

Глава 5. ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ: МЕЖДУ ПРЕСТИЖНЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ "НОВЫХ РУССКИХ" И АСКЕТИЗМОМ "НОВЫХ БЕДНЫХ"

5.1 Домохозяйства как "институциональные предприниматели": структура, внешние возможности и ограничители

Домохозяйство как субъект экономической деятельности характеризуется преобладанием в нем персонализированных отношений и, соответственно, неформальными рамками, структурирующими его деятельность. Длительное время "неформальная экономика" находилась на периферии внимания экономистов и социологов как ввиду приуменьшения значимости деятельности домохозяйства в изменениях, происходящих в обществе, так и в связи с объективными сложностями изучения экономической деятельности домохозяйства. Эти сложности связаны с известными ограничениями "рациональности" (точнее, утилитарности) принимаемых домохозяйствами решений; большой значимостью традиционного и рутинного действия; проблемами в фиксации результатов экономической деятельности домохозяйства. Дополнительной проблемой изучения, привлекающей внимание социологов, является то обстоятельство, что домохозяйство обычно не действует только как оптимизирующий рационалист, но руководствуется моральными соображениями, мотивацией альтруизма и родственной поддержки. Недаром в свое время Дж. Скотт¹ назвал этот сегмент "моральной экономикой".

Поэтому в характеристике домохозяйств как "институциональных предпринимателей" уместно, на наш взгляд, использовать расширительную трактовку институтов как следования социальным нормам и правилам, стереотипам поведения, как ресурсов и инструментов, которые люди выбирают для достижения своих целей. Таким образом, экономическое поведение домохозяйств задается рамками объективных экономических условий в стране; менталитета и традиций, выработанных в предыдущие годы; идентификацией себя с определенными социальными слоями и классами. Издержками отказа от выполнения тех или иных правил хозяйственной деятельности становится не только потеря "дохода", но и социальная изоляция; нисходящая социальная мобильность; наконец, распад самого домохозяйства.

Немаловажно, что потребительское и финансовое поведение домохозяйств в значительной степени, но не всецело, обусловлено наличием материальных и финансовых ресурсов. Действительно, в условиях экономического кризиса и падения покупательной способности населения денежные доходы становятся главным дифференцирующим признаком. Однако при характеристике институционального поведения домохозяйств важно рассмотреть и *правила*, по которым эти ресурсы можно использовать. Эти правила складываются в результате следования традиции; необходимости поддерживать родственные связи; спонтанно складывающейся реакции на экономическую нестабильность в стране.

В хозяйственной деятельности домохозяйства, так же как фирмы и государства, присутствует перераспределительный компонент. Однако, поскольку экономическое взаимодействие структурируется неформальными правилами и нормами, интериоризованными индивидами, подобное взаимодействие редко носит конфликтный характер. Широко распространенные частные трансферты носят, в большинстве своем, добровольный и даже инициативный характер. Взаимодействие домохозяйств можно обозначить в этом случае как кооперацию, но не конкуренцию.

Каким образом домохозяйства реагируют на изменения окружающей среды и каким образом коллективное действие домохозяйств инициирует изменения деятельности фирм и государства? Ответить на эти вопросы мы попытаемся, используя данные проекта "Стратегии экономического выживания населения в современной России"², осуществленного под руководством д.э.н. В.В. Радаева. Эмпирическую базу проекта составили результаты опроса 752 домохозяйств, проведенного в марте 1998 года в Москве, Нижнем Новгороде и Иваново. Выборка для каждого из городов репрезентативна.

5.1.1 Структура домохозяйств

Под домохозяйством понимаются все обитатели единицы жилья, ведущие общее хозяйство (т. е. имеющие общий бюджет). Важнейшим фактором, определяющим уровень благосостояния его членов, его характеристику как единицы производства и потребления, является состав домохозяйства. Речь идет, прежде всего, об иждивенческой нагрузке на домохозяйство; его размере; качественных характеристиках его членов (состояние здоровья, возраст, уровень образования и квалификации), позволяющих им выступать на рынке труда как эффективным работникам, то есть о человеческом капитале домохозяйства.

Демографические изменения последних десятилетий неблагоприятно влияют на потенциальную способность домохозяйств к обеспечению себя необходимыми ресурсами. В социальной структуре и России, и западных стран возрастает доля домохозяйств, которые без подпитки извне (частными или государственными трансфертами, социальными льготами или бесплатными услугами), скорее всего, не смогут соответствовать хотя бы средним стандартам потребления. Имеются в виду так называемые неполные семьи – домохозяйства с одним родителем (часто их называют "материнскими" семьями). Помимо высокого коэффициента иждивенче-

¹ Scott, J.C. Moral Economy of the Peasant. L., 1976.

² Проект реализован при финансовой поддержке Фонда Форда.

ской нагрузки в таких семьях, возглавляемые женщинами домохозяйства по статистике попадают в разряд малообеспеченных.

С другой стороны, повышается доля домохозяйств, образованных одним человеком или двумя взрослыми без ребенка. Увеличение числа "одиночных" домохозяйств – результат, с одной стороны, дробления семей, раздельного проживания взрослых детей и родителей. С другой стороны, это домохозяйства одиноко проживающих пенсионеров, доля которых, очевидно, будет увеличиваться в ближайшие годы по мере старения населения. То же можно сказать о домохозяйствах, состоящих из двух взрослых без ребенка – с одной стороны, это семьи пенсионеров, с другой – супружеские пары без детей. Таким образом, мы видим, что на структуре домохозяйств неизбежно отражаются демографические тренды – отсрочка вступления в брак, рождения первого ребенка и малодетность. Нетрудно заметить, что сходные процессы происходят как в России, так и на Западе и являются реакцией людей не столько на экономические трудности, сколько на увеличившиеся масштабы профессиональной занятости женщин и приверженность потребительским ценностям.

Как известно, потребительский потенциал домохозяйства в значительной степени определен тем, из скольких человек оно состоит. Для одиноко живущего человека, при прочих равных условиях, жизнь обходится дороже, чем в более крупном домохозяйстве, поскольку в последнем случае срабатывает эффект "большого котла" – коллективного использования ресурсов, снижающего индивидуальные потребительские расходы. В этом отношении важной особенностью состава современных домохозяйств является их малочисленность. Так, средний размер домохозяйства в нашей выборке составил 2,56 чел. Всего же домохозяйств, состоящих из одного человека, – 20%, из двух – 32%, из трех – 27%, из четырех – 16%, из пяти и более – 5% домохозяйств. Эти данные согласуются и с опубликованными данными других исследований³.

Другая важнейшая характеристика, определяющая структуру расходов и материальное благосостояние домохозяйства, – иждивенческая нагрузка на него. Логично было бы ожидать, что там, где выше доля не вносящих вклад в общий бюджет членов, уровень благосостояния будет ниже. Это, в частности, подтверждено в исследованиях Н.Е. Тихоновой, где коэффициент иждивенческой нагрузки на домохозяйство рассчитывался соотношением работающих и иждивенцев в нем. Согласно этим данным, "почти никто не в состоянии был содержать семью, где на одного работающего приходилось более одного иждивенца, на таком уровне, чтобы она могла находиться в группе обеспеченных или состоятельных. Один иждивенец на двух работающих – вот тот максимум, который позволял подавляющему большинству семей относиться к числу обеспеченных или среднеобеспеченных"⁴.

Таблица 5.1

Материальное положение и структура домохозяйств

<i>Материальное положение</i>	<i>Доля домохозяйств, %</i>	<i>Средний размер домохозяйства, чел.</i>	<i>Коэффициент иждивенческой нагрузки</i>
<i>1. Едва сводим концы с концами, часто не хватает денег на необходимые продукты питания</i>	20	2,44	0,16
<i>2. На еду денег хватает, но во всем остальном приходится себя ограничивать</i>	31	2,48	0,14
<i>3. На ежедневные расходы хватает, но покупка одежды уже представляет трудности</i>	24	2,51	0,17
<i>4. На еду и одежду хватает, но при покупке телевизора, холодильника и т.п. приходится влезать в долги</i>	12	2,74	0,18
<i>5. Достаточно обеспечены материально, но покупка автомобиля и дорогостоящий отпуск нам не по карману</i>	10	2,94	0,23
<i>6. Материально обеспечены, практически ни в чем себе не отказываем</i>	3	2,39	0,27

Мы проверили эту гипотезу, и результаты этой проверки были несколько неожиданными. Коэффициент иждивенческой нагрузки рассчитывался как доля членов домохозяйства, вклад которых составляет менее 10% его бюджета (учитывая, что "иждивенцы" могут получать пособие или стипендию, мало ощутимые для общего бюджета). Как показывает таблица 5.1, связь между размером домохозяйства, долей иждивенцев в нем и материальным благосостоянием идет "не в том" направлении.

³ См., например: Ронге Ф. Условия жизни в России//Социологические исследования, 2000. № 3.С. 62.

⁴ Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: РОССПЭН, 1999. С. 246.

Приведенная таблица показывает, что практически во всех группах, выделенных по материальному положению, структура домохозяйств одинакова, средний их размер медленно увеличивается по мере роста материального благополучия. Выделяются лишь самые обеспеченные, где домохозяйства самые немногочисленные. Обратим внимание и на то, что в среднем доля иждивенцев наиболее высока как раз в самых обеспеченных домохозяйствах и минимальна – в бедных (2-я группа). Это усложняет общую картину: материальное благосостояние определяется не столько соотношением работающих/неработающих; средняя и высокая обеспеченность домохозяйства – результат высоких доходов одного из членов семьи, что либо позволяет другим членам домохозяйства не иметь собственных доходов (например, уйти с работы жене), либо делает заработки других членов семьи "незначимыми" (менее 10% общего бюджета). Напротив, низкоресурсные домохозяйства требуют максимального вклада каждого из ее членов, и в этом случае "на счету" оказываются пенсии, пособия, стипендии и другие выплаты социального характера. Таким образом, материальное благосостояние домохозяйства – это, прежде всего, вопрос его человеческого капитала – наличия хотя бы одного члена с высокими доходами.

Четко видна гендерная асимметрия среди домохозяйств разного достатка. Среди тех, кто отнес свои семьи к трем первым позициям на шкале, доля женщин-респондентов выше, чем в среднем по выборке (среди беднейших – 59%). Напротив, доля мужчин-респондентов превышает среднюю по выборке начиная с 4-й позиции и составляет 67% среди самых обеспеченных.

Средний возраст глав домохозяйств снижается по мере увеличения их благосостояния – от 50 лет среди беднейших до 37 – среди самых обеспеченных. В прямой зависимости от достатка распределился и уровень образования глав домохозяйств. Доля респондентов с высшим образованием растет от 20% среди беднейших до 56% среди самых обеспеченных. Соответственно снижается и доля респондентов с неполным средним образованием (от 23% до нуля).

По роду занятий глав домохозяйств наблюдается следующая картина. В обратной зависимости от материального положения находится доля пенсионеров – от 32% среди беднейших до полутора процентов среди тех, кто ограничен суммой, необходимой на покупку автомобиля. Напротив, доля предпринимателей увеличивается от 2% в группе, ограниченной текущими расходами, до 39% среди самых обеспеченных; в том же направлении изменяется доля самозанятых. В противоположность линейной зависимости предыдущих показателей от материального достатка семей, зависимость доли наемных работников носит дискретный характер: они составляют костяк групп тех, кто ограничен покупкой товаров длительного пользования (84%) и автомобиля (73%), и их меньше среди более богатых и малообеспеченных.

5.1.2 Внешние возможности и ограничители

Институциональная среда во многом определяет доступность средств к достижению потребностей людей, в значительной мере определяя и сами эти потребности. Изменения на российском потребительском рынке в последнее десятилетие носили неоднозначный характер. В самом общем виде их можно охарактеризовать как предоставление массовому потребителю большей свободы выбора и ограничение его ресурсов, позволяющих этой свободой воспользоваться.

Важнейшей характеристикой внешних условий, с которыми сталкивается домохозяйство, является неопределенность. Несовершенство счетных и когнитивных способностей обуславливает отказ от ведения в большинстве домохозяйств "бухгалтерии", в связи с чем, например, многие респонденты в нашем исследовании затруднились описать структуру своих доходов и расходов. Перекрестные вопросы анкеты также выявили такие особенности "домашней бухгалтерии", как "неполный счет" (невключение в понятие доходов, например, разовых денежных поступлений), отказ от учета бюджетобразующих ресурсов, поступающих в натуральной форме. Так, признавая большую значимость частных трансфертов и личного подсобного хозяйства в бюджете семьи, люди не считали их "доходом".

