

ОБЩЕСТВО И РЕФОРМЫ

*Е.М. АВРААМОВА,
Т.М. МАЛЕВА*

Эволюция российского среднего класса: миссии и методология

Исследуя процессы формирования и развития постсоветского среднего класса, авторы ставят задачу сопоставить этапы его трансформации с методологическими подходами в отношении его выделения.

Ключевые слова: средний класс, образование, благосостояние, социально-профессиональный статус, человеческий капитал.

While studying the genesis and development of post-Soviet middle class, the author sets oneself a task of correlating the stages of middle class transformation with the methodological approaches that allow to single out this class.

Keywords: middle class, education, welfare, social and professional status, human capital.

Те государства имеют хороший строй, где средние представлены в большем количестве, где они – в лучшем случае – сильнее обеих крайностей или, по крайней мере, каждой из них в отдельности. Соединившись с той или другой крайностью, они обеспечивают равновесие и препятствуют перевесу противников.

Аристотель

Средний класс – термин, хотя и часто употребляющийся, но не вполне точный, поскольку не имеет однозначного научного определения. На разных этапах исторического и экономического развития в него вкладывался разный смысл и, соответственно, среднему классу приписывались разные функции. Наука и “подбирает” различные ключи к до конца не понятому феномену. Экономисты – в терминах доходов и материальных благ, социологи – в терминах самооценки, политологи – в терминах политической роли и предпочтений. Это порождает ряд методологических проблем.

Аврамова Елена Михайловна – доктор экономических наук, профессор, заведующая лабораторией Института социального анализа и прогнозирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС).

Малева Татьяна Михайловна – кандидат экономических наук, директор Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС.

Сразу сделаем две важные оговорки. Во-первых, методология всегда была принципиальным моментом в дискуссиях о среднем классе, поскольку создание идентификационного пространства, в котором размещалось данное социальное образование, определяло его численность и состав. Во-вторых, только самые смелые исследователи говорили о среднем классе, существующем в реальном российском социуме, как о “классе для себя” – с отрефлексированными и внятно артикулированными социально-экономическими и политическими позициями. Скорее, речь всегда шла о социальном слое, обладающем определенными характеристиками или признаками, имеющими определенную, часто вмененную, размерность, и этому слою вменялась какая-либо функция, которая рассматривалась в качестве важнейшей в конкретном социально-экономическом или политическом контексте. В зависимости от того, какие это были функции, и отбирались идентификационные признаки. Имея это в виду, мы в строгом смысле будем говорить не об эволюции среднего класса, а об эволюции представлений о его миссиях.

Средний класс как оплот демократических преобразований

Первоначально (с начала 1990-х гг.) средний класс представлялся как порождение и социальная база “гайдаровских реформ”, поэтому группообразующим признаком на тот момент был выбор идеальной модели социально-экономического развития. В качестве таких моделей определялись:

- либеральная, согласно которой роль государства ограничивается обеспечением правовой основы хозяйственной деятельности и общественной жизни;
- социал-демократическая, где государство контролирует важные сферы экономики и оказывает поддержку наиболее уязвимым слоям общества;
- патерналистская, в рамках которой государство контролирует большинство экономических секторов и оказывает социальную поддержку всем нуждающимся;
- латиноамериканская, при которой государство полностью контролирует экономику, но не оказывает социальную поддержку населению.

Предполагалось, что сторонники либеральной модели и составят основу формирующегося среднего класса. В каком-то смысле так оно и получилось: те 10% респондентов, которые выбрали в начале 1990-х гг. в качестве идеальной либеральную модель [Аврамова, 1998], одновременно сообщали, что их социальный статус в результате реформ не понизился или даже повысился. К тому же сторонники либерализма обладали социально-экономическими характеристиками, которые воспроизводились в группах, объединяющих средний класс, впоследствии выделяемый по другим основаниям.

Мы впервые задали вопрос в формулировке “Как вам представляется, какой *должна быть* роль государства?” в 1991 г., и впоследствии неоднократно повторяли его в различных опросах, так что имеем возможность проследить динамику соответствующего выбора. В аспекте должного, а не сущего, выбор граждан обычно происходил между социал-демократической и патерналистской моделями, при этом число сторонников либеральной модели, если и выходило в некоторые годы за пределы 10% респондентов, то ненадолго и ненамного. Когда же пришло время выяснить, какая же модель государства реализовалась на практике [Аврамова, 2008], оказалось, что большинство респондентов видят перед собой “латиноамериканскую модель”, где государство все контролирует, но ни за что не отвечает. Здесь нужно подчеркнуть, что такого мнения придерживаются и те, кто не относится к среднему классу, и те, кто составляют его периферию, и собственно средний класс по субъективной самооценке.

