам в 2005 г. в рамках проекта Мониторинга финансовой активности населения (ЦИРКОН)

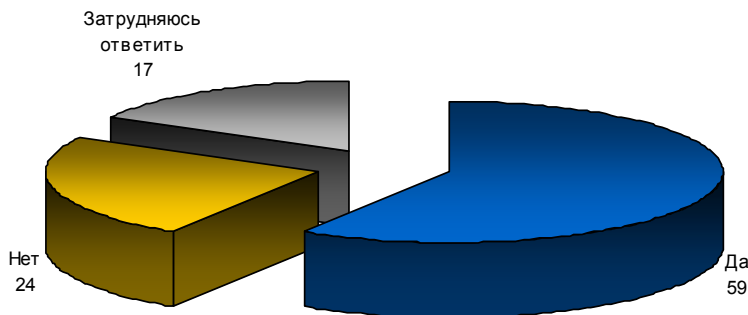


Рис 1. Рассчитываете ли Вы кроме государственной пенсии на какие-либо дополнительные источники дохода после наступления пенсионного возраста? % респондентов в трудоспособном возрасте, ноябрь 2007г., данные НАФИ

На какие дополнительные источники доходов в основном рассчитывают люди? Результаты опроса показали, что не финансовые или сберегательные, а трудовые стратегии получения дополнительного дохода в пенсионном возрасте рассматриваются опрошенными как наиболее вероятными. Большинство россиян в трудоспособном возрасте планируют продолжить работать после наступления пенсионного возраста. В том числе 42% продолжат работать на прежнем месте работы (или аналогичном ему), а 34% найдут более легкую работу, которую способны выполнять люди пожилого возраста. Еще 14% планируют выращивать продукты в подсобном хозяйстве, 8% рассчитывают на трудовой доход супруга. Примерно 18% россиян в трудоспособном возрасте надеются на помощь детей после наступления пенсионного возраста.

Финансовые стратегии накоплений на старость значительно менее распространены: 9% собираются жить на собственные сбережения, 4% – рассчитывают на выплаты частных пенсион-

ных программ, в которые они в настоящее время делают или собираются делать взносы. Стратегия вложений в недвижимость с целью получения дохода в старости не настолько распространена, насколько это принято считать. Всего 3% опрошенных в трудоспособном возрасте рассчитывают на доходы от сдачи в аренду недвижимости и 2% – на доход от продажи имеющейся недвижимости и переезд в жилье меньшего размера.

Если сравнить распространенность тех или иных стратегий с ответами респондентов в 2005 г., то за два года более чем в два раза сократилось число затрудняющихся назвать источники дополнительных доходов после достижения пенсионного возраста: с 29% до 14%. Важно отметить, что по сравнению с 2005 годом доля тех, кто планируют жить на собственные сбережения, увеличилась более чем в 2 раза (с 4% до 9%), но, тем не менее, остается очень низкой. Увеличения числа тех, кто рассчитывает на дополнительную пенсию из системы частного пенсионного накопления по сравнению с 2005 годом, также не произошло. Это и не удивительно, поскольку всего 7% россиян хорошо понимают, что представляют собой негосударственные пенсионные фонды.

Если все возможные стратегии по обеспечению дополнительных источников дохода в пенсионный период объединить в 3 группы: трудовые, финансовые стратегии и ориентация на безвозмездную помощь, то большинство опрошенных в трудоспособном возрасте и планирующих привлекать дополнительные источники дохода намерены использовать трудовые стратегии, всего 11% – финансовые и 15% рассчитывают на помощь. По сравнению с 2005 годом немного увеличилась доля россиян в трудоспособном возрасте, которые планируют использовать финансовые стратегии. Небольшое увеличение

произошло также в ориентациях на безвозмездную помощь, в основном со стороны детей.

Таблица 2.