Бюджетные ограничения, текущие денежные доходы и денежные сбережения, которыми располагает домохозяйство, сегодня являются важнейшим фактором, определяющим поведение массового потребителя. При том, что расширившийся выбор товаров и услуг и деятельность фирм по их продвижению на рынок повышают потребительские стандарты, последнее десятилетие ознаменовалось резким падением денежных доходов основной массы населения, потерей сбережений. Это обусловило "ценовую чувствительность" (*price-sensitivity*) российского потребительского рынка, когда цены благ становятся гораздо более важным детерминантом потребления, чем их качество (*quality-sensitivity*). В этой связи особенно значима в социальном и экономическом плане проблема *бедности* как невозможности удовлетворять базовые физиологические и социальные потребности, соответствовать стандартам потребления, принятым в данном обществе. Обеднение основной части населения происходит одновременно с быстрым, не отмечавшимся ранее ростом богатства меньшинства. На фоне этого процесса особенно заметна явная демонстрация богатства меньшинства.

Таким образом, одним из важнейших структурообразующих факторов российского потребительского рынка является его сегментация, прежде всего, на основе денежных ресурсов потребителя. Это обуславливает, в свою очередь, производительную и маркетинговую стратегию фирм – ориентацию либо на массовую дешевую продукцию невысокого качества, либо на очень узкий сегмент рынка высококачественных товаров.

Неравенство ресурсных возможностей домохозяйств многофакторно. Оно обусловлено не только структурой домохозяйств, но и регионом их проживания. Так, полученные данные свидетельствуют о гораздо большем потенциале развития потребительского рынка в Москве, чем в провинциальных городах.

Среднемесячный доход семей москвичей за период с декабря 1997 по февраль 1998 гг. составил 2800 рублей (стандартное отклонение 1571,47), что почти вдвое больше, чем в Нижнем Новгороде (1550 руб., стандартное отклонение 1519,64) и Иваново (1450 руб., стандартное отклонение 1028,00). В Москве домохозяйства сильнее, чем в провинциальных городах, поляризованы по своим доходам, причем на момент опроса там наиболее интенсивно шел и дальнейший процесс расслоения. Так, 25% домохозяйств отметили уменьшение своих доходов в полтора раза и более за предшествующий опросу год, 33% – увеличение доходов в полтора раза и более. В Иваново и Нижнем Новгороде доходы большинства домохозяйств остались на прежнем уровне, пятая часть домохозяйств повысила свои доходы и столько же – уменьшила. Таким образом, даже на уровне домохозяйств фиксируется дальнейший перелив ресурсов в столицу из регионов, а значит, увеличение ее отрыва в плане накопления благоприятных факторов для развития потребительского рынка.

В ином направлении идет изменение субъективного восприятия домохозяйствами своего материального положения. Более развитый потребительский рынок в столице, концентрация в ней высокоресурсных групп населения задает и более высокие потребительские стандарты. Москвичи достаточно сильно разделены на "аутсайдеров" и "обеспеченных", в ивановском массиве преобладают средние оценки "как у всех", нижегородцы более склонны относить себя к малообеспеченным. Бросается в глаза, что обеспеченное население действительно сконцентрировано в Москве: в общей выборке среди тех, кому не хватает лишь на покупку автомобиля, москвичи составили 44%, среди тех, кто ни в чем себе не отказывает, – 72%. При том, что денежные доходы уменьшились лишь у четверти москвичей, 41% жителей столицы оценили свое материальное положение как ухудшившееся за последний год. Провинциальные же города стабильны как в объективных оценках дохода, так и в самооценке уровня жизни. Социальное сравнение и дороговизна жизни диктуют и более пессимистичные прогнозы изменений своего положения через год у москвичей.

Существенное значение и для материального положения домохозяйств, и для их потребительского поведения имеет структура их доходов. У 48% респондентов от 80 до 100% доходов приходятся на зарплату. Далее по важности идут пенсии и пособия (они являются основным доходом у 15% респондентов). Остальные виды доходов определяют благосостояние лишь очень небольшой части домохозяйств. Так, предпринимательская и индивидуальная трудовая деятельность, взятые вместе, — основной источник доходов для 4%. Такие же виды доходов, как сдача в аренду имущества, продажа имущества, помощь родственникам, проценты от вкладов, если и имеют место, являются второстепенными. Единицы семей сдают имущество в аренду; помощь родственников признали важной для себя лишь 10% респондентов, но и она составляет менее 20% доходов (реально в обмен частными трансфертами вовлечено около половины всех домохозяйств, но большинство не рассматривает их как "доходы"). Получают проценты от вкладов 4% респондентов, что также составляет менее 20% бюджета. В среднем структура доходов домохозяйств выглядит следующим образом.

Таблица 5.2

Структура доходов домохозяйств, в % к опрошенным

<i>Статья дохода</i>	<i>Средняя по выборке доля в бюджете, %</i>
Оплата труда (зарботная плата и все виды премий)	61
Пенсии, пособия, стипендии	26
Доходы от самостоятельной (индивидуальной) занятости, продажи продукции личного подсобного хозяйства	5
Доходы от предпринимательской деятельности (от зарегистрированного предприятия)	3
Безвозмездная помощь родственников	2
Другие доходы (наследство, выигрыши, гонорары и пр.)	0,61
Доходы от сдачи в аренду жилья, другого имущества	0,57
Доходы от продажи личного имущества	0,55
Проценты по вкладам и ценным бумагам	0,37

Таблица 5.2, на наш взгляд, иллюстрирует бедную ресурсную базу домохозяйств, ее "пролетарский" характер (когда подавляющая часть доходов домохозяйств поступает благодаря наемному труду их членов), а также высокую степень зависимости от государства. Российские домохозяйства практически лишены возможности получать доходы за счет собственности.

Структура доходов заметно различается в семьях разного достатка. Оплата труда наиболее существенна для домохозяйств среднего и выше среднего уровня (позиции 4 и 5 по шкале оценки материального благосостояния) – там она составляет соответственно 77 и 75%. Беднейшие домохозяйства, многие из которых образованы пенсионерами, сильно зависимы от государственных пенсий/пособий (в среднем 41% их доходов) и в наименьшей – от заработной платы (48%). Предпринимательский доход и доход от ИТД существенен лишь для наиболее обеспеченных – в среднем на их долю приходится соответственно 30 и 16% доходов. Только у наиболее обеспеченной части доход от сдачи имущества в аренду выше нулевого уровня – 4%.

Любопытно, на наш взгляд, данные о медианном доходе домохозяйств разного материального достатка⁵ (см. табл. 5.3). В скобках приведены коэффициенты увеличения дохода, необходимого для перехода в более высокую группу. Их увеличение нарушается только при переходе от группы 2 к 3, в остальном же этот коэффициент растет с ростом дохода. Это означает, что перейти вверх все сложнее и сложнее, и дифференциация дохода более чем в 7 раз между беднейшими и богатейшими иллюстрирует высокий уровень неравенства даже при тенденции занижения доходов и выпадения из выборки наиболее обеспеченных респондентов.

Другим выводом из рассмотрения коэффициентов увеличения дохода в разных группах являются особенности самооценки своего материального положения респондентами. Представления респондентов о "среднем" уровне доходов окружающих достаточно размыты и часто ограничиваются своим непосредственным окружением. Таким образом, небольшое увеличение доходов самой бедной части населения дает им основание считать себя перешедшими в группу мало- и среднеобеспеченных, в то время как представители средне- и высокообеспеченных слоев ориентируются уже на уровень доходов и потребления элиты и субэлиты и гораздо более критичны в самооценке своего материального положения. Таким образом, домохозяйствам из "среднего класса" требуется почти двукратное увеличение своих доходов, чтобы считать себя "немного богаче".

Таблица 5.3

Доходы домохозяйств разного материального достатка

Материальное положение	Доход, тыс. руб.
1. Едва сводим концы с концами, часто не хватает денег на необходимые продукты питания	800
2. На еду денег хватает, но во всем остальном приходится себя ограничивать	1159 (1,4)
3. На ежедневные расходы хватает, но покупка одежды уже представляет трудности	1260 (1,08)
4. На еду и одежду хватает, но при покупке телевизора, холодильника и т.п. приходится влезать в долги	2000 (1,6)
5. Достаточно обеспечены материально, но покупка автомобиля и дорогостоящий отпуск нам не по карману	3350 (1,7)
6. Материально обеспечены, практически ни в чем себе не отказываем	6100 (1,8)

В скобках приведены коэффициенты увеличения дохода, необходимого для перехода в более высокую группу.

5.2 Институциональные изменения в управлении ресурсами

5.2.1 Добывание: бегство из зоны экономической нестабильности

Если в советский период невозможность потратить имеющиеся деньги в условиях дефицита товаров и услуг вызывала к жизни стратегии, целью которых было приближение домохозяйства к источникам распределения благ, то прямо противоположная проблема возникает в постсоветской России.

Монетаризация экономики, казалось бы, должна была инициировать стратегии, умножающие денежные доходы населения, однако массовые группы демонстрируют прямо противоположное – не адаптацию к рыночной экономике, а бегство от нее. Это выражается, в частности, в образовании семейных производственных единиц, так что домохозяйство, помимо потребления, стало выполнять и производственную функцию. Обмен между домохозяйствами и производство продуктов питания внутри домохозяйства ориентированы не на получение денежного дохода, а на сокращение расходов и перераспределение средств на другие расходные статьи. Отступление к семейной экономике выживания не совпадает с логикой рыночных преобразований, но считается, что самообеспечение себя продуктами и услугами позволяет выживать беднейшим семьям.

Как свидетельствуют многие источники, такое перераспределение ресурсов часто невыгодно экономически. Наиболее правдоподобное, на наш взгляд, объяснение массового "бегства" населения от рыночных форм обмена – это реакция людей на нестабильность доходов и занятости. Вместо того, чтобы совладать с нестабильностью, люди просто предпочли уйти из этой зоны. Это соответствует веберовской характеристике "традиционалистского" типа поведения, когда в ситуации ухудшения материального состояния традиционалист не меняет прежний строй жизни, но сокращает потребности⁶.

⁵ Для определения «средних» доходов домохозяйств просчитывалась медиана – величина, выше и ниже которой лежат доходы 50% домохозяйств. Средняя арифметическая в этом случае обычно дает существенное искажение общей картины, поскольку небольшая группа самых богатых домохозяйств «тянет за собой» среднюю величину, смещая ее вверх по отношению к центру совокупности.

⁶ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 88.

Первой и наиболее распространенной стратегией выживания стало производство продуктов питания внутри домохозяйства. Аксиоматичным можно признать утверждение, что натуральное производство в подсобном хозяйстве есть способ получения материальных благ без существенных издержек. Подобные стратегии поддерживаются местными властями: в начале 90-х была предпринята массовая раздача участков; во многих регионах специально для "дачников" устанавливаются льготные транспортные тарифы на выходные дни; руководители предприятий вынуждены считаться с "посевным" и "уборочным" графиком своих работников; возникла целая инфраструктура, обслуживающая потребности садоводов.

Единства мнений о значимости мелкого сельскохозяйственного производства для внутреннего потребления нет и среди исследователей. Результатами одних расчетов являются, например, утверждения, что в низкодоходных семьях стоимость самостоятельно произведенных продуктов составляет треть всех расходов на питание⁷. Данные других исследований этого аспекта деятельности домохозяйств позволяют утверждать, что работа горожан на земле – это, прежде всего, социокультурный феномен, а соображения экономической эффективности находятся на периферии внимания. Дача не приносит денежного дохода, не дает значительной экономии в расходах на питание и не удовлетворяет потребностей в полноценном рационе большинства семей⁸. Такие расхождения в оценках обусловлены различием и информационной базы исследований, и методикой расчетов значимости натурального производства в домохозяйстве.