Отсутствие в обществе внятной рефлексии по поводу реализуемой на практике модели развития привело к размытости образа построенного государства. Оппозиция “сторонники–противники” реформ потеряла определенность, а выбор модели развития перестал быть идентификационным признаком среднего класса. Это, впрочем, не

означает, что снята сама проблема реализации той или иной модели развития и ее теоретического и эмпирического обоснования¹.

В методологическом смысле признак, конкретизирующий миссию среднего класса как адепта демократических реформ, дополнялся и проверялся признаком, характеризующим социальную идентичность (“К какому слою вы себя относите?”). Предпринятые нами в конце 1990-х гг. попытки прояснить, какие факторы определяют подобную идентичность [Средний... 2000; Григорьев, Малева, 2001], привели к выводу, что в качестве главного фактора выступает размер дохода.

Средний класс как главный актер социально-экономической адаптации

Ситуация перманентного кризиса, доминировавшая на протяжении всех 1990-х гг., поставила задачу социально-экономической адаптации к трудно протекающим переменам, и наиболее решительно и успешно справиться с задачами адаптации, разумеется, должен был средний класс. Для этого ему требовалось выработать и реализовать некоторые продуктивные модели социально-экономического поведения, основанные на индивидуальных ресурсах. Успех личной или групповой адаптации при этом понимался, исходя из оценки взаимосвязи осуществляемых адаптационных усилий (социально-экономических практик) и их результатов в материальном и статусном выражении. Общие результаты адаптации россиян представлены в таблице 1, где приведены распределения по уровню адаптированности² с интервалом приблизительно в 10 лет³.

Таблица 1

Распределение респондентов по уровню адаптированности (в %)

Уровни адаптации	1994 г.	2004 г.	2012 г.
Высокий	4,7	10,3	14,6
Средний	25,6	35,3	38,2
Низкий	30,7	31,4	39,6
Деадаптация	39,0	23,0	7,6

Здесь видны и успехи, и провалы адаптации. Успехи состоят, во-первых, в постепенном и неуклонном, хотя и замедлившемся в последние годы, расширении численности успешно адаптировавшихся, и соответственно, численности среднего класса (поскольку критерием адаптированности выступал не только материальный, но и статусный признак), а во-вторых, в сокращении численности дезадаптантов. В то же время число респондентов, чей уровень адаптации был оценен как низкий, ничуть не сократилось, а напротив, выросло. Это свидетельствует о проблемах социальной динамики, проявляющийся в том, что до настоящего времени, после двух десятилетий

¹ Об этом ярко свидетельствует работа Р. Капелюшника “Поведенческая экономика и новый патернализм” (<http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism>).

² Итоговая оценка результатов адаптации (материальное и статусное выражение) оценивалась по субъективной самооценке следующим образом. Высокий уровень адаптации: одна из детерминант успешности адаптации (материальная или статусная) оценивается как “высокая”, притом, что другая оценивается как “высокая” или “средняя”. Средний уровень адаптации: обе детерминанты успешности адаптации имеют средние значения. Низкий уровень адаптации: одна из указанных детерминант успешности адаптации оценивается как “низкая”, притом, что другая превышает это значение. Деадаптация: обе детерминанты успешности адаптации определяются как “низкие”.

³ Приведены данные мониторингового исследования Института социально-экономических проблем народонаселения РАН “Социально-экономическая адаптация населения”, в ходе которого опрашивалось 1200 респондентов в мегаполисе (Санкт-Петербург), областном городе (1994 г. – Нижний Новгород, 2004 г. – Вологда, 2004 г. – Воронеж); малом городе (1994 г. – Дмитров, 2004 г. – Дзержинск, 2012 г. – Дедовск).

преобразований, около половины населения не смогли встроиться в новую реальность, находятся в тяжелом материальном положении, испытывают неудовлетворенность своим положением в обществе.

Одновременно это означает, что с точки зрения социальной политики, актуальность представляет не только тема среднего класса и традиционно находящаяся в фокусе внимания проблематика бедности, но и круг вопросов, касающихся социального слоя, который можно условно назвать “*между under class и middle class*”. Его константное состояние отражает, с одной стороны, пределы адаптационных возможностей населения, а с другой – границы расширения среднего класса.

Успехи же среднего класса связаны с реализуемыми его представителями практиками, которые оказались весьма гибкими и, действительно, адаптивными – от множественной и неформальной занятости в начале 1990-х гг. до стационарной единичной занятости в наиболее успешно развивающихся сегментах экономики, которыми в начале 2000-х гг. были менеджмент, финансы, консалтинг, а с конца 2000-х гг. – государственное управление и силовые структуры. Ключевой идентификационный признак – доход – сыграл свою инструментальную роль, выделяя группу, которая признавала свои успехи в процессе адаптации.