Дополнительные источники дохода, на которые рассчитывают россияне после наступления пенсионного возраста, % респондентов в трудоспособном возрасте, которые планируют привлекать дополнительные источники дохода, данные ЦИРКОН и НАФИ

	2005	2007
Продолжу работать по профессии	41	42
Продолжу работать, но найду работу, которая мне будет под силу	33	34
Рассчитываю на помощь со стороны детей	15	18
Смогу свести концы с концами за счет продуктов, выращенных своими силами на даче, в подсобном хозяйстве, все, что смогу, по дому буду делать сам(а)	12	14
Буду жить на свои сбережения	5	9
Мой муж (жена), скорее всего, будет работать и на пенсии, его(ее) заработков и наших пенсий должно хватить	5	8
Рассчитываю на дополнительную пенсию из системы частного пенсионного накопления, в которую сейчас делаю или собираюсь делать отчисления	3	4
Рассчитываю на получение наследства	2	3
Добавкой к пенсии будут доходы от сдачи в аренду недвижимости	2	3
Перееду в более маленькую квартиру (дом), а полученную разницу буду постепенно тратить	1	2
Рассчитываю на помощь благотворительных организаций	1	1
Другое	1	1
Всего*	121	139

* Сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос допускал несколько вариантов ответа

Таблица 3.

**Пенсионные стратегии россиян трудоспособного возраста,
% ответов респондентов в трудоспособном возрасте, кото-
рые планируют привлекать дополнительные источники
дохода, данные ЦИРКОН и НАФИ**

	2005	2007
Трудовая стратегия	67	67
Финансовая стратегия	8	11
Помощь со стороны детей, благотвори- тельных организаций и т.п.	11	15
Затрудняюсь ответить	14	7
Всего	100	100

Для оценки того, насколько представители среднего класса отличаются от других групп респондентов в своих пенсионных стратегиях, нами была выделена группа «условного среднего класса», к которой мы отнесли всех, кто субъективно высоко оценил уровень своих доходов, но при этом еще и обладал либо соответствующим профессиональным статусом (бизнесмены, специалисты, офисные работники), либо работал на одной из 16 крупных российских компаний (Сбербанк, Роснефть, РЖД, Русал, Аэрофлот и т.п.). Если рассматривать классификацию, предложенную Л. Григорьевым²⁴, то данная группа попадает в высший средний и средний средний классы. Удовлетворяющих данным критериям в выборке из 1600 человек оказалось небольшим: всего 100 человек. Тем не менее, мы сравнили их ответы на вопросы о пенсионных стратегиях со среднероссийскими. И если в оценке достаточности их будущей государственной пенсии статистически значимых разли-

²⁴ См. Таблицу №1 в статье Л.М. Григорьев «Структура среднего класса в России: гипотезы и предварительный анализ» данного сборника.

чий выявлено не было, то в отношении пенсионных стратегий отличия появились. Представители данной группы так же, как и остальные, планируют продолжать работать после пенсии, однако число тех, кто будет искать работу по силам, в данной группе два раза меньше, чем тех, кто собирается работать по профессии, в других группах такой разницы нет. В отношении финансовых способов накоплений на пенсию малочисленность группы не позволяет сделать статистически значимых выводов, хотя показатели несколько выше.

Важным отличием данной группы от остальных является их лучшая осведомленность о разных финансовых инструментах. Так, например, 67% представителей данной группы знакомы в той или иной степени с негосударственными пенсионными фондами, причем 18% сказали, что хорошо знают о том, что это такое. Осведомленность в других группах намного ниже: знают в той или иной степени 41% опрошенных, тогда как хорошо осведомленных всего 6%.

Если сравнить планируемые источники дополнительного дохода трудоспособных граждан и те, которые в настоящий момент имеют люди в пенсионном возрасте, то можно выявить то, насколько текущие стратегии сегодняшних пенсионеров отклоняются от расчетов трудоспособного населения. Хотя полного совпадения в данном вопросе и не должно быть, поскольку существует когортный эффект и различия в уровне смертности в разных группах населения. Тем не менее, важным является вывод о том, что трудовые стратегии пенсионеров не настолько широко распространены, насколько это видится людям, находящимся в трудоспособном возрасте.