Это утверждение основано на таких фактах, как небольшой размер садово-огородных участков горожан, четко выраженная овощеводческая специализация подсобных хозяйств, отсутствие рационального подсчета домохозяйствами своих выгод и издержек. Труд семейного работника воспринимается как "данность", он обычно "не учитывается" при использовании его в семье, то есть принимается как нечто само собой разумеющееся, а не оценивается в семейном бюджете согласно рыночной стоимости и, соответственно, считается чем-то бесплатным или сугубо недорогим⁹. Люди не оценивают свой труд в личном подсобном хозяйстве в денежном эквиваленте, поэтому из счета исключаются такие дорогостоящие ресурсы, как собственный труд и затраченное время. Собственное производство продовольствия отнимает огромное количество времени и предполагает значительные денежные траты, в то время как эти продукты могут быть наиболее легко и экономно произведены на фермах.

Неожиданным результатом исследования использования дачи и самообеспечения домохозяйств продовольствием стало следующее: те, кто получает часть продуктов со своих дач и огородов или от родственников, тратят на покупку продуктов питания точно такое же количество денег, как и те, кто ничего не выращивает. По крайней мере, это касается населения крупных городов. Это происходит, прежде всего, потому, что самообеспечение продуктами питания для большинства домохозяйств касается только картофеля и овощей – самых дешевых компонентов питания.

Другим любопытным результатом опроса домохозяйств, проведенным сотрудниками Института сравнительных исследований трудовых отношений, является тот факт, что беднейшие домохозяйства, основу пищевого рациона которых как раз составляет овощеводческая продукция, имеют меньше возможностей обеспечения себя натуральными продуктами, чем домохозяйства среднего достатка. Это связано либо с отсутствием у них средств для вложения в сельскохозяйственное производство, либо со структурой домохозяйства, не позволяющей интенсивно работать на земельном участке (преобладанием в нем больных, престарелых, детей). Таким образом, самообеспечение продуктами питания обусловлено не только потребностью в нем, но и ресурсными возможностями семьи, поэтому наибольшую выгоду от использования земельных участков извлекают среднедоходные, в прошлом состоятельные, семьи¹⁰.

Как видим, в основе использования личного подсобного хозяйства горожанами лежат не утилитарные принципы рациональности. На первый план выходит мотивация производства экологически чистых продуктов, труд на земле стал своеобразной компенсацией вследствие невозможности провести отпуск в домах отдыха или на курортах, поиска сфер приложения своих сил для людей, вышедших на пенсию. Популярность труда на земле обусловлена и таким социокультурным фактором, как крестьянские корни горожан.

Вместе с тем широкая распространенность семейного сельскохозяйственного производства – неблагоприятный институциональный фактор, препятствующий становлению рыночной инфраструктуры. Массовая занятость на садово-огородных участках способствует оттягиванию рабочих рук с рынка труда и снижает спрос на продукцию овощеводства, поставляемую на рынок, что, в свою очередь, делает ее производство нерентабельным. Ориентация массовых групп на стратегии выживания означает вялое развитие потребительского рынка в целом. Высокий спрос на транспортные услуги, предъявляемый дачниками, находится в противоречии с их неплатежеспособностью.

Другим источником существования, значимость которого, как считается, тоже сильно возросла в последние годы, стали частные трансферты – денежная и натуральная помощь со стороны других домохозяйств,

⁷ См.: Ярошенко С. Типы обеспечения питанием в городских семьях / Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабалиной и С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999. С. 156.

⁸ Алашеев С., Варшавская Е., Карелина М. Подсобное хозяйство городской семьи / Там же.

⁹ Шанин Т. Эксплоатационные структуры и неформальная экономика современной России / Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М., 1999. С. 20.

¹⁰ Ярошенко С. Типы обеспечения питания в городских семьях / Занятость и поведение домохозяйств.

обычно находящихся в родственных отношениях с реципиентами, а также предоставление разного рода бесплатных услуг и информации, позволяющих домохозяйству оптимизировать управление своими ресурсами. Эта поддержка, как правило, основана на доверии и родстве, а не на формальных контрактных соглашениях, и поэтому носит добровольный и даже инициативный характер.

Как показал опрос в рамках проекта "Стратегии экономического выживания", у 80% семей имелись родные или близкие, с которыми они поддерживали отношения. 34% получали помощь деньгами, 43% — продуктами. В свою очередь, давали деньги своим родным 42% семей, продукты — 41%. Частные трансферты могут быть очень важным источником дохода для тех, кто их получает. Однако, как и в случае с занятостью в личных подсобных хозяйствах, большинство домохозяйств не ведет "бухгалтерии" частных трансфертов, в которые они вовлечены. Так, при том, что реально в подобных обменах участвуют около половины домохозяйств, лишь 10% признали экономическую важность этих обменов.

Существенная характеристика частных трансфертов — их реципрокность. Получение помощи накладывает на реципиента негласное обязательство, в свою очередь, оказать ответную помощь или услугу, когда донор будет в ней нуждаться. Взаимопомощь часто носит инициативный характер, является средством укрепления родственных и дружеских связей, "распылена" во времени. В стабильных условиях, на разных этапах жизненного цикла домохозяйства подарки и помощь обычно уравниваются. В кратковременном плане "безвозмездность" (материальная неэквивалентность) помощи компенсируется моральной и эмоциональной ценностью отношений. Однако кризисные условия и имущественное расслоение семей сегодня приводят к тому, что подобные обмены становятся асимметричными. В результате семейные связи оказываются под угрозой распада или же ограничиваются только узким кругом ближайших родственников¹¹.

На донорство либо реципиентность домохозяйств в сети неформальной поддержки оказывает влияние состав домохозяйства и его человеческий потенциал. Домохозяйства, возглавляемые мужчиной, относительно редко участвуют в неформальных обменах; типичными участниками таких обменов становятся женщины. Причины этого — и в большей зависимости "женских" домохозяйств от внешней поддержки, и в большем стремлении женщин поддерживать неформальные отношения с родственниками. При прочих равных условиях большие семьи демонстрируют меньшую вероятность участия в обменах. Семьи, глава которых имеет высшее образование, чаще вовлекаются в неформальную взаимопомощь. Домохозяйства, зависимые от государственной помощи (пенсионеры и живущие на пособия), чаще остальных являлись и реципиентами неформальной помощи¹². Однако в нашем исследовании получение частных трансфертов было практически не связано с материальным положением респондентов. Наибольшее количество реципиентов, получающих деньги (по 16%), оказалось среди групп 1 и 3, наименьшее (2%) — в группе 5. Даже 7% самых богатых домохозяйств признались в получении денежной помощи. Регулярная продуктовая поддержка наиболее распространена в трех беднейших группах (12–19% домохозяйств). Напротив, помощь со стороны близких в работе по дому, уходе за детьми/престарелыми шире всего используется именно в самых обеспеченных домохозяйствах (30%). Наибольшее количество пользующихся связями, советом, информацией от родственников — на полюсах (по 16% среди самых богатых и самых бедных). Эти факты можно интерпретировать таким образом, что беднейшие домохозяйства в наибольшей степени зависимы от окружающих, в то время как бедные и малообеспеченные "держатся на плаву" самостоятельно.

В прямой зависимости от материального достатка оказалось донорство домохозяйств. В трех беднейших группах оно минимально (3–8%) и резко возрастает в трех верхних. Так, среди богатейших более половины регулярно помогают своим близким деньгами. Та же зависимость наблюдается в поддержке продуктами. Участие в деятельности по оказанию различных услуг не зависит от уровня достатка. Лишь самые обеспеченные домохозяйства практикуют это заметно меньше других (7%). То же самое наблюдается в оказании помощи связями, советом, информацией — меньше других в эти отношения вовлечены самые обеспеченные.

Таким образом, нерыночные стратегии выживания, важнейшими из которых являются самообеспечение продуктами питания и сетевая неформальная взаимопомощь, по своей мотивации и значимости для домохозяйств являются "откатом" в традиционное общество. Домохозяйствам оказалось выгоднее, если не в экономическом, то в социальном плане, найти альтернативные источники материального обеспечения вместо включения в рыночные отношения. Эти стратегии могут не приносить прямой экономической выгоды; главная их функция — страхование от угроз нестабильности, которую несет в себе рынок. Выбор этих стратегий выживания определен низким рыночным потенциалом домохозяйств (небольшими шансами их членов на рынке труда), ценностью родственных отношений, крестьянскими корнями городских домохозяйств. В целом же работа на земле и неформальная взаимопомощь — это островки стабильности и гарантия независимости домохозяйств от неопределенности рыночной экономики. Получение из этих источников продуктов и услуг формирует низкий спрос на подобные продукты и услуги на потребительском рынке, что затрудняет развитие соответствующих секторов ориентированного на рынок производства.

5.2.2 Расходование (потребление)

¹¹ Якубович В. Социальные возможности и экономическая необходимость: включенность городских домохозяйств в сети неформальной взаимопомощи / Занятость и поведение домохозяйств.

¹² Там же.

О потребительских стандартах населения можно судить по структуре расходов домохозяйств и "порогах", определяющих статьи семейной экономики (см. таблицу 5.4, в которой приведена самооценка материального положения семьи). Так, мы видим, что три четверти домохозяйств ограничены в своем потребительском выборе лишь недорогими продуктами питания и текущими расходами, включая покупку недорогой одежды и обуви. Таким образом, развитие потребительского рынка качественных услуг и предметов длительного пользования определяют четверть домохозяйств, а покупку автомобилей и недвижимости – менее 5%. Это, конечно, не означает, что все остальные домохозяйства не покупают товары длительного пользования, однако это, как правило, разовые покупки, осуществляемые за счет жесткой экономии на текущих расходах.

Обеспеченность домохозяйств предметами длительного пользования позволяет утверждать, что большинство их куплено в более ранние, благополучные времена, или "получено" и затем приватизировано. Резкая смена экономических приоритетов, а с ними и факторов материального благосостояния семей, обусловили причудливую смесь "старого" и "нового", рассогласованность положения многих семей на осях дифференциации по отдельным элементам материального благосостояния – текущим денежным доходам; денежным сбережениям; имущественной обеспеченности; жилищным условиям¹³.

Так, 92% домохозяйств имеют цветной телевизор, 97% — холодильник, 80% — стиральную машину, 23% — автомобиль. Значительно меньше показатели обеспеченности товарами длительного пользования, которые вошли в обиход в последние годы и поэтому не могли быть приобретены в советские или перестроечные времена: лишь 8% домохозяйств имеют персональный компьютер, 1% — посудомоечную машину, 8% — микроволновую печь, 43% — видеомагнитофон. Безусловно, не все домохозяйства испытывают потребность в этих вещах, даже имея возможность их купить. Факторами спроса на товары и услуги являются состав семьи, здоровье и уровень образования ее членов, особенности образа жизни, а также регион проживания. Так, москвичи – лидеры по компьютерной обеспеченности (15% домохозяйств), наличие бытовой техники, то есть предметов длительного пользования, обеспечивающих экономию времени и перелив ресурсов в сферу оплачиваемой занятости. Напротив, среди нижегородцев, например, самая большая доля домохозяйств, имеющих в собственности ресурсы для самообеспечения (земельные участки, дачи), то есть домохозяйства вкладывают деньги в "семейное производство".

За годы реформ 23% домохозяйств ни разу не покупали зимнюю одежду, 64% — бытовую технику, 51% — аудио- и видеоаппаратуру, 84% — мебель, 89% — автомобили, 95% — дачи, 96% — квартиры. Из ответов респондентов следует, что большинство имеющегося у них имущества приобретено ранее года, предшествовавшего опросу. Та же картина наблюдается в плане снижения пользования платными услугами, прачечными и химчистками, ателье, детскими садами, в практике строительства и ремонта, отдыха, посещения кино, театров, музеев. Исключение составляют такие статьи расходов, как пользование банями и парикмахерскими (44% пользовались ими в 1992-96 гг. и 42% — в 1997-98 гг.), платные спортивные занятия (9%) и такси (5%). Это объясняется неэластичным спросом на данные виды услуг. Кроме того, вырос спрос на услуги учреждений общественного питания – столовые, бары, рестораны (с 11 до 13%), платное образование (с 3 до 8%), медицинские услуги (с 14 до 18%). "Выросшие" сектора заполнили собой пустующие ниши потребительского рынка, так что у них большие резервы роста даже в условиях падения покупательной способности населения. Таким образом, падение переживали сектора, ранее ориентированные на среднеобеспеченное население, остались стабильными сектора неэластичного спроса, стабилизировались либо выросли сектора, предоставляющие ранее дефицитные услуги узкому кругу средне- и высокообеспеченных слоев.