Средний класс как субъект, исполняющий ключевые функции, обеспечивающие устойчивое развитие социума

Успехи, достигнутые средним классом в процессе адаптации к изменяющимся социально-экономическим условиям, предопределили возложение на него новых задач – исполнить многообразные функции, в совокупности обеспечивающие устойчивое развитие. Вменяемые среднему классу функции разнообразны, равно как и условия их выполнения. К данным функциям можно отнести:

- трудовую активность (в случае наличия, по крайней мере, одного места постоянной работы);
- добросовестность налогоплательщика (при отсутствии устных договоренностей о размере оплаты труда по месту основной работы для наемных работников или в случае подачи налоговой декларации для предпринимателей и самозанятых);
- потребление товаров (при наличии более чем одного предмета престижного потребления);
- потребление услуг (в случае потребления более чем одного вида платных услуг – бытовых, образовательных, медицинских);
- потребление культурных благ (в случае потребления более трех видов культурных благ);
- инвестиционную активность (если размер сбережения превышает размер полугодового дохода);
- гражданское участие (если респондент отмечает свое участие хотя бы в одних выборах последнего избирательного цикла, фиксировал свое членство в одной из общественных организаций).

С точки зрения исполняемых функций, предполагалось признать, что чем больше социально-экономических функций, присущих полноценному среднему классу, исполняется индивидом или группой, тем больше оснований для причисления его к этому социальному образованию. Следовательно, о масштабах российского среднего класса можно судить, исходя из анализа распределения по числу выполняемых функций.

Предпринятый анализ поведения среднего класса с точки зрения выполняемых им функций [Аврамова, Александрова, 2005] показал, что все возможное многообразие, по существу, сведено к двум – трудовой и потребительской. И если потребительская функция среднего класса достаточно хорошо описана, то о трудовой следует сказать, что за последние 10–15 лет произошли существенные структурные перемещения среди потенциальных представителей среднего класса. В его состав входит все больше представителей государственного управления, силовых структур. Одновременно там

сохраняется значительная доля занятых в отраслях, наиболее привлекательных для работников в конце 1990-х–начале 2000-х гг. Это сферы экономики, финансов, но в то же время, из экономики уходят представители высокотехнологичного труда [Аникин, 2009]. Данные процессы, в принципе, подтверждают, что представители среднего класса стремятся реализовать наиболее эффективные модели экономического поведения, адаптивные к условиям, сложившимся “здесь и сейчас”. Вместе с тем средний класс, расширяясь, теряет качественную определенность, позволяющую осознавать и вырабатывать “классовые интересы”. Более того, экономические интересы представителей разных групп среднего класса могут иметь противоположную направленность.

Рассмотрение проблем среднего класса с точки зрения исполняемых им функций побудило исследователей по новому подойти к проблеме его идентификации. Возобладала попытка описать средний класс некоторой системой показателей, включающей как признаки, так и функции данного социального образования, то есть построить идентификационное пространство, включающее обычно ряд ресурсных и статусных признаков. К этому направлению относятся различного рода многомерные построения, охватывающие ту или иную комбинацию основных идентификационных признаков. В теории речь шла о цепочках взаимоувязанных признаков, однако история развития представлений о среднем классе наложила отпечаток на методику его идентификации и сделала одни стратификационные критерии “более равными, чем другие”.

Таковыми “первыми среди равных” стали показатели материального благосостояния, профессионально-должностного статуса и самоидентификации. В рамках такого направления был разработан *метод концентрации признаков* [Аврамова, Овчарова, 2001], который исходил из того, что признаки, попадающие в идентификационное пространство среднего класса, взаимообусловлены и взаимоувязаны: уровень образования определяет социально-профессиональный статус, гарантирующий определенный уровень дохода, который в свою очередь определяет стиль жизни и т.д., а совокупность признаков (их структура) позволяет соответствующему социальному образованию исполнять определенные функции в обществе.

Метод концентрации признаков базируется на следующих понятиях:

- средний класс – единая социальная целостность, внутри которой по разным основаниям выделяются различные социально-экономические группы;
- средний класс может быть выделен на основании не какого-либо одного критерия, а некоторой системой показателей, включающей как признаки (ресурсные и статусные, характеристики поведения), так и функции данного социального образования;
- все идентифицирующие средний класс признаки доминантны, и их следует рассматривать как равнозначные и равновесные;
- социальные группы, составляющие протосредний класс, характеризуются разным уровнем концентрации идентификационных признаков. Средний класс может быть стратифицирован по уровню концентрации доминантных признаков;
- концентрация доминантных признаков в различных социальных группах происходит неравномерно, и их несимметричное накопление приводит к гипертрофии одних и гипотрофии других признаков.

Представляется важным направление исследования среднего класса, согласно которому социальную группу, способную выполнять функции этого социального образования, следует искать на пересечении основных идентификационных признаков, к которым относятся: материальное благосостояние, наличие высшего профессионального образования и социальной идентификации со средним слоем [Малева, 2007; 2008; Малева, Овчарова, 2008; Средние... 2004].

