

В.А. ЛЕПЕХИН

Стратификация в современной России и новый средний класс*

Классовая теоретико-методологическая парадигма отечественной социально-политической науки исходила из того, что политические субъекты - это классы, народ, партии. Понятия же "средний класс", "правлящий класс", "элита", "маргинальные группы", "группа интересов", "отраслевой клан" и др. не укладывались в ложе официальной науки. Категория "интерес" считалась абстрактной.

Анализ деятельности социальных групп и борьбы политических группировок и ныне строится на изучении различных идеологем, в лучшем случае массовых настроений и психологии, но не реальных базисных интересов людей и сообществ. К сожалению, мало что могут дать российскому исследователю и зарубежные работы, прежде всего из-за их неприменимости к российским условиям.

Сегодня первые шаги в изучении проблемы стратификации в современной России сделаны исследователями-аналитиками. Это прежде всего М. Малютин, В. Милитарев, Р. Пугачев, Е. Стариков, С. Кордонский, Я. Паппэ, А. Бузгалин, А. Калганов, А. Исаев (см. также публикации "ОНС" [1-5]).

Отсутствие понимания названной проблемы в немалой степени обусловлено так же, и тем, что групповые интересы россиян по-прежнему размыты. В условиях становления рыночных отношений они только становятся определенными для вычисления. В свою очередь аморфность и относительная гомогенность базовых интересов основных действующих лиц постсоветской политики при их чрезвычайно пестрых идейно-политических ориентациях, мало стыкующихся с реальными интересами, во многом предопределены особенностями социальной структуры постсоветского общества.

Социальная структура и структура интересов

Если социум не стратифицирован, значит, в нем нет ни стабильных групп интересов, ни соответственно и полноценных субъектов политического действия, не считая, конечно, государственные структуры. (Взаимосвязь социальной структуры и иерархии интересов советско-постсоветского общества достаточно подробно прослеживается автором в монографиях [6, 7]). В российском обществе, только вступившем на путь "естественной стратификации", не могут в одночасье возникнуть ни развитая партийная система, ни дееспособные профсоюзы.

Среди многочисленных новых групп интересов, формирующихся в России, следует выделить два основных типа групп, принадлежащих к двум принципиально различным "суперстратам".

* Статья является обобщением ряда эмпирических исследований, осуществляемых автором с 1993 года в рамках глобальных проектов "Социальная среда - новое качество" (по заказу аналитического агентства "Ай-Кью") и "Группы интересов в новой России" (по заказу московского центра Карнеги).

Группы интересов первого типа объединяют людей, занятых в непрестижных и мало доходных сферах производства, занимающих непрочное, пограничное (маргинальное) или заведомо неэлитное положение в обществе, а главное лишенных собственности и каких-либо административных функций (т.е. возможностей получения дополнительного дохода).

Ко второму типу относятся группы так называемой номенклатуры: люди, выполняющие административные функции "первого уровня", а потому имеющие возможность конвертировать свой статус и положение в административной иерархии в собственность и влияние.

Разумеется, "двухполюсный" подход стар, как мир. В современной российской действительности этот подход еще более условен, чем где-либо и когда-либо, поскольку границы между суперстратами размыты и подвижны, а понятие "элита" девальвировано.

Формирование групп интересов, как и институциональное оформление социальных (в отличие от корпоративных) интересов, сегодня в России только начинается. Роль и значение среднего класса как промежуточного между этими двумя суперстратами слоя всегда зависели от специфики управления обществом и его экономического состояния. То, что средний класс существовал и существует в том или ином виде во всех обществах, - аксиома, однако только в индустриальном обществе его значение исключительно.

В СССР специфический средний класс был одним из самых мощных - в количественном и качественном отношении - в мире. Собственно, именно средний класс является субъектом технического и социального прогресса.

В странах развитой демократии, где политическая система обеспечивает возможность участия огромного неэлитного большинства в политике, в получении социальных гарантий и дивидендов с акций предприятий, средний класс является решающим политэкономическим фактором.

Что же касается среднего класса в современной России, то он гораздо слабее аналогичной социальной группы как в СССР, так и в большинстве европейских стран. Советское общество было, с одной стороны, монолитно-гомогенным, с другой - иерархизованным по несколько иным, чем "естественно" развивающееся рыночное общество, основаниям: не столько по отношению к собственности, сколько по отношению к власти.