В структуре расходов респондентов наибольшую долю занимают расходы на питание. 42% семей тратят на него от 60 до 80% бюджета. Следующей по значимости идут текущие расходы (недорогие покупки, оплата услуг). В среднем структура расходов домохозяйств выглядит следующим образом (см. табл. 5.4).

Доля доходов на питание, как и следовало ожидать, наиболее велика у беднейших домохозяйств (78%) и снижается до 41% среди наиболее обеспеченных. Доля текущих расходов особенно высока у домохозяйств уровня 2 и 3 (соответственно 21 и 23%) и затем снижается до 9% среди обеспеченных. В прямой зависимости от материального достатка находится доля сберегаемого дохода (от нуля среди беднейших до 12% у обеспеченных), а также идущего на покупку дорогой одежды и обуви, отдых и оплату услуг (более 10% бюджета они составляют в 5 и 6-й группах). Доля дохода на покупку товаров длительного пользования наибольшая (9%) у группы 5. Покупка недвижимости, автомобиля и строительство фигурируют в группах 4–6 (в последней группе она составляет 11%). Таким образом, практически все расходы беднейших, бедных и малообеспеченных домохозяйств направлены на выживание, в то время как начиная с 4-й позиции расходы приобретают инвестиционный характер – покупка недвижимости и товаров длительного пользования, вложения в образование и сбережение. Это происходит за счет уменьшения "проедания" средств – статей бюджета, расходовемых на питание и текущие нужды. Средне- и высокообеспеченные домохозяйства увеличивают свои расходы на потребительские нужды, в то время как богатые – это домохозяйства-инвесторы, аккумулирующие свои преимущества при углублении депривации беднейших домохозяйств.

Таблица 5.4

¹³ Богомолова Т.Ю. Стратификация населения по материальному благосостоянию в перераспределительном обществе: методико-методологический аспект. Новосибирск, 1995. С. 10.

Структура расходов домохозяйств, средние

Статья расходов	Средняя по выборке доля в бюджете, %
Питание	63
Текущие расходы (недорогие покупки, оплата услуг)	19
Крупные расходы (дорогая одежда и обувь, отдых, оплата образования, медицинских услуг)	6
Покупка товаров длительного пользования (бытовой техники, электроники, мебели)	4
Сбережения (отложенные деньги, банковские вклады, покупка ценных бумаг)	2,5
Покупка недвижимости, дорогостоящий ремонт, строительство, покупка автомобиля	2
Безвозмездная помощь родным, близким	1,5
Вложения в собственное дело	1
Другие расходы (алименты, потери и пр.)	0,7

По данным Госкомстата, несмотря на экономические лишения, доля расходов на питание в семейном бюджете относительно неизменна во времени и составляет примерно половину всех расходов. Заметим, что даже у обеспеченных домохозяйств процент расходов на питание достаточно велик. Конечно, имущественные различия отражаются на качестве питания. Даже при львиной доле расходов на него в домашнем бюджете, половина респондентов отметили, что им приходится экономить на питании. 69% приходится экономить на одежде, 71% — на платных услугах, 81% — на отдыхе. Лишь десятая часть опрошенных заявила, что практически за последний год в их домохозяйствах не сэкономили.

Удельный вес расходов, идущих на питание, практически одинаков по всем трем регионам (даже при том, что в Иваново и Нижнем Новгороде выше доля домохозяйств, занимающихся производством продуктов на своих участках). Региональные различия проявляются в более активном потребительском поведении москвичей в плане покупок дорогостоящей (зимней) одежды, отдыха за рубежом, пользования прачечными и химчистками. Наиболее резкий спад в пользовании платными услугами за последний год наблюдался в Иваново. Так, увеличение бедности обуславливает, судя по всему, деградацию соответствующих учреждений: наибольший спад наблюдался в пользовании прачечными/химчистками (с 24 до 2%), банями (с 56 до 39%), пошивом/ремонтom одежды и обуви (с 47 до 15%), в посещении кино/театров/музеев (с 27 до 6%). Однако на фоне отказа от социально-бытовых услуг за счет перехода на самообслуживание по всем трем городам наблюдается рост активности пользования платным образованием (в Нижнем Новгороде – 10%, Москве и Иваново – по 7%) и медицинскими услугами.

5.2.3 Сохранение (накопление)

Проблема сбережений домохозяйств в последние годы привлекает к себе значительное внимание экономистов, политиков, социологов. Наряду с имущественной обеспеченностью, жилищными условиями и текущими денежными доходами, сбережения являются важнейшим показателем материальной обеспеченности домохозяйств, их адаптированности к изменившимся условиям. Наличие накоплений и возможность делать их – это и фактор реформирования системы социальной защиты (прежде всего, пенсионной системы), и фактор стратегии коммерческих банков в работе с частными лицами. Высказываются прямо противоположные мнения – и о наличии значительных сумм на руках у населения, и о том, что люди в результате реформ потеряли не только свои вклады, но и возможность делать их.

Сбережения – это "любое использование денежных средств в целях обеспечения будущего потребления или извлечения будущего дохода"¹⁴. Экономико-политической подоплекой дискуссии о наличии сбережений у населения является, прежде всего, проблема направления этих средств на инвестиционные цели. Это означает необходимость выхода домохозяйств на финансовые рынки – участие в таких формах сберегательного поведения, которые обеспечивали бы "работу" их денежных средств (вклады в банках и инвестиционных фондах, акции и страховые полисы). Начало 90-х годов было ознаменовано оживлением рынка частных вкладов, появлением новых финансовых учреждений, работающих с населением. Хорошо известны последствия этого "сберегательного бума": разорение "финансовых пирамид", а позже – августовский кризис 1998 года показали, что в этой "игре без правил" проигравшей стороной обязательно будут небольшие и небогатые экономические единицы – домохозяйства, рискуящие своими сбережениями (нередко – последними, когда неудача означает не просто падение курса акций, но полную потерю ресурсов и возможностей для их восстановления) и не защищенные институциональными барьерами от недобросовестных эмитентов. Среди потенциальных вкладчиков

¹⁴ Радаев В.В. О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения. Доклад для обсуждения на Ученом Совете отдела экономической социологии и экономики труда Института экономики РАН. М., 1997. С. 4.

достаточно распространено убеждение, что "вкладчик всегда проиграет", будь то очередной финансовый кризис, финансовая пирамида или банкротство банка.

Поведение рядового участника финансового рынка характеризуется высшей степенью неопределенности, недоступности информации о деятельности финансового органа, которому он предполагает доверить свои сбережения. Даже в случае предоставления такой информации человек обычно бывает не в состоянии ее переработать. Таким образом, если в начале 90-х поведение массового вкладчика объяснялось "феноменом толпы", "ориентацией на среднее мнение", агрессивной рекламой, обещающей "халяву", то после краха финансовых пирамид преобладающим мотивом выбора стратегии сберегательного поведения становится "надежность", минимизация риска потери сбережений даже в ущерб возможности получения дополнительного дохода от них. Сужение выбора сберегательных стратегий самыми ликвидными активами обусловило распространенность самых неблагоприятных в макроэкономическом плане стратегий – покупкой валюты и хранением наличных (пресловутая проблема "денег в кубышке").

Подрыв доверия населения к финансовым институтам, падение денежных доходов населения обусловили снижение и примитивизацию сберегательной активности. Она выразилась в возврате к традиционным формам сбережений, описываемых формулой "Сбербанк плюс чулок", при направлении возросшей части сбережений на улучшение жилищных условий. Время поиска новых альтернативных (и рискованных) форм вложений в негосударственном финансовом секторе в целом прошло¹⁵.

Последнее утверждение подкрепляют и данные настоящего исследования. На момент опроса регулярно откладывали деньги 8% домохозяйств, 22% — время от времени. Сберегательная активность снизилась: в 1992-1997 годах регулярно откладывали деньги 12%, время от времени – 31% домохозяйств.

По своей сберегательной активности выделяется Москва (там на момент опроса 41% домохозяйств откладывали деньги). В Иваново и Нижнем Новгороде число "сберегателей" вдвое меньше, оно снизилось за последний год. Для московской выборки характерен высокий процент (16%) отказов называть размеры сбережений, что само по себе может свидетельствовать о наличии значительных сумм. Косвенно об их размерах можно судить по минимальной сумме, которую, по мнению респондентов, можно назвать "сбережениями" – от 10 до 50 тыс. руб. Москвичи были более активны в использовании всех видов сбережений.

В целом же сберегательная активность домохозяйств, действительно, достаточно низка. Имеющиеся на момент опроса сбережения, как правило, были сделаны в предыдущие годы. Рублевые вклады в Сбербанке имели 32%, валютные в Сбербанке – 2% домохозяйств. За последний год вклады в Сбербанк делали 10% респондентов, еще 11% — чаще (раз в квартал, в месяц). Близка к нулевой активность по вкладам в коммерческие банки – в течение последнего года их осуществляли от 6% домохозяйств в Москве до менее чем 1% в Иваново. Высока активность откладывания наличных денег: 16% москвичей делали это раз в месяц, 18% — раз в квартал, каждый пятый москвич – раз в год. В Иваново и Нижнем Новгороде эти цифры меньше – за последний год откладывали наличные рубли 28% ивановцев и 17% нижегородцев. Москвичи также более интенсивно откладывали наличную валюту – 5% ежемесячно, 8% — раз в квартал, 10% — раз в год. В целом отложенная валюта имела у 19% москвичей и соответственно лишь у 6 и 2% респондентов в Иваново и Нижнем Новгороде. Относительно регулярно осуществляли покупку валюты 19% москвичей, 10% ивановцев и 5% нижегородцев.

В результате опроса выделились следующие важнейшие мотивы сберегательной деятельности.

Таблица 5.5

**Мотивация сберегательной активности,
в % от отметивших вариант "очень важно"**

<i>Обезопасить себя от неожиданностей, иметь что-то на "черный день"</i>	63
<i>Иметь деньги для особых событий (свадьба, юбилей, похороны)</i>	60
<i>Обеспечить себе спокойную старость</i>	53
<i>Дать детям хорошее образование</i>	45
<i>Поддерживать здоровье, оплачивать качественные медицинские услуги</i>	42
<i>Обеспечить будущее детей, оставив им наследство</i>	40
<i>Всегда иметь необходимые деньги под рукой</i>	38
<i>Накопив, покупать необходимые вещи</i>	32

Как видно из таблицы 5.5, к основным мотивам сберегательного поведения относится страхование возможных крупных расходов и "инвестиции в детей". Следующими по значимости идут мотивы обеспечения потребления: как мы рассмотрели выше, абсолютное большинство домохозяйств не имеет возможности делать крупные покупки, предварительно не накопив на них. На периферии оказались такие ценности, как вложения в собственное дело, получение дополнительного дохода, накопление на отпуск, повышение престижа в глазах окружающих. Мотивы деловой и статусной ориентации – атрибут формирующегося образа жизни, нацеленного

¹⁵ Радаев В.В. Указ. соч. С. 7.

на ведение собственного бизнеса и обеспечение высоких стандартов потребления, которые пока что ограничены слоями выше среднего.

Типология финансового поведения. Безусловно, "средние" показатели финансового поведения населения игнорируют происходящее на полюсах. Известно, что население достаточно гетерогенно по своим установкам на использование своих семейных средств. Мы попытались выявить скрытые факторы этого поведения, используя процедуру многомерного анализа данных (метод главных компонент). Факторному анализу были подвергнуты 14 переменных анкеты, характеризующие виды и интенсивность сберегательной активности. В результате мы получили новое факторное пространство, образованное тремя переменными. Объясненная дисперсия равна 53,556.

Из таблицы 5.6 мы видим, что стратегия сберегательного поведения граждан достаточно четко диверсифицирована по видам сбережений. Валюту люди предпочитают либо хранить дома, либо доверять ее коммерческим банкам. Достаточно четко выделяется стратегия игроков на рынке ценных бумаг; обычно это самостоятельный вид сбережений. Традиционная советская сберегательная стратегия "Сбербанк плюс чулок" сохранилась в своем неизменном виде.

Значения переменных, полученных в результате факторного анализа, а также две переменные из анкеты о сберегательной активности в период реформ стали основанием для кластеризации – другой многомерной аналитической процедуры, позволяющей выявить типы населения по своей сберегательной активности. Массив респондентов был сгруппирован на внутренне однородные, сходные сразу по нескольким показателям общности – кластеры. В результате математической обработки и поиска оптимального представления данных было выделено 3 группы населения, внутренне схожих по своей сберегательной активности.