В развитых обществах именно статусная совместимость позволяет соответствующему социальному образованию исполнять определенные функции в обществе: инвестиционную, канала вертикальной мобильности, функцию гаранта социальной стабильности и другие, делающие средний слой “классом в себе” и “классом для

себя” – основой и оплотом позитивно развивающегося общества. Применение подобного подхода позволило построить следующую стратификационную шкалу:

- нижние классы (классы, не имеющие потенциала вхождения в состав средних);
- класс ниже среднего (классы с неполной, но высокой концентрацией признаков среднего класса), в котором, в свою очередь, можно выделить протосредние классы (классы с неполной, но высокой и растущей концентрацией признаков среднего класса), собственно класс ниже среднего, постсредние классы (классы с неполной, но высокой и сокращающейся концентрацией признаков среднего класса)⁴;
- средние классы;
- класс выше среднего;
- высший класс.

Анализ динамики идентификационных признаков достаточно убедительно продемонстрировал расширение среднего класса, выделенного по принятым основаниям, поскольку имелись тенденции роста материального благосостояния, увеличения численности получивших высшее профессиональное образование, за которыми подтягивалось социальное позиционирование. Однако количественный рост сопровождался увеличением качественного разнообразия, препятствующим созданию условий групповой солидарности.

Средний класс как агент модернизации

Эта принципиальная неоднородность проявилась в ситуации, когда на средний класс была возложена новая миссия – стать ключевым агентом модернизации, выступившей целью социально-экономического развития страны в период прошлого политического цикла. Тема модернизации возникла одновременно с пониманием необходимости решения задач диверсификации экономики сырьевого типа, но быстро была редуцирована до необходимости внедрения информационных технологий и, еще уже – до распространения IT гаджетов. Все же, имея в виду роль в этих процессах среднего класса, будем ориентироваться на мнение Т. Заславской и М. Шабановой, согласно которому для исследования субъектности потенциально модернизационной общности следует понимать модернизацию как продвижение к более конкурентоспособной экономике и обществу, то есть “к более цивилизованной системе социальных отношений, способствующей максимальному сохранению, раскрытию и развитию человеческого... потенциала общества” [Заславская, Шабанова, 2012, с. 7].

В рамках данного подхода человеческий потенциал рассматривается в качестве конкурентного странового преимущества, не меньшего по значению, чем нефть и газ, а проблема социально-экономической дифференциации и стратификации увязана с задачей повышения конкурентоспособности России в мировом пространстве, где успех страны связан с повышением образованности, профессионализма, благосостояния ее граждан. В таком понимании проблема роста конкурентоспособности России тесно связана с перспективами развития ее среднего класса – социального образования, включающего массовый слой образованных профессионалов. В модернизированных обществах средний класс представляет собой центральную фигуру, для которой характерно рациональное поведение, направленное на минимизацию издержек и максимизацию прибыли, рефлексирующую свои социальные и экономические интересы и способную продвигать и отстаивать их на институциональном уровне, используя механизмы демократии.

Поднятая тема развития человеческого потенциала применительно к среднему классу означала необходимость внимательнее присмотреться к одному из оснований идентификационной матрицы – признаку образования, который традиционно рассматривается в качестве ресурса вертикальной мобильности. Требовалось понять, работает

⁴ Эту часть стратификационной шкалы в середине 1990-х гг. Т. Заславская выделила в качестве “базового” слоя (см. [Заславская, 1997]).

ли этот ресурс в парадигме меритократии, имманентной задаче модернизации в нашем понимании. На этом вопросе остановимся подробнее, так как свежая эмпирика дает возможность прояснить ситуацию.

В основе исследования, реализованного РАНХиГС осенью 2013 г.⁵, лежала задача оценить роль основных ресурсов социальной динамики в следующей постановке: какие ресурсы население готово рассматривать в качестве ключевых в сформировавшихся социально-экономических условиях, то есть, какие ресурсы наилучшим образом востребованы и дают лучшую отдачу. Именно к таковым различные группы населения ищут доступ и стремятся инвестировать в их приобретение. В качестве таких ресурсов рассматривались высшее образование и социальные связи (в понимании Дж. Коулмана, согласно которому в дисфункциональных обществах социальные связи заменяют другие ресурсы развития). Таким образом, требовалось в конечном итоге определить, с каким типом общества мы имеем дело – с обществом, базирующимся на транспарентных механизмах вертикальной мобильности с хорошими перспективами развития человеческого потенциала и основанного на нем роста конкурентоспособности национальной экономики. Или с обществом, в основе которого лежат неформальные социальные связи и взаимодействия, и тогда не следует рассчитывать на прозрачные конкурентные механизмы, отсутствие которых будет тормозить модернизационные процессы.