Таблица 4.

**Дополнительные источники дохода населения
трудоспособного и пенсионного возраста в России
в 2007 году, данные НАФИ**

	Население трудоспособного возраста, %	Население пенсионного возраста, %
Планируют иметь /имеют дополнительные источники дохода	59	37
Продукты, выращенные своими силами на даче, в подсобном хозяйстве	14	31
Помощь детей	18	31
Трудовой доход на прежнем месте работы	42	27
Трудовой доход на более легком месте работы	34	18
Трудовой доход супруга/и	8	7
Собственные сбережения	9	3
Помощь со стороны благотворительных организаций	1	1
Дополнительная пенсия из системы частного пенсионного накопления	4	1
Другое	8	5
Затрудняюсь ответить	14	4
Всего*	211	165

* Сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос допускал несколько вариантов ответа

Среди пенсионеров имеют дополнительные источники дохода всего 37% от всех респондентов пенсионного возраста, при этом 57% сообщили, что у них других источников дохода, кроме государственной пенсии, нет. Из тех, кто имеет дополнительный доход, работают 45% опрошенных и еще 7% живут на трудовые доходы супруга. Тогда как по достижении пенсионного возраста планируют работать 76% опрошенных трудоспособного возраста и еще 18% рассчитывают на трудовые до-

ходы супруга. Подобное различие в планах и их реализации объясняется тем, что в трудоспособном возрасте люди не могут оценить свое здоровье в будущем, возможность продолжить работать после наступления пенсионного возраста. Кроме того, сложно заранее оценить насколько востребованным окажется труд пенсионеров для экономики в будущем.

Таким образом, рассмотрев пенсионные стратегии населения, находящихся в трудоспособном возрасте, и практики пенсионеров в отношении дополнительных источников дохода, можно сделать вывод о том, что россияне не выравнивают свое потребление с помощью сбережений на протяжении жизненного цикла. Хотя потребность в обеспечении приемлемого уровня жизни после наступления пенсионного возраста есть, и большинство населения волнует данный вопрос. Так, в другом исследовании, посвященном оценке уровня финансовой грамотности населения и потребности в информации по финансовым вопросам проблема пенсионных сбережений заняла второе место после вопроса защиты прав потребителей финансовых услуг, набрав 25% голосов всех респондентов.

Отсутствие долгосрочных стратегий является результатом очень короткого горизонта планирования личного бюджета у россиян: от одного месяца до полугода. Лишь пятая часть опрошенных уверена в том, что знают, каков будет уровень их доходов через год, а треть населения не имеют привычки планировать свои расходы даже на месяц. Большинство респондентов (67%) уверены в том, что знают, каков будет уровень их дохода только на ближайший месяц. Почти вдвое меньше опрошенных (39%) сообщили, что могут уверенно прогнозировать размер своего дохода на полгода вперед. Далее с увеличе-

нием горизонта планирования снижается доля респондентов, которые могут с уверенностью оценить размер своего будущего дохода. Так при сроке в 10 лет доля таких респондентов снижается до 3%. Таким образом, уверенности в своих доходах более чем на полгода вперед у большинства россиян нет.

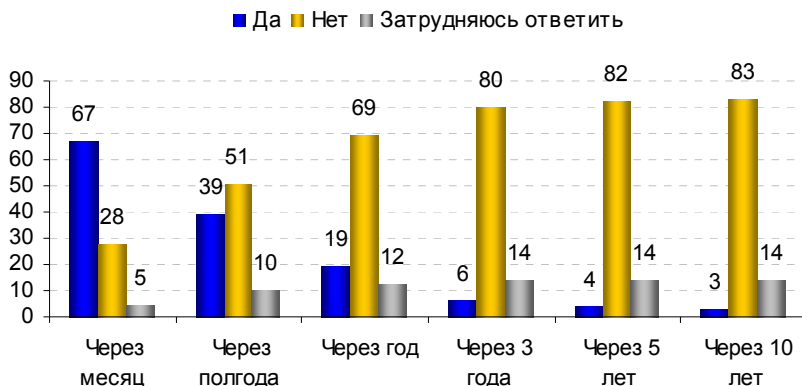


Рис. 2. Распределение ответов респондентов на вопрос «Если говорить о будущем, можете ли Вы с уверенностью сказать, что Вы знаете, каков будет уровень Ваших доходов...», % всех респондентов, апрель 2008 г., данные НАФИ