Ключевым фактором социального самочувствия человека являлось не юридически и институционально закрепленное владение собственностью (вся собственность была государственная, значит, как бы "ничья"), а фактическая, административно-политически закрепленная возможность распоряжения ею.

Право распоряжения реализовывалось преимущественно посредством устных и телефонных директив, в лучшем случае - постановлений партийных органов.

В связи с административно-политической (по сути, антиправовой, а значит, криминальной) формой распоряжения собственностью "страты" были лишены стабильной структуры и четких системообразующих факторов, т.е. были как бы временны, искусственны. В этом смысле "элитой" в советском обществе считался слой высших администраторов, а также очень незначительная группа поддерживаемых властью представителей науки и искусства. К "правлящему классу" можно было отнести всех тех, кто так или иначе осуществлял административные функции - будь то сфера государственного управления, экономика, культура или наука. Соответственно к неэлитным слоям можно было отнести все остальное население, не выполняющее каких-либо административных функций.

Что же касается среднего класса, то решающим критерием идентификации является его "срединность": во-первых, сочетание функции распоряжения с функцией исполнения, во-вторых, средний уровень дохода.

Уравнительный характер советской системы предопределял наличие многочисленного среднего класса через возведение усредненности в абсолют. Если иметь

в виду такие показатели, как уровень образования и культурного потребления, качество советского среднего класса было, возможно, одним из самых высоких в мире.

Высокий уровень образования предполагал наличие соответствующего уровня социальных потребностей, а также нарастание политических претензий. Однако уровень образования и масштаб притязаний росли более быстрыми темпами, чем возможности их удовлетворения. (Возникла своего рода отрицательная зависимость между образованием и достатком, а с ней нарастающая неудовлетворенность от невозможности получить такие естественные для высокообразованных людей блага, как хорошая одежда и обувь, приличное жилье). Человеческие отношения и разносторонняя информация стали основной причиной усиливающейся фрустрации у значительной части среднего класса, которая не только оказалась чрезвычайно восприимчивой к "перестройке", но даже стала в своей массе последовательным противником административной системы.

Критерия стратификации и основные формы социальной организации в постсоветской России

На наш взгляд, говорить о социальной структуре советского общества вообще неправомерно. Советское общество имело не столько структуру, сколько некое *социальное состояние*.

Это состояние, конечно, постепенно видоизменяясь и принимая естественную форму под воздействием наступающего рынка, во многом сохраняется поныне.

В советском обществе можно было выделить верхний, средний и нижний слои, но практически невозможно выделить какие-либо однозначные, с четкими границами страты, если не иметь в виду некоторые профессиональные группы, а также отраслевые и региональные кланы. К примеру, советский рабочий класс не был рабочим классом в общепринятом смысле. Та категория работников, которую называли "рабочие", на самом деле существенно отличалась от рабочих "естественно развивающихся обществ", от наемных работников сферы материального производства, которых во всем мире принято называть рабочими.

Во-первых, советские рабочие были работниками, подчас не производящими потребительной стоимости, поскольку производимый ими продукт часто не имел спроса и через некоторое время после производства списывался и уничтожался (чаще всего - это одежда и обувь), т.е. не был, по сути, товаром.

Во-вторых, советские рабочие получали на своих предприятиях не зарплату как часть производимой ими потребительной стоимости, а, скорее, жалование от государства. При этом величина жалования (и этим, в частности, жалование отличается от зарплаты) не зависела от того, произведена потребительная стоимость или нет, продан товар или он пошел на свалку.

В-третьих, советские рабочие на деле являлись работниками по найму не у работодателя, а у бюрократии.

Еще более неоднозначны характеристики колхозного крестьянства и интеллигенции.

Наверное, можно было бы механически выделить в советском обществе какие-то социальные группы, как это сделала в свое время, к примеру, академик Т. Заславская [8], взяв в качестве критериев социальной стратификации не отношения собственности и даже не уровень дохода, а сферу занятости, квалификацию, уровень образования и иные социально-профессиональные характеристики. Однако это вряд ли приблизит нас к пониманию специфики интересов постсоветского населения.