В ходе исследования респондентам, имеющим профессиональное образование, задавался вопрос о субъективной оценке его качества. Мы рассчитывали получить рефлексии респондентов относительно качества образования, основанную на результатах его использования как конкурентного ресурса на рынке труда с тем, чтобы выявить сегменты несоответствия ожиданиям и стратегии, с помощью которых происходит восполнение существующих лагун. Наши ожидания оправдались лишь отчасти.

Среди опрошенных выявилась крайне высокая распространенность позитивных оценок качества полученного образования – более 80% оценивают полученное профессиональное образование как хорошее. Еще 15,5% посчитали, что полученное ими образование было не очень хорошим. И лишь около 3% оценили его как плохое. Подобные оценки никак не коррелируют с ответами на вопрос, как изменилось качество образования в результате реформ российской образовательной системы: здесь 67% респондентов считают, что оно ухудшилось. Тем самым можно заключить, что при оценке качества образования в контексте реформ самой системы образования даются отрицательные ответы, а в контексте собственной образовательной состоятельности – положительные. Видимо, современный работодатель не выступает фильтром качества образования: он значительно менее чувствителен к качеству образования, чем к факту его наличия⁶. Это может быть следствием упрощения содержания труда на массовом уровне, поскольку списывать лояльность работодателя к качеству полученного работниками профессионального образования на возможности его улучшения посредством различных программ дополнительного обучения не приходится, так как после кризиса 2008 г. распространенность подобных программ, оплачиваемых работодателем, существенно сократилась, да и не все компетенции, необходимые в сферах высоких технологий, можно приобрести за стандартные 72 часа профессиональной переподготовки.

Оценка профессионального образования варьируется в зависимости от статуса занятости. Хорошим свое образование признают 80% работающих и почти 90% находящихся в экономически неактивном возрасте. Существуют различия в ответах

⁵ Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС провел опрос 4 тыс. респондентов в городах, поселках и сельских поселениях 81 субъекта Российской Федерации.

⁶ О господстве формальных атрибутов, свидетельствующих о том или ином уровне образования над его подлинным качеством в системе современных связей говорит, в частности, Н. Плискевич: “Человеческий капитал выступает в этом случае не в сущностной своей роли, а как формальный атрибут. В результате ценность представляет не столько знание, сколько символизирующий его документ, позволяющий занять более высокую позицию в социальной сети. Формальные показатели развития человеческого капитала приобретают самоудовлетворяющее значение” [Плискевич, 2012, с. 205].

Оценка качества полученного профессионального образования в зависимости от работы по специальности (в %)

Связь работы с полученной специальностью	Качество профессионального образования		
	Хорошее	Не очень хорошее	Плохое
Работа по специальности	85,6	12,5	1,9
Работа по близкой специальности	79,7	17,0	3,3
Работа не по специальности	73,7	21,6	4,7

респондентов с разным типом занятости. Среди занятых в бюджетном секторе 87,4% назвали свое образование хорошим, 11,1% выбрали вариант ответа “не очень хорошее” и лишь 1,5% сочли его откровенно плохим. В то же время в числе постоянно работающих не в бюджетном секторе доля оценивающих свое образование как хорошее уже заметно ниже и составляет 77,4%. Наконец, те, кто занят на временной работе, реже характеризуют качество образования положительно, но тем не менее 73% считают его хорошим. Есть некоторая разница в оценке качества образования респондентами, имеющими разный социально-профессиональный статус, которая проявляется в том, что ниже всего оценивают качество профессионального образования рабочие, но эта разница едва заметна. Интересно, что респонденты не перестают восхищаться качеством полученного ими профессионального образования даже в том случае, если работают не по полученной специальности (см. табл. 2).

Среди респондентов с разным уровнем дохода нет значительных различий в оценке качества полученного образования. Причем опрошенные с самым низким доходом даже чаще оценивают свое образование как хорошее (82,9%), чем респонденты с самым высоким доходом (80,5%).

Как показывают результаты исследования, для более половины работающих (54%) трудовая деятельность так или иначе связана с полученной специальностью. При этом непосредственно по специальности работают 39% опрошенных. Существует явная взаимосвязь между востребованностью на рабочем месте знаний и умений с тем, насколько выполняемая работа соотносится со специальностью. Невостребованность профессионально-квалификационного потенциала практически не отмечается в том случае, если профили работы и образования полностью соответствуют друг другу, а полная востребованность отмечается в 78% случаев. При неполном соответствии работы полученному образованию, полная и частичная востребованность встречаются с практически равной частотой. В ситуации работы не по специальности существенно (до 14%) возрастает вероятность невостребованности полученных в учебном заведении знаний и умений (см. табл. 3).

Распределения, приведенные в таблице 4, иллюстрируют некоторые различия в материальных достижениях в зависимости от работы по специальности и вне ее рамок. Различия между работающими по полученной специальности и по близкой к ней крайне малы: суммарная наполненность двух верхних квинтилей сопоставима, а двух нижних – одинакова. Если же человек работает в полном отрыве от полученной специальности, то шансы попасть в высокодоходные группы существенно снижается, а риск оказаться в низкодоходных возрастает в 1,5 раза.