Таблица 5.6

Стратегии сберегательного поведения

<i>Фактор 1. "Новое" поведение (работа с валютой и коммерческими банками)</i>		<i>Фактор 2. Работа с акциями, ваучерами и др. ценными бумагами</i>		<i>Фактор 3. "Советское" поведение (наличные рубли и Сбербанк)</i>	
<i>Откладывание наличной валюты за последний год</i>	0,831	<i>Покупка акций, ценных бумаг за последний год</i>	0,764	<i>Вклады в Сбербанк за последний год</i>	0,868
<i>Трата отложенной наличной валюты</i>	0,807	<i>Съем денег со счета в фонде, финансовой компании</i>	0,738	<i>Съем денег со счета в Сбербанке</i>	0,837
<i>Продажа отложенной наличной валюты</i>	0,737	<i>Вклады в фонд, финансовую компанию</i>	0,729	<i>Трата наличных рублей</i>	0,495
<i>Покупка валюты за последний год</i>	0,715	<i>Продажа акций, ценных бумаг</i>	0,480	<i>Откладывание наличных рублей</i>	0,485
<i>Трата отложенных наличных рублей</i>	0,520				
<i>Вклады в коммерческий банк за последний год</i>	0,514				
<i>Откладывание наличных рублей</i>	0,513				
<i>Съем денег со счета в коммерческом банке</i>	0,436				

Кластеры получились несоизмеримыми по объему, что, с одной стороны, затрудняет их сравнительный анализ. С другой стороны, этот результат был предсказуем уже из линейного распределения ответов респондентов, показывающего общую низкую сберегательную активность населения и неизбежность большой доли "несберегателей". То, что в сумме количество респондентов в кластере меньше 100% выборки, объяснимо игнорированием четырех остальных мелких кластеров (представленностью от 1 до 9 человек) и случаев отсутствия ответов на ключевые вопросы. Портрет трех основных групп таков (см. табл. 5.7).

Таблица 5.7

Объем и координаты кластерных центров в факторном пространстве

Название кластера	Объем, чел.	Значения факторов		
		"Новое" поведение (комбанк + валюта)	Работа с ценными бумагами	"Советское" поведение (Сбербанк + рубли)
1. "Советское" поведение, работа с рублями	98	0,254	0,067	-1,948
2. Отсутствие сберегательной активности	492	0,229	0,086	0,372
3. "Новое поведение", работа с валютой	40	-3,093	0,491	0,001

1. "Советское" поведение. 45% этой группы – москвичи. Средний возраст главы домохозяйства – 48 лет. 83% имеют рублевые вклады в Сбербанке. 38% — отложенные наличные рубли. Медианный уровень рублевых сбережений этой группы – 2 млн. руб. в ценах до деноминации. Медианный суммарный семейный доход в месяц – 1 млн. 850 тыс. руб. Половина респондентов этого кластера отнесли себя к беднейшим ("часто не хватает денег на необходимые продукты питания" – 19%) и бедным ("на еду денег хватает, во всем остальном себя ограничивают" – 32%). Однако вторая половина достаточно дифференцирована по материальному достатку. Материальное положение большинства (43%) за предшествующий год ухудшилось. Средний состав домохозяйства – 2,8 чел., средний коэффициент иждивенческой нагрузки – 0,18.

2. "Несберегатели" представлены жителями Иваново и Нижнего Новгорода. Средний возраст главы домохозяйства – 45 лет. Среди них несколько выше, чем в других кластерах, доля лиц с неполным средним образованием (11%) и меньше – с высшим (34%). 10% домохозяйств приходилось брать деньги в долг в течение последнего года. Медианный доход – 1 млн. 200 тыс. руб. Кластер представлен бедными и беднейшими домохозяйствами, 83% их занимают 3 нижние позиции по шкале оценки материального благосостояния, в том числе 22% — беднейшие. Материальное положение большинства (41%) за год не изменилось, у 39% — ухудшилось. Средний состав домохозяйства – 2,5 чел., средний коэффициент иждивенческой нагрузки – 0,16.

3. "Новое" поведение. 63% респондентов этого кластера составили москвичи. 60% глав домохозяйств (респонденты) – мужчины, в то время как два остальных кластера поровну представлены и мужчинами, и женщинами. Средний возраст респондентов более молодой – 36 лет. В целом несколько выше доля лиц с высоким уровнем образования: 40% — с законченным и 18% — с незаконченным высшим. Выше доля предпринимателей и самозанятых (соответственно 8 и 15%), вообще нет пенсионеров. 23% имеют рублевый вклад в комбанке, 11% — валютный в комбанке. У 8% валютный вклад в Сбербанке. 47% имеют отложенные наличные рубли, 50% — отложенную наличную валюту. Медианный уровень сбережений – 3 млн. руб. (до деноминации) и 500 долларов США. У 45% есть опыт потери вкладов. Медианный доход – 3 млн. 200 тыс. руб., то есть втрое больше, чем у "несберегателей". По материальному положению респонденты средне- и высокообеспеченные, в том числе 28% "достаточно обеспечены материально, но денег на покупку автомобиля не хватает", 15% "могут практически ни в чем себе не отказывать". Группа достаточно разнородна по динамике материального положения: у 38% оно за год улучшилось, у 33% — ухудшилось. Средний состав домохозяйства – 2,8 чел., средний коэффициент иждивенческой нагрузки – 0,27.

Структура мотивации сбережений не сильно дифференцирована по кластерам. Первая пятерка важнейших мотивов практически идентична у кластеров 1 и 2: деньги на черный день; для особых событий; обеспечить старость. 4-е место у кластера 1 – "всегда иметь деньги под рукой", у кластера 2 – "дать образование детям". На 5-м месте – у кластера 1 стоит мотив "накопив, покупать необходимые вещи", у кластера 2 – "оставить наследство детям". Несколько отличен по своей сберегательной мотивации кластер 3. 75% в нем сберегают на черный день, по 58% — с целями "всегда иметь необходимые деньги под рукой" и "поддерживать здоровье" (обратим внимание, что это "мужской" и самый молодой кластер!), по 50% — "покупать необходимые вещи" и "накопить на отдых". "Новое" сберегательное поведение в большей степени мотивировано потребительскими, гедонистическими и инвестиционными соображениями, в то время как "старое" – заботой о будущем детей и страхованием непредвиденных расходов.

Таким образом, мы видим, что водораздел между кластерами "традиционного сберегательного" и "несберегательного" поведения – это вопрос уровня доходов домохозяйств. Вторые уже обеднели в последние годы, первые еще продолжают нисходить по социальной лестнице, пытаясь пока что-то накопить (сохранить).

Напротив, кластер "нового" финансового поведения – это уже вопрос качественно иного образа жизни, другой мотивации сбережений.

5.2.4 *Выживание versus развитие*

Основной вывод, который можно сделать из приведенного анализа поведения российских домохозяйств в условиях рыночных реформ, – преобладание массового компенсационного характера экономических стратегий, отсутствие инвестиционного компонента деятельности домохозяйств. Справедливости ради следует сказать, что и в советский период домохозяйства обладали весьма ограниченными возможностями для инвестирования как в человеческий капитал, так и в материальные активы. Ситуация последнего десятилетия предоставила, с одной стороны, широкий выбор товаров и услуг, возможностей использования семейных и личных сбережений. С другой стороны, большинство домохозяйств лишилось главного ресурса, позволяющего эти возможности использовать. Падение доходов и обесценивание сбережений инициировали не активизацию деятельности по их восстановлению, а попытки обойтись без них. Бегство из зоны экономической нестабильности, нежелание конкурировать за ресурсы и играть по несправедливым или нечетким правилам обусловило натурализацию семейной экономики, повышение значимости персонифицированных связей, прекращение и примитивизацию сберегательной активности. Задача-максимум такого поведения – стабилизация текущего уровня потребления, возврат к образу жизни, который люди вели в доперестроечную эпоху.

С другой стороны, меньшая часть домохозяйств демонстрирует прямо противоположные стратегии. Последние характеризуются повышением значимости в бюджетах домохозяйств доходов от предпринимательской деятельности, деятельностью мотивациями экономической активности, инвестициями в получение образования и покупку товаров длительного пользования, высвобождающих ресурсы семейной экономики для оплачиваемой занятости, получением дополнительного дохода от имеющихся сбережений.

Процесс бегства одних домохозяйств из сферы рыночных отношений и все большей включенности в нее других обуславливает динамичность ситуации. Среди российских домохозяйств происходит процесс накопления преимуществ и углубления депривации. В то время как наиболее обеспеченные домохозяйства демонстрируют инвестиционный характер потребления и сбережений, которые в будущем будут работать на укрепление их рыночных позиций, "этика выживания" большинства позволяет экономить издержки в пределах жизни одного поколения. Такие домохозяйства живут за счет ресурсов прошлого, "капитала" более благополучных лет – жилплощади, дач, автомобилей. В лучшем случае это означает упущенные выгоды, в худшем – проедание оставшихся сбережений, устаревание и невозможность обновления одежды и предметов длительного пользования.

Подобное положение вещей крайне неблагоприятно в экономическом и социальном плане. Описанная массовая стратегия означает уход с рынка Потребителя – ключевого агента рыночных отношений. Подобно тому как в экономике в целом произошло перераспределение ресурсов из производства в сферу обмена, домохозяйства также пытаются замкнуться друг на друга, расширить сферу неформальных экономических отношений. Иллюзия "независимости" от рынка способствует накоплению специфического "нерыночного" человеческого капитала в домохозяйствах. Обеспечивая в краткосрочном плане низкий протестный потенциал экономическим реформам, стратегия выживания ухудшает стартовые условия следующих поколений этих семей. Домашняя экономика не ведет к накоплению и развитию, а лишь обеспечивает текущие потребности.

Подобный водораздел экономических стратегий домохозяйств наблюдается не только на уровне социальных групп, но и регионов. Так, в целом более продвинутое "рыночное" поведение демонстрируют столичные домохозяйства, в то время как для провинциальных городов характерна большая приверженность стратегиям выживания, значимости работы на земле и сохранения текущего уровня потребления.

Глава 6. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ

6.1 Средний класс России: методологические подходы исследования

Проблема среднего класса в контексте трансформационных процессов в российском обществе понимается прежде всего и в самом общем виде как определение путей и способов создания *доминирующей по численности в структуре общества совокупности домохозяйств с достаточно высокими по уровню и средними по удельному весу параметрами, отражающими качественные характеристики их жизнедеятельности, члены которых в целом лояльно относятся к существующему общественному устройству и выполняют нормативно-исполнительские функции по его поддержанию*. Именно возникновение такого преобладания будет означать создание нового качества общества и его стабильность, устойчивость, в конечном итоге – перспективность существования. В этом ракурсе мы будем рассматривать проблематику среднего класса в условиях трансформации социальных институтов, социальной структуры давно и активно обсуждаются в политическом, социологическом и экономическом дискурсах. Это связано с той особой ролью, которая подчеркивается практически всеми исследователями российского среднего класса, — ролью *социального стабилизатора* общества «на переломе», призванного разрешить острые противоречия его аномийного состояния. Иными словами, с одной стороны, средний класс рассматривается как главный фактор и опора формирования благоприятной институциональной среды, а с другой — как основной ожидаемый продукт этого процесса. Таким образом, институциональный аспект исследования проблематики среднего класса предполагает два уровня анализа: 1) противоречия и специфика формирования и морфогенеза институтов; 2) стратегии поведения социально-профессиональных групп, составляющих его ресурсы.

Средний класс стал объектом исследований российских обществоведов с рубежа 90-х годов. На первом этапе¹ пристальный интерес вызывали теоретико-методологические вопросы, попытки разобраться в том, как можно «выделить» средний класс из общей массы маргинализованного населения, какие методологические инструменты при этом применимы, как определить его специфику и социальную значимость. Одним из результатов этих изысканий стал известный тезис о мифическом характере среднего класса, или же о существовании его в зародыше (как протокласс²). В последние годы появились фундированные попытки замеров его основных параметров³. Разноречивость полученных результатов эмпирических исследований подтверждает неразрешенность и незавершенность их теоретико-методологического обоснования.