Формальная иерархия административной системы во многом не соответствовала реальной. В момент становления системы - меньше, после Великой Отечественной войны - все больше. К 80-м годам реальная система распоряжения ресурсами уже нуждалась в новом политическом оформлении: коммунистическая идеология в качестве официальной идеологии и партийное руководство в качестве официальной

системы управления были не только неэффективными с экономической точки зрения, но и просто пришли в противоречие с реальными интересами регионально-отраслевых кланов как основных (с 60-х годов) распорядителей ресурсов.

Реальная структура интересов, не будучи оформленной официально, была во многом "теневой". По такому критерию, как "место в административной системе" - имея в виду не формальную (официальную) структуру, а реальную (преимущественно "теневую") - советский социум можно стратифицировать и следующим образом:

- ведущие кланы, распорядители основных общенациональных ресурсов (нефти, газа, финансов, хлопка, зерна, драгоценных камней и металлов, производственной инфраструктуры) - Политбюро ЦК КПСС, МИД, Внешторг;
- члены крупнейших отраслевых корпораций и региональных сообществ, выполняющие распорядительные функции, контролирующие "средний" теневой бизнес;
- рядовые работники отраслей и предприятий, так или иначе встроенных в основные корпорации, распорядители предприятий среднего уровня, а также те, кто контролирует малый "теневой" бизнес, систему прописки, адвокатуру, шоу-бизнес;
- рядовые работники по найму "теневых" предприятий, рядовые государственные служащие;
- все прочие, не имеющие отношения к "теневым" и иным реальным структурам производства-распределения, а также неработающее население (пенсионеры, студенты, домохозяйки).

Административно-политические, региональные и отраслевые особенности были в СССР куда более явными и значимыми (для самоидентификации граждан), чем собственно социальные.

В последние два десятилетия отраслевой и региональный факторы становились все более весомыми (в известном смысле после войны в СССР началась рестратификация: партийно-клановый принцип, соответствующий периоду авторитарного управления, выдавливался регионально-отраслевым принципом), а поэтому вертикальные границы между "квазистратами" становились все более осознаны. Так что, когда в СССР началась рестратификация общества и, следовательно, становление новых групп интересов, последние формировались уже в основном на базе отраслевых и региональных, "земляческих" (для обозначения региональных интересов даже термин был придуман - "местничество"); в республиках региональное самоопределение и обособление постепенно приобрело национальный оттенок), а не идейно-политических интересов. И если мы все-таки признаем наличие в советско-постсоветском обществе "социальной структуры" и каких-то "страт", то это скорее будут не классы или традиционные социальные слои и прослойки, а прежде всего отраслевые и региональные кланы и группы, хотя данное утверждение применимо лишь к верхнему слою распорядителей. Средний и низший слои населения были до предела атомизированы.

Таким образом, становление нового правящего класса через формирование групп интересов на базе различных административных (старых), финансовых (новых) и иных элит, попросту - на базе "групп начальства" происходит сегодня гораздо быстрее, чем самоорганизация населения "снизу", через формирование "групп граждан". Элита обладает, на наш взгляд, большим синергетическим потенциалом, чем масса. В этой связи мы бы рискнули выдвинуть основную формулу рестратификации постсоветского общества: вначале самоорганизуется новый правящий класс, вслед за ним - новый средний класс и только за ними - незлитное большинство.

Из этого вытекает основной принцип политической реорганизации постсоветского общества в ходе рыночных реформ: административно-политическая олигархия первоначально преобразуется в административно-финансовую олигархию; затем административно-финансовая олигархия передает часть своих полномочий и ресурсов на ступень ниже - менеджерам, интеллектуалам, структурам представительной власти, СМИ, а также "правым" партиям и движениям, представленным, в частности, в парламенте. И только позже формируется полноценная "левая" оппозиция, основой которой являются профсоюзы и массовые движения.

Новый "правлящий класс" как предпосылка формирования нового "среднего класса"

Отраслевые и региональные группы интересов к началу перестройки уже фактически подмяли под себя партийные органы и в основном интегрировали в себя многих партийных лидеров и руководителей КГБ. К этому времени названные группировки фактически бесконтрольно распоряжались большей частью ресурсов на всей территории СССР, хотя этому мешали отдельные, слабо связанные с отраслевыми кланами партийные органы среднего уровня и низшее звено КГБ.

Упразднение КПСС означало прежде всего высвобождение существующих отраслевых и региональных групп интересов из-под пусть уже слабой, но все еще опеки партийных органов. Отраслевые и региональные группировки, сохранив за собой распорядительные функции, административные вертикали и контроль за ресурсами, без особого сожаления расстались со сковывающей их действия коммунистической фразеологической оболочкой.