Данные таблиц 5 и 6 отражают ситуацию накопления профессиональных навыков на протяжении периода обучения и карьеры. Мы видим, что работающие по полученной в вузе специальности (или близкой к ней), почти в 1,5 раза чаще имеют возможность повышения квалификации на рабочем месте.

Ориентация на те или иные ресурсы вертикальной мобильности тестировалась с помощью измерения степени согласия с некоторыми утверждениями, смысл которых можно рассматривать в качестве индикаторов соответствующего выбора. Проанали-

Востребованность на работе знаний и умений в зависимости от работы по специальности (в %)

Востребованность знаний и умений	Связь работы с полученной специальностью		
	По специальности	По близкой специальности	Не по специальности
Полностью востребованы	77,8	52,0	53,6
Частично востребованы	21,4	44,3	32,3
Не востребованы	0,8	3,7	14,1

Таблица 4

Доход работающих в зависимости от работы по специальности (в %)

Квintили душевого дохода	Связь работы с полученной специальностью		
	По специальности	По близкой специальности	Не по специальности
1 (низкий)	8,7	10,7	16,1
2	12,3	10,2	14,6
3	19,9	14,4	21,1
4	32,1	33,8	27,7
5 (высокий)	27,0	30,9	20,5

Таблица 5

Возможности повышения квалификации на работе в зависимости от работы по специальности (в %)

Возможность повышать квалификацию на работе	Связь работы с полученной специальностью		
	По специальности	По близкой специальности	Не по специальности
Скорее есть	63,1	63,3	46,3
Скорее нет	36,9	36,7	53,7

зируем меру согласия с утверждением, что респонденты “имеют достаточно хорошее образование, чтобы получить высокооплачиваемую работу”. С этим утверждением согласны 47,5%, не согласны – 45,5% и 6,6% затруднились с ответом. Рассмотрим некоторые факторы, определяющие согласие или несогласие с данным утверждением.

Выяснилось, что высшее образование может рассматриваться как ресурс вертикальной мобильности, поскольку согласие с утверждением, что наличие хорошего образования позволяет рассчитывать на хорошую работу, распространяется на более чем половину соответствующей группы. В то же время 24,8% респондентов, имеющих высшее образование, не считают его важным и эффективным ресурсом. Может быть, имеет значение не только уровень, но и качество образования? Мы проверили эту гипотезу.

Из таблицы 6 видим, что качество образования имеет значение, но вовсе не решающее, в определении его как действенного ресурса вертикальной мобильности. Это видно из того, что 74,2% респондентов, сообщивших, что получили образование хорошего качества, одновременно полагают, что их уровень образования не позволяет рассчитывать на высокооплачиваемую работу. Уже один этот результат предполагает

Мнение о значимости образования в зависимости от его качества (в %)

	Получили образование хорошего качества	Получили образования не слишком хорошего качества	Получили образование низкого качества
Имеют достаточно хорошее образование, чтобы получить высокооплачиваемую работу	87,1	11,2	1,7
Не имеют достаточно хорошего образования, чтобы получить высокооплачиваемую работу	74,2	21,7	4,1

ет наличие проблем и с хождением “социальных лифтов”, и с дисфункциями рынка труда.

Выяснилось, что есть отрасль, где в наибольшей степени концентрируются респонденты, считающие, что их образование позволяет рассчитывать на хорошую работу – это финансы (69,4% согласных). Отрасль, где минимальное число согласных с данным утверждением, – сельское хозяйство (45,3%). Остальные респонденты находятся в интервале между этими двумя крайними точками.

Теперь рассмотрим степень согласия респондентов с утверждением, что “на высокооплачиваемую работу берут только по знакомству”. Уже линейное распределение ответов свидетельствует, что большинство отвечавших согласны с этим утверждением (63,8%). Хотя понимание чрезвычайной роли социальных связей превалирует во всех образовательных группах, все же прослеживается определенная зависимость снижения ориентаций на этот признак по мере роста уровня образования. Так, среди респондентов с высшим образованием самая маленькая, но все же превышающая половину (!) доля тех, кто ориентируются на социальный капитал. Интересно, что нет никаких различий между респондентами, получившими образование разного качества: среди получивших образование высокого качества 80% согласны с тем, что высокооплачиваемую работу можно найти только по знакомству, а среди тех, кто считают свое образование не особенно качественным, – 82%.