Основные спорные моменты связаны с комплексом вопросов, касающихся определения критериев среднего класса в обществе и его социальных функций в российских условиях. Именно специфика российской действительности превращает «поиски среднего класса» в нашей стране в методологическую головоломку, заставляет переосмысливать классические западные каноны, по которым он определяется. Между тем явно или неявно ощутимы попытки «найти» средний класс именно классического, западного образца.

Исследования среднего класса на Западе стали традицией уже давно и тесно связаны с историей возникновения институтов индустриального общества. Поиски критериев разнородного и пестрого социального конгломерата, носящего это обозначение, также всегда были актуальными.

Понятия «средний класс» и «средние слои» часто пишутся через запятую, употребляясь практически как синонимы, что лишний раз показывает их «размытость». Это объяснимо, если учесть гетерогенность групп, входящих в состав этого феномена. Но определенное различие все же следует подчеркнуть. Оно задается концепцией исследовательского подхода. «Слоевой» подход акцентирует понимание *промежуточности* социального положения между верхами и низами общества как сущностной, критериальной характеристики. Иными словами, средние слои — все те разнородные группы, которые заполняют социальное пространство в границах между элитой, «богатыми», с одной стороны, и бедными, андерклассом, «социальным дном» — с другой. Эта мысль привлекательна и для ситуации современной России. Например, А.Г. Здравомыслов считает плодотворным, следуя идущей от Аристотеля тенденции, понимать средний класс как срединный слой общества (замечая при этом условность понятия «класс» с точки зрения марксистской традиции)⁴. В этом подходе есть свои акценты и аспекты. Один из них, обозначенный как «техническая точка зрения»⁵, ярко представил М. Хальбвакс,

¹ См., напр.: *Стариков Е.* Угрожает ли нам появление «среднего класса»? // Знамя. 1990; *Беляева Л.А.* Средний слой российского общества: проблема обретения социального статуса // Социол. исслед. 1993. № 10; *Умов В.И.* Российский средний класс: социальная реальность и политический фантом // Полис. 1993. № 4; Социально-политические очерки о среднем классе / Экспертный совет «Круглого стола бизнеса в России». М.: Академический центр «Российские исследования», 1994.

² См.: *Заславская Т., Громова Р.* К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4.

³ Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, РНИСиНП, 1999; *Хахулина Л.* Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Мониторинг общественного мнения экономических и социальных перемен ВЦИОМ. 1999. № 2 (40); *Беляева Л.А.* В поисках среднего класса // Социол. исслед. 1999. № 7.

⁴ *Здравомыслов А.Г.* Несколько замечаний по поводу дискуссии о среднем классе // Средний класс в современном российском обществе. С. 34-35.

⁵ *Хальбвакс М.* Социальные классы и морфология. СПб.: Алетей, 2000. С. 102.

исследуя в 1939 г. генезис и функции среднего класса. Он подчеркивает положение среднего класса — между буржуазией и ремесленниками, и основной критерий — «техническую деятельность» среднего класса, также промежуточную, посредническую, связанную со знанием и исполнением некоторого числа правил, предписаний, методов, и не более того. То, что выходит за эти рамки, т.е. адаптация правил к меняющимся или нестандартным ситуациям, — является уже полем деятельности буржуазии⁶.

Другой подход подчеркивает значимость показателей социально-экономического положения многообразной совокупности групп, объединяемых понятием среднего класса. Это понимание класса основывается на сходстве в обладании материальными ресурсами и степени контроля над ними⁷. На этой основе выстраиваются достаточно четкие критерии отнесения к среднему классу. Основными из них являются, прежде всего, определенный уровень дохода⁸ и наличие собственности; достаточно высокое образование, дающее возможность получения престижной профессии и работы, карьеры, иными словами, достаточно высокий статус в обществе; и, наконец, некоторые авторы подчеркивают особое социальное мировоззрение⁹, присущее среднему классу.

В структуре среднего класса, как правило, выделяются по своему положению разнородные категории. Согласно Гидденсу, их можно обозначить как старый средний класс, объединяющий представителей малого и среднего бизнеса, высший средний класс, в который попадают профессионалы высокого уровня, и низший средний класс — служащие, мелкие чиновники и т.д.¹⁰ Такое деление отражает картину западных обществ. В то же время закономерностью современных постиндустриальных обществ стало формирование новой конфигурации классовых отношений в связи с ростом т.н. «класса интеллектуалов», существенно влияющей на положение традиционного среднего класса¹¹.

Для понимания роли среднего класса важен вопрос о его социальных функциях. В зависимости от целей анализа описывается достаточно много функций; их можно объединить в следующие категории. Прежде всего, как уже говорилось, средний класс — *социальный стабилизатор*. Это одна из главных функций, суть которой заключается в том, что средний класс в силу своей массовости и срединного, связующего полярные слои положения, а также стремления сохранить устраивающие его порядки способствует удержанию общества в состоянии социального равновесия. Базовой является и органически присущая среднему классу функция *административно-исполнительного регулятора*. В среднем классе сосредоточены многочисленные группы государственных чиновников, управленцев разного ранга, специалистов в различных сферах, служащих, профессиональная деятельность которых чрезвычайно важна для отлаженной работы механизмов общественной жизни, функционирования институтов, соблюдения норм и правил. *Культурный интегратор* — особая функция, определяемая достаточно высоким уровнем культуры и общественного сознания среднего класса. Т. Заславская и Р. Громова, выделяя эту функцию¹², подчеркивают трансляцию национальной культуры, т.е. ценностей, норм, образцов поведения и стилей жизни, распространяемых средними слоями на «близлежащие» слои и связывающих общество в единый организм. *Экономический донор* — не менее важная функция. Благодаря высоким доходам и экономической активности, представители средних слоев вносят основную часть в доходы государства, являясь главными производителями и потребителями, а также налогоплательщиками и инвесторами. Кроме указанных, исследователи выделяют также функции агента технологического и социально-экономического прогресса¹³ и генератора социальной мобильности в обществе¹⁴. Все эти «классические» для Запада характеристики среднего класса претерпевают серьезнейшие изменения при попытках описать ими искомое аналогичное явление в российской действительности. Их неизбежная адаптация к пестрому содержанию котла социальных метаморфоз, в котором, очевидно, еще не закончились бурные процессы кипения, приводит к методологическим «провалам».

Возникают естественные вопросы: что называть средним классом и средними слоями в России? Был ли у нас средний класс? В чем разница и что было в основе? Что называть средним классом сейчас? И не лежит ли в поисках среднего класса всего лишь желание, «чтобы было как у людей»¹⁵?

Действительно, в России средний класс выглядит неким варягом, призываемым откуда-то извне спасти кризисное общество. Очевидная для многих его потенциальных групп дисгармония между критериями отнесения к среднему классу (прежде всего, по показателям дохода), отсутствие условий нормального функциониро-

⁶ Там же, с. 99, 103-104.

⁷ См.: Гидденс Э. Социология. М.: Эдиториал УРСС, 1999, с. 199.

⁸ Например, границы дохода среднего класса в США определяются от трети среднедушевого национального дохода до полуторного его превышения. (См.: Дмитричев И.И. Проблемы формирования среднего класса // Мониторинг социально-экономического потенциала семей. М., 1998. Вып. 4. С. 10.)

⁹ См.: Л. Туроу. Будущее капитализма. Как экономика сегодняшнего дня формирует мир завтрашний // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: "Academia", 1999, С. 206-207.

¹⁰ См.: Гидденс Э. Указ. раб. С. 208-210.

¹¹ Перевод и интерпретация известного термина "knowledge-class" принадлежит В.Л. Иноземцеву. См.: Иноземцев В.Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе // Социол. исслед. 2000. № 6.

¹² Заславская Т., Громова Р. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4.

¹³ Там же.

¹⁴ Рыбалов Д.Е. Средний класс России: тенденции и перспективы развития. М.: Изд-во Рос. экон. академии, 1998.

¹⁵ Дискин И.Е. Средний класс как «мигрант» в консервативном российском обществе // Средний класс в современном российском обществе. Ук. раб. с. 34-35.

вания, отмеченный исследователями феномен распада функций по различным группам¹⁶ и, в конечном итоге, отсутствие нормальной институциональной среды заставляют задуматься о сути того, что называется спецификой российского среднего класса вообще и в условиях социальной трансформации конкретно.

В рассмотрении сути среднего класса (средних слоев) в России важно понимание сути глубинных процессов трансформации социальных институтов, определяющих общественное устройство. Один из аспектов предложен в концепции институциональных матриц (С. Кирдина)¹⁷. Эта концепция, развивая понятие институциональной матрицы, данное неинституционалистами¹⁸, рассматривает его в социологическом аспекте. *Институциональная матрица* определяется как устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных сфер¹⁹, и таким образом представляется как воспроизводящаяся в исторической перспективе жесткая структура общества, обеспечивающая его целостность в социальных катаклизмах и трансформациях. Автор выделяет два типа институциональных матриц – восточную и западную (X- и Y-матрицы). Другими ключевыми понятиями этой концепции являются понятия базовых и дополнительных институтов. Базовые институты, трактуемые как глубинные, исторически устойчивые формы социальной практики, обеспечивают воспроизводство социальных связей и отношений в разных типах обществ, доминируют над институтами альтернативными, которые, в свою очередь, носят вспомогательный, дополнительный характер, обеспечивая устойчивость институциональной среды²⁰. Итак, согласно этой теории, дополнительные институты поддерживают базовые, привнося в их конфигурацию необходимое новое и определяя направления трансформации. Здесь можно соотнести с высказанными институционалистами, в частности, Г. Мюрдалем, идеями о необходимости критического подхода к перенесению на чуждую почву принципов и норм, присущих иной общественной традиции²¹. Что может указанный подход дать в исследовании среднего класса?

Прежде всего, необходим хотя бы общий экскурс в историю России и обращение к аналогам среднего класса, формируемым историческими условиями. Они были иными, чем на Западе, где процесс этот носил органический характер и определялся развитием капиталистических отношений и переходом к индустриальному обществу. В России в эпоху становления капитализма основой среднего класса стала весьма пестрая по составу разночинная интеллигенция, служащие, студенчество²²; роль интеллигенции всегда в России имела особый, духовный смысл. Кроме того, средние слои в России в основной массе не являлись собственниками²³. После Октябрьской революции состав, источники и механизмы формирования интеллигенции изменились, но определенные черты остались традиционными. Итогом стало образование *советских средних слоев*, которые составляли основу общества достаточно высокого уровня однородности. Но базовые характеристики российской интеллигенции – подспудное осознание духовных приоритетов этого класса и отсутствие частнособственнических традиций — транслировались, пожалуй, особенно отчетливо.

Сегодняшняя ситуация, определяющая положение среднего класса, развивается уже за водоразделом 90-х годов, который обозначил начало длительной и драматичной полосы «перехода» общества к новым социально-экономическим принципам его устройства. Разрушение и трансформация прежних социальных институтов маргинализировали положение многих групп общества, потерявших прежние устойчивые основы существования: доход, социальный престиж, перспективы, возможности планирования. Эти группы, которые в предыдущем исследовании мы определили как новые маргинальные²⁴, испытывали острые проблемы в определении статуса. Эти проблемы — разрыв статусов, статусная рассогласованность — и лежат в основе сегодняшнего противоречивого положения среднего класса. Но центральным остается вопрос – что называть средним классом сейчас в России? Является ли он прямым преемником старых советских средних слоев? Или происходит конструирование чего-то нового, подгонка под западные образцы того, что пульсирует, живет по своим законам — всей этой маргинализованной массы, что называлась советскими средними слоями?

Здесь следует отметить, что в целом идея «средности», «серединности», «центризма», «среднего человека» — одна из наиболее популярных в противоречивых трансформационных процессах. Ценность ее в том, что в ней воплощена идея нормы в раздираемом крайностями обществе. И в этом контексте следует привести тот подход к пониманию среднего класса в российских условиях, который Ю. Левада обозначил как проблему «среднего человека»²⁵. Согласно этому подходу, средний класс как таковой в российском обществе «невозмо-

¹⁶ Заславская Т., Громова Р. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4.

¹⁷ Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.

¹⁸ Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3.

¹⁹ Кирдина С.Г. Ук. раб., С. 24.

²⁰ Там же, с. 17, 31.

²¹ См.: Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 128-130.

²² Городские средние слои в трех российских революциях. Межвузовский сборник научных трудов. М., 1989. С. 8.

²³ Шелохаев В. В. Средние слои в условиях трансформационных изменений в России: история и современность // Средний класс в современном российском обществе. Ук. раб. С. 68-69.