Став основным субъектом власти на постсоветском пространстве, эти группировки до сих пор не имеют ни серьезной политической оппозиции, ни серьезных экономических конкурентов (откуда им взяться в централизованной экономике?) в каком-либо из регионов или в какой-либо из отраслей.

При этом большая часть ведущих отраслевых групп не только сохранила свои позиции в экономике, но и многократно усилилась: во-первых, в связи с созданием более жестких управленческих отношений внутри своих - теперь уже частных - структур; во-вторых, в связи с бурным развитием финансовой сферы и появлением новых товаров, прежде всего - денег, ценных бумаг, земли и недвижимости, успешно перераспределяемых между отраслевыми группами; в-третьих, в связи с переходом на новый, более свободный режим деятельности - освобождением от идеологических задач и "планового" производства номенклатурной продукции...

В региональных группах в отличие от отраслевых произошла серьезная смена лидеров и обновление кадров: повсеместные и неоднократные президентские назначения и выборы разрушили традиционные, устоявшиеся административные иерархии и межличностные коммуникации.

Очевидно, ведущие отраслевые группировки сегодня не только динамично развиваются, но и выходят на мировые рынки в качестве мощных транснациональных корпораций, способных в перспективе - при определенных условиях - составить конкуренцию ведущим компаниям мира. Большинство ведущих российских отраслевых групп интересов являются производными от старых, более крупных и соответственно менее мобильных отраслевых группировок. Так, на базе нефтяной и газовой отраслей до рыночной их переупаковки существовала единая группа интересов, верхушка которой была сосредоточена в соответствующем министерстве. Но затем на базе газовой подотрасли образовалось РАО "Газпром", а на базе нефтяной - АО "Роснефть".

Впоследствии дробление "нефтяной группы" продолжилось путем образования самостоятельных компаний-холдингов "ЛУКОЙЛ", "ЮКОС", "Сургутнефтегаз" и отпочкования от "Роснефти" компании "СИДАНКО". В настоящее время "нефтяная группа" насчитывает 13 крупных компаний-холдингов, которым принадлежат контрольные пакеты всех 60 предприятий отрасли: помимо вышеназванных "ЛУКОЙла", "ЮКОСА", "Сургутнефтегаза", "Роснефти", "СИДАНКО", а также ставшей известной в связи с участием в залоговых аукционах "Сибнефти", к крупнейшим холдингам следует отнести региональные компании "Славнефть", "Башнефтехим", "Татнефтехиминвест", "Поволжскую нефтяную компанию", "Тюменскую нефтяную компанию", "Восточную нефтяную компанию", а также компании, специализирующиеся на транспортировке нефтепродуктов - "Транснефть" и "Транснефтепродукт".

На базе одной из ведущих групп интересов за годы перестройки образовалась по меньшей мере дюжина таковых. То же самое мы можем сказать и о производстве цветных металлов, лесной промышленности, иных отраслях экономики.

В качестве региональных групп интересов сегодня можно рассматривать конгломераты экономических, финансовых и административно-политических структур всех субъектов Федерации. Однако нужно иметь в виду, что начавшийся процесс реструктуризации экономики, с одной стороны, и процесс перераспределения и юридического переоформления государственной собственности - с другой, предопределяют наличие некоторых тенденций.

Так, по мере развития новых экономических субъектов и отношений, консолидации финансового и промышленного капитала прежде всего по отраслевому признаку, деградации одних предприятий и отраслей и бурного развития других в стране складывается новая регионально-отраслевая диспозиция.

Во-первых, происходит, хотя и медленная, экономическая кооперация ряда регионов, что получает свое оформление в создании финансово-промышленных групп. Во-вторых, различия в уровне экономического развития регионов увеличиваются, в связи с чем существующие в ряде регионов группы интересов ассимилируются более мощными группировками соседних экономически развитых регионов. В-третьих, усиливается экспансия в регионы столичного банковского капитала, перехватывающего рычаги управления экономической ситуацией в них у местных элит.

Самые мощные региональные группы сложились на базе расположенных в данных регионах промышленных комплексов. То есть региональные и отраслевые группы очень тесно связаны. Иногда это (как в Москве, Петербурге, Татарии, Башкортостане, Якутии, Екатеринбурге, Тюмени и т.п.) - единое целое.