Высокодоходные россияне более уверены в своем доходе, чем другие доходные группы населения. Как видно на рис. 5, респонденты с более высокой субъективной оценкой своего материального положения более уверены в уровне своего дохода, как в ближайшее время, так и на более длительный срок. Однако даже среди них не более 10% с уверенностью могут сказать, что знают, каков будет уровень их дохода через 3 года.

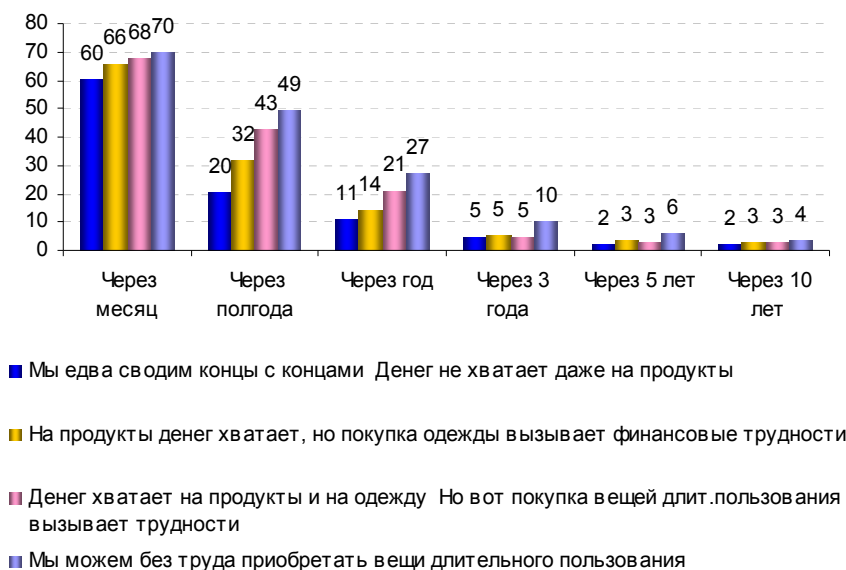


Рис. 3. Распределение ответов респондентов на вопрос «Если говорить о будущем, можете ли Вы с уверенностью сказать, что Вы знаете, каков будет уровень Ваших доходов...» в зависимости от субъективной оценки материального положения, % респондентов, которые уверены в своем доходе, апрель 2008 г., данные НАФИ

В данном опросе респондентам также был задан вопрос о том, к какому классу они могут себя отнести, и в качестве одного из закрытий было закрытие – средний класс. Его выбрали 45% опрошенных. Данный критерий также использовался в исследовании НИСП при выделении среднего класса в качестве одного из трех основных критериев. Если сравнить практики ведения бюджета и возможности планирования доходов и расходов тех, кто по собственной субъективной оценке отнес себя к среднему классу, то очевидно, что их возможности по оценке собственных доходов в более долгой перспективе выше, но не-

намного. Всего 8% респондентов из тех, кто отнес себя к среднему классу, способны с уверенностью сказать, что знает, каков будет уровень их доходов через 3 года. В области планирования своих расходов горизонт еще меньше: 85% отнесших себя к среднему классу и 90% нижнего класса планируют не более чем на полгода вперед.