²⁴ См.: Попова И.П. Маргинализация экономически активного населения: истоки и перспективы адаптации // Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ) / Под ред. проф. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2000.

²⁵ Левада Ю. «Средний человек»: фикция или реальность? // Мониторинг общественного мнения. 1998. № 2 (34).

жен» потому, что в нем нет структуры, формирующей целостность общества и, соответственно, сообщающей ему «динамическую устойчивость» благодаря объединению в одно целое «людей разных профессий, слоев и состояний». Но есть «середина» общества, которая сохраняется несмотря ни на что, как показывает динамика субъективно определяемого статуса – по данным исследований ВЦИОМ, на протяжении многих лет (1989-1997 гг.) и в различных условиях самоотнесение к средним статусным позициям остается практически неизменным (около 62 %). И, как отмечает Ю. Левада, по-прежнему «при всех социально-экономических пертурбациях... “середину” общества составляют прежде всего специалисты, работники, служащие, т.е. люди наемного труда»²⁶.

В современной России по-особому видятся функции среднего класса, и прежде всего, главная – быть основой общественной стабильности. Так, согласно точке зрения, высказанной И.Е. Дискиным, эта функция превращается в функцию «оправдания» современного общества, признания его права на существование. В этом случае перед нами функция «виртуального класса»²⁷, иными словами, социального конструкта, выстраивающего «распадающееся» общество, обеспечивающего его стабилизацию. Особую роль в трансформационном механизме российского общества отводит группам, составляющим средний класс, Т. Заславская²⁸. По сути, это преобразование и адаптация социальных новаций, продуцируемых элитой.

Таким образом, средний класс в России видится, с одной стороны, агентом формирования новых отношений, институтов, норм, а с другой – основой «инертной средней массы», оставшейся в наследство от старых советских средних слоев.

И здесь следует выделить проблему очевидной *двойственности* среднего класса (или средних слоев). Часть исследователей улавливают ее и дают свои интерпретации. Так, В.А. Лепехин описывает «административный» (или административно-рыночный) средний класс, к которому относит постсоветских распорядителей, и новый средний класс, который составляют носители новых профессий, появившихся в рыночной экономике. А.Л. Андреев видит различия двух классов глубже, выделяя класс А и класс Б, которые не обязательно различны по своему персональному составу. В основе класса А лежит доход, благосостояние, в основе класса Б – «сложное сочетание факторов, характеристик, которые, по российским понятиям, создают некое “высшее качество жизни”»²⁹, — иными словами, последний воплощает основные черты духовного архетипа российской интеллигенции. Автор делает вывод о том, что «основной потенциал социальной самоорганизации, а, может быть, и национальной мобилизации, сосредоточен в “классе Б”»³⁰, и говорить так позволяет насущная потребность возврата к традиционным ценностям российского общества.

Так или иначе, но мысль о двух средних классах представляется весьма плодотворной в институциональном анализе. Подобных примеров *сосуществования традиционных и «анклавных» социально-экономических феноменов* в реальности трансформирующегося общества сегодня можно отметить немало. В данном случае наиболее общим уровнем мы определим выделение *старого* (советские средние слои) и *молодого* (протокласс западного образца) средних классов. Здесь подчеркнут важный момент – возрастной барьер³¹, достаточно явно и жестко разделяющий средние классы. Принципы и критерии их определения различны – «старый» средний класс определяется в основном по критерию «средности», «серединности» и представляет собой трансформацию характеристик советских средних слоев. К «молодому» в полной мере применимы каноны западных критериев – дохода, профессии, образования, стиля и качества жизни. Следует добавить, что такое разделение наиболее очевидно в крупных городах и мегаполисах, где сосредоточение финансовых ресурсов, диверсификация видов деятельности, политические «игры» и другие факторы создают соответствующие для него условия. Если рассматривать их в ключе упомянутой выше концепции институциональных матриц, то «старый» средний класс соответствует базовым институтам российского общества, а «молодой» — дополнительным (рыночным). Сосуществуя одновременно в своих системах координат, они движутся относительно независимо и альтернативно в пространстве рыночной экономики, одновременно адаптируясь к условиям жизни и друг к другу, корректируя и утверждая приемлемые принципы формирования институциональной среды.

6.2 Ресурсы российского среднего класса

Отвлекаясь от теоретико-методологических дискуссий о возможных способах и формах существования среднего класса в современном российском обществе, интересно хотя бы в общем очертить ресурсы формирования этого класса.

²⁶ Там же, с. 12.

²⁷ Дискин И.Е. Средний класс как «мигрант» в консервативном российском обществе // Средний класс в современном российском обществе. Указ. раб. С. 36-37.

²⁸ См.: Заславская Т. Социальный механизм трансформации российского общества // Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. М., 1997; Заславская Т.И. О роли социальной структуры в трансформации российского общества // Куда идет Россия? Власть, общество, личность. М., 2000. С. 222-235.

²⁹ Андреев А.Л. Средний класс в современном российском обществе. Указ. раб. С. 44-45.

³⁰ Там же. С. 50.

³¹ Как замечает Н. Покровский, «различные поколения в наши дни, в рамках одной исторической длительности относятся к различным эпохам, т.е. к различным типам рациональностей – в том числе и в области трудовых отношений» (Покровский Н.Е. Неизбежность странного мира: включение России в глобальное сообщество // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. № 3. С. 30).

Прежде всего, следует признать одну вполне очевидную вещь – в обществе достаточно высокого уровня социальной однородности после разрушения прежних его основ доминирует массовое ощущение принадлежности к среднему классу (или средним слоям). Это подтверждают исследования: так, Ю. Левада отмечает, что, по данным исследований ВЦИОМ с 1989 по 1997 гг., распределение статусных позиций устойчиво – к средним позициям себя относят примерно 62 % респондентов³². Похожие данные получены исследователями РНИСиНП, Института философии РАН. Таким образом, самоидентификационная установка является самым устойчивым, очевидным и достаточно легко верифицируемым ресурсом российского среднего класса.

Таблица 6.1

**Доля представителей среднего класса
в составе разных социальных групп населения России (в %)***

Социальные группы	По само- зачислению	По доходу
Квалифицированные рабочие	28,1	27,2
Техническая интеллигенция	5,9	13,8
Гуманитарная интеллигенция	5,5	8,4
Сфера торговли, услуг, транспорта	8,6	12,9
Служащие (госслужащие, банков и т.д.)	5,2	7,9
Предприниматели	12,5	15,8
Фермеры	28,1	7,0
Военнослужащие	6,1	7,0
Итого	100	100

*Данные опроса, проведенного РНИСиНП в январе 1999 г. См.: Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, РНИСиНП, 1999, с. 81.

Но, сталкиваясь с вопросом о том, как отнестись к этому российскому феномену «средности», исследователям каждый раз приходится пытаться понять, что же они стараются вычлени из него. Признать ли его как факт, или стремиться подогнать под западные образцы специфический конгломерат постсоветских средних слоев? И что получить в итоге – *конструирование* или формирование, *самоорганизацию* чего-то нового из старого материала?

Таблица 6.2

Распределение ресурсов и расходов по 10-процентным (децильным) группам населения в III квартале 1999 г.

	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая	Шестая	Седьмая	Восьмая	Девятая	Десятая
Располагаемые ресурсы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
из них:										
Валовой доход	97,2	97,9	97,7	97,4	97,5	96,5	98,0	96,6	96,1	94,4
в том числе										
денежный доход	80,7	82,1	82,2	82,5	83,8	84,4	87,0	87,3	87,8	87,4
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	14,5	14,0	13,7	12,9	11,9	10,6	9,7	8,3	7,2	5,8
стоимость предоставленных в натуральном выражении дотаций и льгот	2,0	1,8	1,8	2,0	1,8	1,5	1,3	1,0	1,1	1,2
Сумма привлеченных средств и израсходованных сбережений	2,8	2,1	2,3	2,6	2,5	3,5	2,0	3,4	3,9	5,6
Расходы на конечное потребление	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
из них:										
Стоимость питания	68,1	68,5	67,7	66,5	66,6	61,6	59,7	58,4	54,4	46,7
Питание вне дома	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	1,7	1,2	1,3	1,7	1,7
Стоимость натуральных поступлений продуктов питания	16,1	15,5	15,2	14,4	13,2	12,0	11,3	9,7	8,5	7,3
в том числе:										
поступлений из личного подсобного хозяйства	11,7	11,9	11,7	11,1	10,4	9,5	9,0	7,6	6,7	5,6
полученных подарков и других поступлений	4,4	3,6	3,5	3,3	2,8	2,5	2,3	2,1	1,8	1,7
Расходы на покупку непродовольственных товаров	17,1	17,9	18,5	19,7	19,8	23,2	26,8	25,9	27,9	37,4
Расходы на покупку алкогольных напитков	0,6	0,8	1,0	1,2	1,5	1,7	1,9	1,6	1,8	2,4

³² Левада Ю. Ук. раб. С. 7.

	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая	Шестая	Седьмая	Восьмая	Девятая	Десятая
Расходы на оплату услуг в том числе на:	12,0	10,8	10,8	10,4	10,1	11,8	10,1	12,8	14,7	12,1
Жилищно-коммунальные услуги	6,9	5,8	5,5	5,0	4,4	4,0	3,7	3,1	4,5	2,7
Бытовые услуги	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	2,1	1,3	1,5	1,6	2,1
Услуги учреждений культуры	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
Услуги в системе образования	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	1,2	1,0	3,90	3,6	1,2
Медицинские услуги	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,5	0,4	0,4	0,5	0,7
Санаторно-оздоровительные услуги	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	1,1
Услуги пассажирского транспорта	2,8	2,5	2,6	2,5	2,5	2,4	2,2	2,3	2,8	2,9
Услуги связи	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0
Стоимость предоставленных в натуральном выражении дотаций и льгот	2,2	2,0	2,0	2,2	2,0	1,7	1,5	1,3	1,2	1,4

Источник: Статистический бюллетень. № 1 (64) январь 2000 г. М.: Госкомстат, 2000. С. 26.

Т. Заславская и Р. Громова делают вывод, что основные факторы формирования среднего класса включают в себя определенные социальные качества (образование, квалификацию и деятельностный потенциал, уровень благосостояния, ценностных ориентаций, потребностей, жизненных позиций, мотивов, норм и способов поведения и т.д.) и институциональные – экономические, политические и социальные условия их жизнедеятельности³³. Рассмотрим наиболее общие характеристики социальных качеств, определяющих ресурсы среднего класса.

Чаще всего исследователи выделяют три измерения, характеризующих позиции среднего класса: доход, образование и самоидентификацию. Однако соотношение этих характеристик носит весьма противоречивый характер. Данные табл. 6.1 демонстрируют определенное расхождение в самооценках своего статуса и уровне доходов многих «средних» по положению в обществе групп.

Доход — наиболее трудноуловимая и зыбкая характеристика. В 1999 году отношение среднемесячной заработной платы и выплат социального характера к величине прожиточного минимума трудоспособного населения было самым низким за предыдущие годы и составило 162 %, а среднемесячная зарплата составляла 64 доллара США (ниже по этому показателю зарплата была только в 1992 и 1993 гг.). По прогнозам Госкомстата, доходы населения в ближайшее время останутся низкими даже на фоне определенного экономического роста. В то же время нужно принимать во внимание, что официальной статистикой не учитываются многие виды дополнительной, «теневой» занятости, приносящей порой основной доход. Кроме того, доходы населения неустойчивы.

Обостряется проблема неравенства во владении материальными ресурсами. В первой децильной группе населения сосредоточены 26 % среднелюдских располагаемых ресурсов, в то время как в последней их 2,7 %. Формируются различные типы поведения домохозяйств в области доходов и расходов, что можно увидеть в табл. 6.2. Анализ статистических данных по домохозяйствам показывает, что структура доходов и потребления имеет выраженную специфику в последней децильной (по уровню располагаемых ресурсов) группе. Прослеживаются объединяющие признаки для нижерасположенных 7-9 групп, что может служить косвенным свидетельством формирования характеристик среднего класса.

Образование — более стабильный и хорошо измеряемый ресурс среднего класса. Около трети работающих имеют высшее образование, и их доля в структуре занятого населения растет (см. табл. 6.3). В то же время одной из проблем становится невостребованность и несоответствие полученного раньше образования ситуации на рынке труда, нерациональность его использования в этой ситуации (например, уход специалистов в мелкую коммерческую деятельность), а также платный характер и сокращение реальных возможностей переквалификации.