К примеру, основу политического авторитета Татарстана составляют компании "Татнефть", "Нижнекамскнефтехим", "Оргсинтез" и другие предприятия республики.

Административно-политическое руководство Татарстана пробивает для своих предприятий лицензии и квоты, создает режим наибольшего благоприятствования, а нефтяные компании в свою очередь являются опорой нынешнего руководства региона, гарантом политической стабильности в республике. В соседнем Башкортостане авторитет и влияние политического руководства республики тоже опираются на мощный фундамент "Башнефтехима" и иных крупнейших предприятий региона.

В настоящее время в число ведущих корпоративных групп интересов прочно входят некоторые новые финансовые группы. Так, группа ведущих коммерческих банков, объединившихся, в частности, в "Межбанковский кредитный союз", а затем и в "Группу 13", развивается в настоящее время динамичнее любой другой отраслевой или региональной группы. Это понятно: деньги везде и всегда были самым мобильным, самым оборачиваемым и самым конвертируемым во власть и собственность ресурсом. Ну а сегодня в России, в условиях растущего дефицита федерального и местных бюджетов, скрытой инфляции, кризиса неплатежей и задержек с выплатой жалованья - особенно. Вместе с тем эта группа не гомогенна, в ней каждый член консорциума в любой момент может стать "субъектом нон-грата". Ее устойчивость сильно зависит от политической конъюнктуры (что объясняет столь активное участие лидеров данной группировки в политике), от целого ряда объективных и субъективных факторов. Детальному анализу групп "новой экономики" и, в частности, крупных банковских холдингов посвящена монография [9].

"Средний класс" в современной России

Особенности стратификации в современной России

В результате проведенной в России приватизации основные ресурсы страны стали достоянием не более 1% населения, так что обратное более или менее справедливое перераспределение собственности и соответственно рост среднего класса в России - далекая перспектива. Новые собственники пока не рискуют передать функции управ-

ления на ступень ниже: собственность в этом случае будет просто потеряна¹. Нынешний средний класс состоит как бы из двух групп: первая — постсоветские, приспособившиеся к новым условиям распорядители, сохранившие за собой выполнение административных функций (ГАИ, МВД, госслужба), позволяющих иметь дополнительный и относительно высокий доход в виде взяток и "комиссионных" или получивших в результате приватизации крупные пакеты акций предприятий, какую-то недвижимость и т.п.

Вторая группа - это новый средний класс, формирующийся в результате появления новых профессий и рыночной экономики в целом. Нынешний российский средний класс малочисленнее советского среднего класса. Прежде всего — за счет перехода в категорию "бедных" огромного количества представителей бывших относительно престижных и относительно доходных профессий: учителя, преподаватели техникумов и вузов, медицинские работники, госслужащие, ученые и ИТР, военнослужащие... Всего, по оценкам аналитического агентства "Ай-Кью", из среднего класса за последние пять-шесть лет "выпало" 25-30 млн человек только на территории России.

Конечно, в переходный период было создано почти столько же (до 25 млн) новых рабочих мест, однако в большинстве случаев эти места позволяют лишь выживать, но не вести образ жизни, соответствующий по основным своим показателям образу жизни представителей среднего класса.

В советском обществе ключевым критерием принадлежности к среднему классу, помимо уровня доходов, был уровень выполняемых представителями данного слоя административно-распорядительных функций. В современной России к этим двум показателям добавился также показатель "размер собственности". Поскольку формальная система доходов, основанная на распределении, перестала играть значимую роль и ей на смену пришла система "абсолютного дохода", позволяющая получать в обмен на денежные ресурсы любые товары и продукты по реальной рыночной стоимости (а не из государственных закровов - по "блату", по должности или по сниженным привилегированным ценам), уровень дохода становится ключевым критерием социального самочувствия человека и его принадлежности к той или иной социальной группе.

Зависимость уровня дохода от принадлежности к той или иной социальной страте очевидна. И эту зависимость можно, на наш взгляд, классифицировать следующим образом.

"Богатые" (не более 1,5% населения): "высший высший слой"- совокупный средний доход свыше 50 тыс. долл. в месяц на семью из 4 человек; "средний высший слой" - доход 25-50 тыс.; "низший высший слой" - 10-25 тыс.