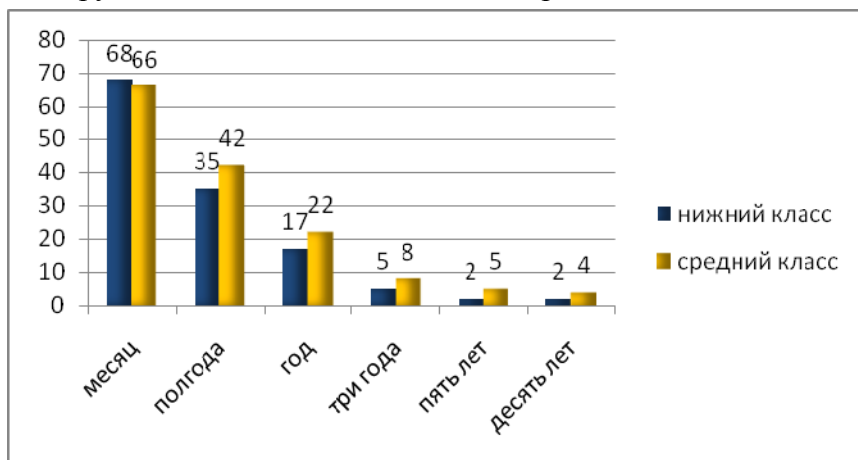


Рис. 4. Распределение ответов респондентов на вопрос «Если говорить о будущем, можете ли Вы с уверенностью сказать, что Вы знаете, каков будет уровень Ваших доходов...» в зависимости от субъективной идентификации со средним классом, апрель 2008 г., данные НАФИ, % респондентов, которые уверены в своем доходе через...

На имеющейся базе данных благодаря наличию вопроса о самоидентификации мы, используя подход НИСП, выделили средний класс по трем критериям: самоидентификации, уровня материальной обеспеченности и профессионального статуса. Поскольку полного совпадения процедуры измерения достичь не представлялось возможным, измерение было произведено по упрощенной схеме. В качестве индикатора уровня дохода

была использована шкала субъективной оценки личного материального положения. К среднему классу по доходу мы отнесли тех, кто в ответ на вопрос о том, какой из групп населения они могли бы себя отнести, выбрал ответы: «мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования» или «мы можем позволить себе достаточно дорогостоящие вещи (квартиру, машину и т.д.)» (20% от всей выборки). К среднему классу по профессиональному статусу нами были отнесены следующие группы респондентов: бизнесмены, предприниматели, специалисты с высшим образованием, служащие без высшего образования, секретари, офисные работники (29% от всей выборки). В отличие от подхода НИСП мы не стали ограничиваться только теми, кто имеет высшее образования.

Таблица 5.

Структура среднего класса, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Количество респондентов, чел	% от всех респондентов
все три признака	107	6,7
два: доход и статус	36	2,3
два: доход и самоидентификация	135	8,4
два: статус и самоидентификация	143	8,9
итого два критерия	314	19,6
один: доход	33	2,1
один: статус	174	10,9
один: самоидентификация	327	20,5
итого один критерий	534	33,4
ни одного признака	643	40,2
Всего	1598	100

Далее мы выяснили, есть ли различия в установках по отношению к управлению личными финансами и финансовом поведении между выделенными таким образом группами. Что касается горизонта планирования своих доходов, то видно, что с ростом количества признаков увеличивается доля тех, кто уверен в своих доходах на более длительный срок: так, в ядре среднего класса, группе со всеми тремя признаками, доля уверенных в своих доходах через месяц, составляет 78%, тогда как в той группе, в которой нет ни одного признака – 67%. При этом горизонт прогнозирования доходов в целом весьма недалек: всего 28% представителей ядра среднего класса могут с уверенностью сказать, каким будет уровень их доходов через год. В отношении более длительных сроков статистические различия исчезают в силу малочисленности тех, кто может прогнозировать свои доходы на срок свыше одного года.

Таблица 6.