Исследовались ориентации на меритократический принцип через анализ связи образования с “успехом”. Понятие “успех” в опросном листе не раскрывалось, поэтому имплицитно в него вложены и карьерные продвижения, и продвижения по шкале материального достатка. Всего 17% респондентов согласны с тем, что “обеспеченные люди добиваются успеха за счет хорошего образования”, а 82% опрошенных с этим не согласны. Таким образом, подтвердилась гипотеза, что образование – необходимое, но недостаточное условие успеха. Наибольшие надежды на образование в этом плане высказывают получившие среднюю профессиональную подготовку. Им, видимо, представляется, что неосвоенная ими образовательная ступень отделяет их от более успешных сограждан. Респонденты, имеющие высшее образование, примерно в каждом третьем случае (но не больше!) считают, что добились успеха благодаря полученному диплому. Интересно, что согласие с мнением, что за счет хорошего образования можно добиться успеха, практически никак не зависит от качества полученного образования. Похоже, что факт наличия документа об образовании важнее его качества.

И вот утверждение, с которым согласны более половины опрошенных: обеспеченные люди добиваются успеха за счет связей и знакомств. Как мы видим, такое представление о природе успеха в сложившейся институциональной среде не только наиболее распространено в российском обществе: его сторонники численно преобладают над теми, кто считают, что главный фактор успеха – образование, работоспособность и другие качества. Таким образом, приходится подтвердить гипотезу, что в основе восходящей мобильности лежит отнюдь не меритократический принцип, а все тот же

социальный капитал, характеризующий не масштаб доверия, что имманентно обществу, основанному на открытой конкурентности, а масштабы трайбалистского социума.

Остановимся на выявлении того, кто в наибольшей степени становится адептом толкуемых таким образом социальных связей. Больших различий в уровне образования респондентов, являющихся сторонниками данной идеи, мы не обнаружили: если среди тех, кто имеют только начальное профессиональное образование, их максимальная доля (13,7%), то минимальная доля – среди имеющих высшее образование (8,6%). Да, разница существует, и можно сказать, что с ростом образования число настаивающих на исключительном значении социальных связей падает, но эта разница составляет только 5%, что едва превышает доверительный интервал. Признак качества образования вообще не воздействует на значение тестируемого признака, так же как и фактор возраста.

Анализ парных распределений позволил сконструировать итоговую типологию мнений респондентов относительно доминирующих в обществе механизмов вертикальной мобильности. Нами выделено четыре типа представлений:

1 тип – ориентация на личные усилия (получение высшего образования, работоспособность, другие личные качества) – распространяется на 30,1% респондентов;

2 тип – ориентация на работоспособность, другие личные качества и социальные связи – 14,8% респондентов;

3 тип – ориентация исключительно на социальные связи – распространяется на 46,8% респондентов.

4 тип – ориентация на другие признаки – 8,3% респондентов.

Логика классификации состояла в выделении типов по мере убывания принципа меритократии в ориентациях респондентов. Первый тип соответствует максимальной ориентации на профессионализм, открытую конкурентность, личные усилия в достижении поставленных целей, что является базовыми основами меритократии и одновременно предпосылками к тому, чтобы расширялся слой модерзационно ориентированных личностей. При втором типе к вышеперечисленным характеристикам добавляется ориентация на социальные связи, что, безусловно, размывает принципы меритократии, но не отвергает их полностью, и при определенных институциональных изменениях может усилить ориентацию на модернизацию. Третий тип – это полный отход от меритократии и скатывание в неотрайбализм, что не подразумевает никаких интенций к модернизации.

Выяснялось, какие социально-экономические характеристики имманентны респондентам, ориентирующимся на тот или иной тип вертикальной мобильности. Приверженность к первому типу в большей степени проявилась у респондентов, относящихся к высокообразованным, средне- и высокообеспеченным руководителям, то есть группам, имеющим признаки среднего класса согласно идентификационной матрице. Однако это вовсе не значит, что все 30% респондентов, которым присуща приверженность к первому типу вертикальной мобильности, носят черты среднего класса.

Сказанное подтверждает, что идентификационные признаки этого социального образования претерпевают определенную эрозию и перестают быть методологическим императивом. Это произошло потому, что принятые формальные признаки среднего класса очертили идентификационное пространство, которое впустило в себя значительную по численности социальную совокупность, не ставшую социальной общностью. Ее представители демонстрируют принципиально разные ориентации: меньшинство нацелено на меритократические принципы, большинство – на использование социального капитала в самом приземленном смысле.

Что дальше?

Трудно предположить, какие задачи будут поставлены перед средним классом в будущем. Может быть, ему предстоит стать локомотивом роста внутреннего спроса и источником инвестиций в ситуации возможной следующей волны экономического кризиса, а может быть, ему предстоит стать основным донором в ситуации сокраще-

ния социальных расходов государства. Во всяком случае представляется, что именно средний класс ближе всего подошел к тем пороговым условиям, без которых общество не может начать движение к “порядкам открытого доступа” и “зрелому государству”, по Норту–Уоллису–Вайнгасту (см. [Плискевич, 2013]). В методологическом плане подобные миссии потребуют использования классического признака выделения среднего класса – дохода. Решение экономических вопросов с участием среднего класса не будет касаться его внутренних проблем – отсутствия внутреннего единства и сплоченности. Постановка более сложных гуманитарных проблем, которые могут встать перед средним классом в будущем, как раз станут затрагивать его качественные характеристики, дифференцирующие эту сложносоставную общность.