"Средний класс" (около 25% населения): "высший средний слой" - доход 5-10 тыс. долл.; "средний средний слой" - доход от 2-2,5 тыс. до 5—6 тыс.; "низший средний слой" - доход от 1 тыс. до 2-2,5 тыс. долл.

"Бедные" (примерно 70% населения): "высший низший слой" - от 450-500 до 1 тыс. долл. на семью; "средний низший слой" - от 150 до 450-500 долл.; "низший низший слой" - на уровне и ниже прожиточного минимума, т.е. ниже 150 долл. на семью.

Изложить методику расчетов в данном случае не позволяют рамки статьи. Отметим лишь, что расчет произведен аналитическим агентством "Ай-Кью" на основе данных Госкомстата и результатов исследований потребительской корзины россиян, осуществляемых российскими социологическими службами, в частности, службой "ГФК-Русь".

Цифры приведены столичные; расчет среднего уровня дохода жителя России сегодня вряд ли возможен, кроме того, это было бы методологически неверно, поскольку

¹ По мнению еженедельника "Эксперт" [10], "перераспределение доходов от богатых к профессионалам уже медленно идет. Причем тенденция к перераспределению родилась естественным путем: накопив определенную собственность, элита столкнулась с необходимостью управлять ею (нужны управленцы) и развивать ее (нужны специалисты). Именно поэтому она вынуждена часть своих доходов тратить на профессиональные услуги, создавая таким образом материальную основу существования среднего класса.

уровень потребления и покупательная способность рубля в губерниях сильно отличаются от московских.

Речь идет исключительно об уровне дохода. Здесь не затрагивается такой показатель, как качество жизни, который в сильной степени зависит - особенно в Москве - от специфики потребления некоторых ресурсов, не поддающихся расчетам и замерам (например, качество образования и медицинского обслуживания, качество офисов, квартир и транспорта, теле- и радиопрограмм, культурных объектов...)².

Нужно отметить также определенную степень произвольности данной классификации.

Так, основной точкой отсчета является грань, отделяющая средний класс от "бедных". Утверждения об обнищании населения России или, наоборот, о росте численности среднего класса зависят в основном от того, как квалифицировать средний месячный доход российской семьи: как минимальный доход представителей среднего класса или максимальный доход представителей низшего класса. Если, к примеру, нижнюю планку среднего слоя опустить до 800 долл. на семью, т.е. всего на 50 долл. с человека, численность среднего класса резко "возрастет" и составит около 40% всего населения. И наоборот: стоит поднять эту планку всего на 100-150 долл. на семью - и численность среднего класса "упадет" до 10-15% от общей численности населения.

Надо сказать, что выставленные нами нижняя и верхняя рамки среднего класса (от 1 тыс. до 10 тыс. долл. на семью в месяц) - чуть выше общепринятых в России. В то же время они гораздо ниже рамок, обозначающих средний класс европейских стран. И если руководствоваться европейскими стандартами и критериями уровня дохода, более 90% россиян можно смело отнести к "бедным".

В постсоветской России существовала реальная возможность приобщить население к собственности, т.е. как бы перевести советский "квазисредний класс" в полноценный средний класс, сделав достаточно большое количество людей собственниками. По мнению авторов статьи [11], государством было предложено приобщиться к собственности тремя способами: 1) принять участие в чековой приватизации; 2) вкладывать собственные денежные средства в различные акционерные общества; 3) попробовать свои силы в предпринимательской деятельности.

Авторами статьи перечислены не все способы приобщения населения к собственности, однако в констатации результата они безусловно правы: "Чековая приватизация не обеспечила сколько-нибудь существенного увеличения доходов населения от вложенных ваучеров... Не стало таким средством и вложение населением своих накоплений и сбережений в акционерные общества и банки. Наоборот, деятельность многих из них, серьезно дискредитировав российского коммерсанта, превратилась в еще один дестабилизирующий фактор... Наконец, и массовое предпринимательство никак не может стать на ноги... Напротив, наблюдается весьма интенсивное разорение малого и среднего бизнеса, примерно $\frac{1}{3}$ представителей которого... уже испытала крупный или полный финансовый крах" [11].