**Горизонт прогнозирования уровня доходов в группах
нижнего и среднего классов, %, апрель 2008 г.,
данные НАФИ**

Могут с уверенностью сказать, что знают, каков будет уровень их доходов через	Нижний класс	Средний класс			В сред- нем
		1 при- знак	2 при- знака	3 при- знака	
месяц	67,2	63,3	70,7	77,6	67,3
полгода	34,1	36,7	46,5	58,9	39,0
год	16,5	17,6	26,1	28,0	19,5

Неуверенность в знании уровня своих доходов через год не всегда связана с ожиданием падения материального достатка. В апреле 2008 г. представители среднего класса были настроены

весьма оптимистично и в ответ на вопрос о том, как они будут жить через год – лучше, хуже или также – часто отвечали, что их жизнь будет лучше. Причем доля оптимистов значительно увеличивалась при переходе от периферии к ядру: так, в группе среднего класса с одним признаком 27% сообщили о том, что прогнозируют улучшение своей жизни, а среди представителей ядра таких было уже в два раза больше – 54%. Для сравнения – в нижнем классе оптимистом был лишь каждый десятый.

Таблица 7.

Распределение ответов на вопрос «Как Вы считаете, через год Вы (Ваша семья) будете жить лучше или хуже, чем сейчас?», %, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Нижний класс	Средний класс			В среднем
		1 признак	2 признака	3 признака	
Значительно лучше	,9	3,6	7,0	12,1	3,8
Несколько лучше	10,4	23,2	32,2	42,1	21,1
Так же, как и сейчас	49,1	47,8	40,8	34,6	46,1
Несколько хуже	19,1	9,6	3,8	1,9	11,8
Значительно хуже	3,1	1,5	,3		1,8
Затрудняюсь ответить	17,1	14,4	15,9	9,3	15,5
Нет ответа	,2				,1
Количество респондентов в группах	643	534	314	107	1598

В отношении планирования своих расходов, то в группах среднего класса с увеличением количества признаков уменьшается доля тех, кто не планирует своих расходов. Однако, если представители среднего класса чаще планируют только свои крупные траты (68% в ядре среднего класса против 23% в группе нижнего класса), то нижний класс чаще расписывает свои траты до копейки (43% в нижнем классе против 10% в ядре среднего класса).

Таблица 8.

Распределение ответов на вопрос «Скажите, пожалуйста, планируете ли Вы свои расходы?» в группах нижнего и среднего классов, %, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Нижний класс	Средний класс			В среднем
		1 признак	2 признака	3 признака	
Да, планирую с точностью до копейки	42,8	27,4	17,2	10,3	30,4
Да, планирую в основном крупные траты	22,4	39,6	51,9	68,2	37,0
Нет, не планирую	32,0	30,4	29,0	18,7	30,0
Затрудняюсь ответить	2,8	2,6	1,9	2,8	2,6
Количество респондентов в группах	643	533	314	107	1597

Что касается планирования расходов, то представители ядра среднего класса демонстрируют высокую долю планирующих на год и более относительно других групп: около 29% респондентов данной группы против всего 4% представителей нижнего класса.

Таблица 9.

Распределение ответов на вопрос «Скажите, а на какой период Вы планируете Ваши расходы?» в группах нижнего среднего классов, %, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Нижний класс	Средний класс			В среднем
		1 признак	2 признака	3 признака	
только на ближайший месяц	76,6	62,2	50,7	40,5	63,8
на полгода вперед	17,7	26,1	33,2	28,6	24,4
на год и более вперед	3,8	8,4	10,1	28,6	8,5
Затрудняюсь ответить	1,9	3,4	6,0	2,4	3,2
Количество респондентов в группах	419	357	217	84	1077

Имеющаяся база данных позволяет сравнить уровень пользования различными финансовыми услугами в выделенных нами группах. Средний класс финансово более активен: если среди представителей нижнего класса 65% не пользуются никакими финансовыми инструментами, то в группах среднего класса, даже при появлении всего одного признака, доля пользователей стремительно растет. В ядре среднего класса финансово пассивны всего 13% респондентов.

Таблица 10.