В период активных социально-политических протестов 2011–2012 гг. средний класс примерял на себя миссию креативного класса. Термин, видимо, пошел от Р. Флориды [Флорида, 2005], который отнес к этому социальному образованию занятых не только творческими профессиями, но и тех, кто проявляют творчество в разных видах деятельности. В ходе протестных акций креативность пришедших ярко проявилась в забавных плакатах, самым точным из которых был: “Вы нас даже не представляете”. Действительно, попытки социологического описания присутствующих на митингах не дало внятной картины. Тем не менее в этих событиях проявились признаки проблематизации этического конфликта, который, как представляется, даст основания для необходимой в будущем внутренней дифференциации среднего класса по этическим основаниям.

Попытки включить средний класс в этическую проблематику уже предпринимаются. Так, Л. Овчарова в своем докладе на конференции Ассоциации независимых центров экономического анализа “Проблемы российской экономики: политико-экономический взгляд” 27 сентября 2013 г. охарактеризовала средний класс тремя “О”: Обеспеченность, Образованность, Ответственность. И если с двумя первыми “О” все вроде бы понятно, то третье “О” вызывает вопросы: как, чем и перед кем ответственен средний класс? Ответственное социально-экономическое поведение как категория еще не получило содержательного наполнения.

Проблема введения в методологию идентификации внутренних групп среднего класса этических оснований состоит в отсутствие в нашем обществе внятной рефлексии моральных норм. Л. Гудков связывает это с действующими механизмами намеренной стерилизацией морали как условия поддержания в населении состояния апатии, в котором нуждаются авторитарные режимы [Гудков, 2013]. Последние, однако, ощущают необходимость в некотором присутствии моральной тематики в социально-политической повестке, предлагая тему “духовных скреп”. Будучи спущенной “сверху”, эта тема не нашла особого развития в рефлексии среднего класса, и ему, если он или его часть захочет не ограничиваться миссией адаптации к изменяющейся внешней среде, а напротив, играть в обществе некоторые роли, отличные от сугубо экономических, придется искать и артикулировать дифференцирующие признаки, лежащие в моральной сфере. Другим методологическим дискурсом может стать обнаружение внутригрупповых дифференцирующих признаков на базе анализа социально-экономических практик широкого среднего класса, для чего необходимо будет исследовать поведение его представителей в тестовых ситуациях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аврамова Е.М. Социально-экономическая адаптация населения к переменам в российском обществе 90-х годов. М., 1998.

Аврамова Е.М. Средний класс эпохи Путина // *Общественные науки и современность*. 2008. № 1.

Аврамова Е., Александрова О. Конкурентные позиции российского среднего класса в глобализирующемся мире // *Россия в глобализирующемся мире. Стратегия конкурентоспособности*. М., 2005.

- Аврамова Е., Овчарова Л.* Количественные оценки российского среднего класса методом концентрации признаков // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Аникин В.А.* Тенденции изменения социально-профессиональной структуры в России в 1994–2006 гг. (по данным RLMS) // Мир России. 2009. № 3.
- Григорьев Л., Малева Т.* Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Гудков Л.* Человек в неморальном пространстве: к социологии морали в посттоталитарном обществе // Вестник общественного мнения. 2013. № 3–4.
- Заславская Т.И.* Социальная структура современного российского общества // Общественные науки и современность. 1997. № 2.
- Заславская Т.И., Шабанова М.А.* Успешные экономические акторы как потенциальная модернизационная общность. Статья 2. Инновационный потенциал и проблемы его реализации // Общественные науки и современность. 2012. № 5.
- Малева Т.* Россия в поисках среднего класса // Неприкосновенный запас. 2007. № 3.
- Малева Т.М.* Средний класс вчера, сегодня, завтра, или Как построить социальный мир // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2008. № 8.
- Малева Т.М., Овчарова Л.Н.* Российские средние классы накануне и на пике экономического роста. М., 2008.
- Плискевич Н.М.* Возможности трансформации в России и концепция Норта–Уоллиса–Вайнгаста. Статья 2. Пороговые условия перехода для общества // Общественные науки и современность. 2013. № 6.
- Плискевич Н.М.* Человеческий капитал в трансформирующейся России. М., 2012.
- Средние классы в России: экономические и социальные стратегии.* М., 2004.
- Средний класс: количественные и качественные оценки.* М., 2000.
- Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М., 2005.

© Е. Аврамова, Т. Малева, 2014