Основные характеристики нового "среднего класса"

Административный средний класс не может быть основой политической демократии и рыночной экономики. Он слишком зависим от административной иерархии. Каждый представитель среднего класса в административной системе владеет должностью, а не собственностью. Владение же должностью временно и относительно,

² К примеру, покупательная способность рубля, скажем, в Уфе или Самаре выше, чем в Киеве. Однако эта способность распространяется в основном на некоторые продукты питания местного производства, себестоимость которых ниже западных. Однако импортные товары в Уфе и Самаре дороже, чем в столице. Дороже в этих городах обходится обустройство офисов, квартир и иной инфраструктуры - если речь идет о принятых в столице стандартах. Отсюда качество жизни жителя столицы в целом выше, чем жителя провинции, даже в том случае, если доходы их одинаковы.

поскольку нигде и никогда - ни в СССР, ни в западных странах - должность не являлась и не является безусловной ценностью, такой, как собственность: она не передается в вечное пользование и даже если покупается, то неофициально³. Стабильным и безусловным является лишь право собственности. Таким образом, в ситуации слома административной системы средний класс советского общества оказался весьма уязвимым. Для нас не принципиально - признавать наличие в СССР "специфического квазисреднего класса" или считать, что среднего класса в СССР не было и сегодня в России он только-только начинает складываться. В любом случае констатация факта существования в СССР довольно мощного слоя администраторов-профессионалов, по многим своим параметрам соответствующего среднему классу европейских стран, а также анализ этих параметров позволяют нам понять специфику современного российского среднего класса.

Об уровне совокупного среднего дохода представителей среднего класса было сказано выше. Добавим только, что деление среднего класса на "высший средний", "средний средний" и "низший средний", характерное для обществ с развитой социальной структурой, сегодня в России проблематично. Социальная среда ныне очень подвижна. Ротации из нижнего слоя в высший и обратно (если иметь в виду только уровень дохода, а не образ жизни) очень интенсивны, и это касается большинства людей, которые могут заработать несколько десятков тысяч долларов в результате какой-либо сделки, а потом в течение достаточно долгого времени не иметь доходов вовсе.

Решающим критерием принадлежности человека к той или иной социальной группе в административном и постадминистративном обществе является, как мы уже отметили, не формальный доход, а реальный статус - место человека в системе производства-собственности.

Структура старого - советского административного среднего класса была приведена выше, и этот класс частью сохранился, как сохранилась и его структура. Что же касается нового - административно-рыночного - среднего класса в современной России, то это люди, обладающие хотя бы одним из следующих признаков:

- владение достаточно значимым количеством акций, позволяющим участвовать в управлении предприятием, получать дивиденды или доход с продажи акций;
- владение или управление малым или средним предприятиями, приносящими определенную прибыль;
- работа в крупной корпорации, занятие в ней достаточно высокого поста, позволяющего получать не только высокую зарплату, но и комиссионные со сделок и операций;
- высокоинтеллектуальная деятельность, позволяющая получать устойчивые и высокие гонорары...

(Мы не относим к среднему классу людей, получающих достаточно высокий доход криминальным путем. Статус этих людей - за пределами официальной административно-политической системы, а значит, криминалитет, по сути, - часть "люмпенстраты".)

Очевидно, что новый средний класс до сих пор немногочислен, в отличие от старого среднего класса. По приблизительным оценкам аналитического агентства "Ай-Кью", общая численность представителей старого среднего класса составляет сегодня около 25-30 млн человек (вместе с членами семей), в то время как численность нового "среднего класса" - не более 10 млн человек.

Еженедельник "Эксперт" (см. [10]) относит к новому среднему классу "около 10 млн человек со средним ежегодным доходом от 3,6 тыс. до 36 тыс. долл." (т.е. от 1,2 тыс. до 12 тыс. долл. на семью из четырех человек в месяц. - *В.Л.*). По мнению

³ Ю. Качанов и Н. Шматко [12], ссылаясь на труды П. Бурдые, пишут: "Бюрократический капитал - это очень неустойчивый вид капитала, трудно поддающийся управлению, что объясняется главным образом тем, что он не гарантирован юридически... Этот вид капитала непередаваем, его невозможно унаследовать... Особенности бюрократического капитала таковы, что как только бюрократ покидает свой пост, он не имеет больше возможности ни сохранять, ни аккумулировать этот вид ресурсов".