Доля пользователей финансовых услуг в группах нижнего и среднего классов, %, апрель 2008 г., данные НАФИ

	Нижний класс	Средний класс			В среднем
		1 признак	2 признака	3 признака	
Не пользуюсь финансовыми услугами	64,5	44,3	34,5	13,3	48,4
Потребительский кредит	10,3	23,4	24,9	33,3	19,1
Пластиковая карта для получения пенсии, заработной платы, стипендии и т.п.	13,2	25,9	35,1	45,7	23,9
Пластиковая карта (дебетовая), полученная при открытии счета в банке	1,1	3,6	4,8	15,2	3,6
Кредитная карта	1,7	1,9	5,1	11,4	3,1
Срочный банковский вклад	3,0	3,6	6,7	11,4	4,5
Текущий банковский счёт	9,7	9,9	7,7	14,3	9,7
Страхование (за исключением обязательного медицинского страхования)	3,3	6,5	11,2	14,3	6,7
Всего*	106,8	119,1	130	158,9	119
Количество респондентов в группах, чел.	631	526	313	105	1575

* Сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос допускал несколько вариантов ответа

Основной характеристикой среднего класса помимо рациональности принятия решений принято считать также и его самостоятельность и опору на собственные силы. В исследовании НАФИ, проведенном в июне 2008 г. с целью измерения установок населения по отношению к тому, кто должен нести ответственность от потерь на финансовом рынке, респондентам был предложен вопрос, будет ли правильно, если государство будет покрывать убытки граждан при вложениях на финансовом рынке. Поскольку в данном исследовании не было задано никаких дополнительных вопросов, которые в том или ином виде могли бы служить дополнительными критериями выделения среднего класса, мы сравнили между собой группы населения, выделив относительно высокодоходных респондентов в отдельную группу. К высокодоходной группе мы отнесли респондентов, чья субъективная оценка личного материального положения соответствует таким высказываниям: «мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования» или «мы можем позволить себе достаточно дорогостоящие вещи (квартиру, машину и т.д.)». Таковых в выборке оказалось 16,8%.

Большинство респондентов полагают, что государство должно покрывать убытки в случае, если банк становится банкротом (50% и более), для высокодоходной группы этот показатель равен 60%. Эта правильная установка, поскольку вкладчик доверяет деньги банку на условиях займа и не обязан разделять риски не возврата средств в случае рискованной политики банка. Однако помимо данного закрытия респондентам были предложены также и заведомо неверные утверждения: например, что государством должны возмещаться потери от инвестиций на падающем фондовом рынке или снижении цен на рынке недвижимости. Интересным результатом стало то, что в отношении вложений на

142

фондовом рынке – как в виде коллективных инвестиций, так и индивидуальных – высокодоходная группа оказалась даже еще более патерналистски настроенной, чем остальные: почти четверть представителей данной группы считают правильным государственную защиту инвестиций в ПИФы и 15% – своих вложений в акции частных компаний. Еще примерно пятая часть высокодоходной группы населения считают необходимой государственную защиту в случае потерь от вложений в недвижимость (причем не от мошеннических действий девелоперов и строителей, а в случае снижения рыночной стоимости недвижимости). Хотя понятно, что это связано не столько с тем, что представители других слоев при инвестициях на фондовом рынке больше рассчитывают на себя, сколько с тем, что для них эти вопросы просто не являются актуальными.

Таблица 11.

Будет ли, по Вашему мнению, правильно, если государство будет покрывать убытки граждан в следующих случаях?*
(% по столбцу), июнь 2008 г., данные НАФИ

	Высокодоходная группа	В целом по выборке
<i>Если деньги граждан вложены в:</i>		
банк, который становится банкротом	60,4	52,3
паи паевого инвестиционного фонда, рыночная стоимость которых резко упала	23,5	15,1
акции частных компаний и эти акции резко упали в цене	14,6	9,1
квартиру или дачу, и они потеряли в цене в тот момент, когда необходимо продать	19,0	16,2
ничего из вышеперечисленного	9,7	8,5
затрудняюсь ответить	19,4	31,6
Всего	146,6	132,8

* сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос предусматривал возможность нескольких вариантов ответа.

3. ЗАДАЧИ И ГИПОТЕЗЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ИССЛЕДОВАНИЯХ СРЕДНЕГО КЛАССА

Итак, нами были рассмотрены некоторые модели сберегательного поведения населения, развитые в экономической теории и экономической психологии и сделан вывод о том, что сглаживание колебаний потребления и поддержание его на приемлемом для домохозяйств уровне с помощью сбережений или кредитов в условиях высокой волатильности доходов, может явиться адекватной моделью для объяснения финансового поведения среднего класса в России. Данная модель хорошо вписывается в представления об основных характеристиках среднего класса: с его стремлением к стабильности, рациональности, самостоятельности. Однако эмпирические факты, полученные на анализе вторичных данных, показали несоответствие реального поведения как населения в целом, так и той его части, которое условно можно было отнести к среднему классу, тому поведению, которое следовало бы ожидать, исходя из логики экономических моделей. Средний класс, в той мере, в которой мы смогли его классифицировать как таковой, не стремится к выравниванию потребления, особенно в отношении своих пенсионных сбережений, не имеет долгосрочного горизонта планирования своих доходов и расходов, немного, но, тем не менее, склонен к патернализму в защите своих интересов на финансовом рынке.

В чем заключается причина этих отклонений? Можно предложить в качестве гипотезы несколько объяснений.

Традиционно отказ от пользования финансовыми услугами связывают с недостаточно высоким уровнем доходов населения. Однако, на наш взгляд, не столько недостаток дохода, сколько недостаток доверия людей, в том числе и с достаточным уровнем доходов, к институтам финансового рынка, является сдерживающим фактором для более широкого распространения практик выравнивания доходов в России, а также формирования слоя людей, принимающих на себя риски и ответственность за собственные решения.

При этом недоверие финансовым институтам складывается из двух составляющих: с одной стороны, недоверие вызвано незнанием. Уровень пользования финансовыми услугами довольно низкий, поэтому люди вследствие отсутствия личного опыта формируют свое представление об этих институтах из слухов, прессы и других вторичных источников. Поэтому необходимо финансовое просвещение населения, повышение уровня знаний о финансовом рынке и навыков пользования финансовыми инструментами, а также формирование правильных установок по отношению к собственным финансам, включающих практики ведения бюджета, планирования на длительную перспективу и т.п.

Однако чтобы человек может рассчитывать сам на себя он должен считать правила игры понятными, прозрачными и неизменяемыми в угоду интересов тех, кто имеет власть и возможность переписывать правила в свою пользу. А если этого нет, то тогда он чувствует себя незащищенным в своих взаимоотношениях с участниками рынка и либо отказывается от пользования финансовыми услугами, либо начинает пользоваться, но обращается к государству за защитой и поддержкой. Поэтому другой

стороной недоверия является недостаточная прозрачность данного рынка. Причем сегодня такое положение дел уже не является спецификой переходных экономик. Инвесторы всего мира избавляются от финансовых активов во всех странах из-за невозможности оценить риск вложений в такие активы.

Исследование финансового поведения среднего класса, на мой взгляд, должно включать несколько пластов измерений. Во-первых, необходимо разработать процедуру оценки того, в какой степени представители среднего класса стремятся к выравниванию потребления и какими инструментами они для этого пользуются. Во-вторых, следует оценить уровень финансовой грамотности представителей среднего класса по трем ее составляющим: установкам, знаниям и навыкам. В-третьих, важно также измерить доверие людей финансовым институтам: надежность, прозрачность и предсказуемость финансовых институтов в сравнении с выгодностью пользования их услугами. Причем весьма желательно данные измерения делать не по отношению ко всему среднему классу, поскольку в российских условиях средний класс представляет собой достаточно разнородную группу людей, с совершенно различными бекграундами, а сравнить между собой представителей различных отрядов среднего класса, выявляя наиболее передовые и наиболее отсталые группы, а также провести сравнение с теми людьми, которые могут в будущем стать средним классом, но пока им не стали.

Для записей

Подписано в печать г. Формат 60х90 1/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 9,25. Заказ . Тираж 1000 экз.

Отпечатано ЗАО «Экон-Информ»
129329, Москва, ул. Ивовая 2. Тел. (499) 180-9305