газеты "Капитал" [13], к современному российскому среднему классу относятся «три социальные группы - "удачливые администраторы", "белые воротнички", и "молодые русские", уровень жизни которых или близок к стандартам западных представителей среднего класса или стремится к нему», т.е. люди с уровнем дохода от 500 до 1,5 тыс. долл. на члена семьи в месяц (от 2 тыс. до 6 тыс. долл. на семью – В.Л.).

Развитие предпринимательства как одно из основных условий укрепления "среднего класса"

Известно, что многочисленный и стабильный средний класс является основным условием политической стабильности общества, наличия в нем эффективных институтов демократии и обеспечения порядка. В свою очередь основное условие возрастания роли среднего класса - развитие национальной экономики как основы численности и качества среднего класса. Наконец, основным условием укрепления среднего класса является "народный капитализм" (другими словами, социально-ориентированная рыночная экономика). То есть наличие в обществе таких экономических условий, при которых у большинства граждан существуют серьезные стимулы к созданию собственных предприятий и развитию сферы услуг, к работе на земле, к получению образования и квалификации, когда возрастает количество собственников и профессионалов.

Не секрет, что нынешние условия в России неблагоприятны для развития предпринимательства, прежде всего малого и среднего.

К числу основных условий, способствующих развитию малого и среднего предпринимательства и, соответственно, росту числа собственников и менеджеров, относятся:

- соответствующее налоговое законодательство и налоговая политика;
- развитые кредитный и фондовый рынки;
- наличие частной собственности на землю;
- развитие акционерного капитала;
- последовательная антимонопольная политика;
- борьба с "теневой экономикой", коррупцией и организованной преступностью;
- защита интеллектуальной собственности, в том числе правовая защита авторских прав и борьба с пиратской продукцией;
- развитые судебная система и арбитраж;
- идейно-политическая поддержка среднего класса (наличие сильных центристских партий и профсоюзов);
- высокий статус представительной власти;
- профессиональная социальная политика со стороны государства.

Очевидно, ни одного из этих условий для развития отечественного предпринимательства и экономики в целом в России сегодня нет. С 1993-го по 1998 год в России было принято только два федеральных закона, касающихся развития малого и среднего бизнеса: "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ" (от 14.06.1995) и "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства" (от 29.12.1995). Однако ни тот, ни другой в действительности не создали ни одного из необходимых для развития малого предпринимательства условий.

Большинство профессиональных политиков сходятся во мнении, что в России сегодня сложилась финансовая олигархия, т.е. такой политический режим, при котором основную роль в принятии решений, в том числе государственных, играют ведущие финансовые группы, контроль же за их деятельностью со стороны общества отсутствует или крайне недостаточен.

Основные финансовые группы замотивированы сегодня на удержание власти, на укрепление своих позиций в экономике и их политическое оформление. В ситуации продолжающегося соперничества старых и новых элит, их жесткой конкуренции в борьбе за власть и собственность ждать от основных субъектов российской

политики чего-то иного вряд ли возможно. Забота о развитии отечественной экономики, об истинной демократии и процветании каждого гражданина пока не стала приоритетной задачей даже для государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Крыштановская О.* Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность. 1995. № 1.
2. *Заславская Т.И.* Социальная структура современного российского общества // Общественные науки и современность. 1997. № 2.
3. *Громова Р.Г.* Социальная стратификация в самооценке россиян // Общественные науки и современность. 1997. № 6.
4. *Тихонова Н.Е.* Динамика социальной стратификации в постсоветском обществе // Общественные науки и современность. 1997. № 5.
5. *Оболонский А.В.* Постсоветское чиновничество: квазибюрократический правящий класс // Общественные науки и современность. 1996. № 5.
6. *Лепехин В.А.* Предприниматели и власть в современной России. М., 1993.
7. *Лепехин В.А.* Лоббизм. М., 1995.
8. *Заславская Т.И.* О стратегии социального управления перестройкой // Иного не дано. М., 1988.
9. *Лепехин В.А.* Власть и капитал в современной России. М, 1998.
10. Эксперт. 1997. № 23.
11. *Дмитриев А., Степанов Е., Чумиков А.* Российский социум в 1995 году: конфликтологическая экспертиза // Социологические исследования. 1996. № 1.
12. *Качанов Ю., Шматко Н.* Как возникли социальные группы? // Социологические исследования. 1996. № 12.
13. Капитал. 1997. 8-14.Х.

© В.Лепехин, 1998