Таблица 6.3

**Распределение численности населения, занятого в экономике,
по уровню образования (в %)**

	Всего	Высшее профессиональное	Неполное высшее профессиональное	Среднее профессиональное	Среднее (полное) общее	Неполное общее	Не имеют общего
<i>По статусу (1998 г.)</i>							
<i>Занятое население</i>							

³³ Заславская Т., Громова Р. Указ. раб. С. 15.

<i>Всего</i>	100	20,7	1,9	33,4	32,7	9,3	1,9
<i>Работающие по найму</i>	100	20,7	1,9	33,4	32,6	9,4	2,0
<i>Работающие не по найму</i>	100	22,4	2,6	33,8	33,3	7,0	0,8
<i>Из них работодатели</i>	100	41,2	3,6	34,0	18,4	2,5	0,3
<u><i>По годам</i></u>							
1994	100	18,0	1,7	32,6	32,8	12,8	2,0
1995	100	18,4	1,5	33,3	33,9	11,9	1,7
1996	100	18,8	1,7	33,3	33,3	11,4	1,6
1997	100	20,1	1,8	32,6	32,8	10,3	2,3
1998	100	20,7	1,9	33,4	32,7	9,3	1,9

Сост. по: Социальное положение и уровень жизни населения России. Статистический сборник. М., 1999. С. 69, 70.

Таблица 6.4

Средние классы российского и западного обществ: сравнительный анализ основных характеристик по базовым критериям

Критерии	Характеристики в западных обществах	Характеристики в России	Тенденции в поведенческих стратегиях
1. Доход и собственность	Стабильный, достаточно высокий; наличие собственности и соответствующей правовой системы	Нестабильный, в целом низкий, непостоянный; отсутствие традиций и стабильности в функционировании и защите прав собственности	Вторичная, «теневая» занятость, коммерческая деятельность, дополнительная работа по профессии; поиск «неформальных» путей защиты прав собственности
2. Образование и профессия	Высокий, соответствующий принятым в обществе стандартам уровень образования, обеспечивающий карьеру в рамках соответствующей профессии	Высокий уровень и качество, часто вступающие в противоречие с новыми требованиями и стандартами, нестабильность в продолжении карьеры, отсутствие гарантий на рынке труда	Переквалификация или приспособление, в основе которых зачастую нерациональное использование уровня знаний, снижение квалификации и работа в другой области деятельности
3. Стиль и качество жизни	Соответствуют нормам и стандартам развитых обществ	Не подкреплены традициями, нормами, материальным благосостоянием	Имитация стиля жизни за счет привлечения «неформальных» источников

К числу ресурсов среднего класса следует отнести формирующееся *малое предпринимательство* – этот слой относится к традиционному или старому среднему классу западных обществ. Но в российских условиях его малочисленность, отсутствие реальной государственной поддержки и, следовательно, стабильности и устойчивости существования (свидетельство чему – весьма ощутимый удар августа 1998 г.) не позволяют отвести ему центральную роль в процессе формирования среднего класса в России. Можно согласиться, что «...солидаризуясь с признанием необходимости экономической и правовой поддержки малого бизнеса, ... вряд ли именно здесь следует искать пути формирования масштабного среднего класса»³⁴.

³⁴ Космарская Т. Средний класс и социальная политика // Вопросы экономики. 1998. № 7. С 89.

Итак, рассмотренные критерии нельзя считать устойчивыми и четкими ориентирами в определении контуров и перспектив среднего класса. В то же время они очерчивают определенную конфигурацию институциональных ресурсов.

Если попытаться наложить западную схему на современные российские условия и соотнести «классические» характеристики среднего класса с возможным отечественным аналогом, наглядными становятся особенности процесса формирования среднего класса (см. табл. 6.4).

Таким образом, диалектика институциональных и качественных факторов формирует тенденции поведения групп, составляющих потенциал среднего класса. В основном это поведение можно назвать абберрантным, поскольку оно инициирует нормативные отклонения³⁵, ведущие, в свою очередь, к «выравниванию» ненормальной ситуации, в которой оказываются различные социально-профессиональные группы. Ниже рассмотрим общие характеристики, помогающие оценить их потенциал в формировании среднего класса.

6.3 Некоторые характеристики социальных стратегий социально-профессиональных групп «потенциального среднего класса»

Один из общих выводов – основным ресурсом среднего класса становятся наиболее динамичные представители разных групп интеллигенции с достаточно высоким образованием, соответствующими квалификацией, профессией, активно реализующих новые возможности. В их составе можно выделить интеллигенцию в обычном, советском понимании (инженеры, врачи, учителя); управленцев, госчиновников; предпринимателей, самозанятых; профессионалов в западном понимании, представителей новых профессий.

Достаточно подробно мировоззренческие, поведенческие и иные характеристики российского среднего класса были представлены в уже упомянутом исследовании среднего класса Российского независимого института социальных и национальных проблем³⁶. Опираясь на полученную исследователями базу данных, рассмотрим некоторые характеристики среднего класса, представляющие интерес в рамках нашего исследования³⁷.

Оставив в стороне попытки предъявить собственную модель среднего класса и признавая условность подобных моделей в современной социальной ситуации, мы попытались выделить из общей выборки исследования, которая была целевой³⁸, социальный конструкт, обозначенный нами как *потенциальный средний класс (ПСК)*. Основой выделения было сочетание двух критериев – отнесение себя к средним рангам по 10-балльной шкале положения в обществе (4-6) и средний уровень дохода – от 1,5 тыс. до 3 тыс. руб. на человека в домохозяйстве (напомним, что это был 1999 год). В итоге получилась совокупность из 505 человек, составляющая около 30% выборки РНИСиНП. Смысл данного конструкта в том, что в нем наиболее тесно связаны два основных «действующих» критерия среднего класса, и, следовательно, ярче проявляются характерные для него тенденции, которые можно назвать специфическими для российских условий. Следует подчеркнуть, что нас интересуют только общие характеристики и тенденции социальных ресурсов среднего класса.

Социальный статус. Что лежит в основе сегодняшних представлений о положении в «середине общества»? Ответы респондентов четко демонстрируют ее материальный характер. Средние оценки своего статуса по 10-балльной ранговой шкале опрошенные дали, опираясь в основном на оценку уровня материальной обеспеченности и образа жизни. Это наиболее значимые показатели (79 и 55% положительных ответов). Менее значимы в самооценке положения в обществе (в порядке убывания) – степень престижности профессии (22%), уровень образования (19%), уважение окружающих (15%) и даже должность на работе (14%). Меньше всего учитываются такие показатели, как уровень квалификации и наличие связей и знакомств.

Ретроспективный взгляд на материальное положение семей в обществе дает представление об изменениях материального положения у различных социoproфессиональных групп. В целом 38% представителей ПСК считают, что их материальное положение было лучше, чем у окружающих, – чаще всего это отмечали работники сферы обслуживания и военные. Более половины в остальных группах чувствовали, что их материальное положение примерно такое же, как у окружающих. Чаще всего такое ощущение было у рабочих, служащих, менеджеров, предпринимателей. Среди 6 % оценивавших свое положение хуже, чем у окружающих, были, как правило, служащие, работники сферы обслуживания, гуманитарная интеллигенция.

Сегодня эти ощущения изменились в разных группах по-разному. Несколько более половины представителей ПСК считают, что их положение лучше, чем у окружающих. В основном это менеджеры, фермеры, предприниматели. Примерно таким, как у окружающих, оценивают его 42% респондентов, чаще всего так ощущают свое положение военные, рабочие, техническая и гуманитарная интеллигенция, чуть реже – менеджеры, работники сферы обслуживания, служащие. Хуже, чем окружающие, ощущают свое положение гумани-

³⁵ См.: Штомпка П. Социология социальных изменений. М.: Аспект-Пресс, 1996. С. 314.

³⁶ См. Средний класс в современном российском обществе. Ук. раб. См. также: Тихонова Н.Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности // Социол. исслед. 2000. № 3. С. 13-23; Петухов В.В. Политические ценности и поведение среднего класса. Там же. С. 23-33; Обьеденнова Т.Б. Средний класс и его работа. Там же. С. 33-42; Бызов Л.Г. Уровень потребления и имущественные характеристики среднего класса. Там же. С. 42-50.

³⁷ Автор выражает благодарность директору Независимого института социальных и национальных проблем, д.с.н., проф. М.К. Горшкову за предоставленную возможность использовать базу данных, полученных в результате исследования российского среднего класса в 1999 г.

³⁸ Подробнее о характеристике выборки см.: Средний класс в современном российском обществе. Ук. раб. С. 80-81.

тарная и техническая интеллигенция, военные, рабочие. В отношении перспектив своего материального положения соотношение оценок перераспределяется в негативную сторону: около половины считают, что оно будет таким же, как у окружающих, 34% — что оно будет лучше и 6,5 — хуже, чем у окружающих. В целом это несколько пессимистичная картина. Оценивают перспективы как худшие по сравнению с окружающими техническая интеллигенция, гуманитарная интеллигенция, военные, работники обслуживания, рабочие. В том, что положение останется таким же, как у окружающих, чаще уверены представители гуманитарной интеллигенции, военные, менеджеры, рабочие, работники сервиса. Особенно оптимистичны предприниматели, служащие, работники сервиса — чаще всего они считали, что положение изменится в лучшую сторону.

В отношении удовлетворенности своим положением в обществе положительные оценки дали 52,6% ПСК, отрицательные — около 40%. В этих оценках позитивный настрой преобладает у людей среднего возраста (59%) и представителей гуманитарной интеллигенции (51%), негативные оценки чаще встречаются у рабочих и работников сферы обслуживания. Вероятно, в основании удовлетворения положением лежит нечто большее, чем материальное положение, — социальные перспективы.

Профессия. В составе ПСК самой многочисленной группой оказалась группа рабочих высокой квалификации (24%), достаточно представительны по удельному весу группы предпринимателей (13%), служащих (13%), работников сферы обслуживания (куда включены работники торговли, транспорта, сферы услуг — 13%), менее чем по 10% составляют группы технической, гуманитарной интеллигенции, менеджеров и самые малочисленные — группы военных и фермеров. По занимаемой должности велики группы специалистов с высшим образованием, руководителей среднего звена, офицеров (более трети ПСК) и квалифицированных рабочих (около одной четвертой). Незначителен процент занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью и лиц свободной профессии (6%), имеют бизнес, где работают только члены его семьи, 3% и являются предпринимателями, имеющими на своем предприятии наемных работников, 8%.

В целом среди ПСК преобладает приверженность своей профессии. Только одна десятая здесь сменила профессию и прошла переобучение за годы перемен: в основном это произошло в группах служащих, работников сферы обслуживания (торговли, транспорта, сферы услуг); гуманитарной интеллигенции, предпринимателей. Общая тенденция предполагает низкую потенциальную профессиональную мобильность (43,6% — против смены профессии, 27% признают такую возможность). Эта тенденция с очень разной степенью проявляется во всех категориях, кроме работников сферы обслуживания, которые особенно «открыты» возможностям смены профессии. Около одной трети настроенных таким образом среди технической интеллигенции. Военные демонстрируют противоречивость позиций — среди них почти поровну и тех, кто за смену профессии, переобучение, и тех, кто против. Но и чаще, чем работники сферы обслуживания, они проявляют сомнение, не знают, не думали о смене профессии. Предприниматели — средняя по потенциальной мобильности группа. Они также реже думают сменить профессию.

Особый консерватизм проявила гуманитарная интеллигенция. Ее представители наиболее четко определили свои позиции в этом вопросе. В этой группе более всего не хотят менять работу (около 70%) и менее всего сомневаются в своем выборе. Близки к ним в этом отношении менеджеры, хотя они менее уверены в этом выборе. Меньше всего думают на эту тему рабочие и предприниматели.

Нельзя сказать, что ПСК проявляет большую готовность и к территориальной мобильности. Чуть больше четверти опрошенных заявили о возможности смены места жительства ради подходящей работы. Наиболее легки на подъем военные, рабочие, предприниматели. Наиболее консервативна в отношении смены места жительства гуманитарная интеллигенция. Чаще всего категорически против — тоже гуманитарная интеллигенция.

В целом наибольшую потенциальную и профессиональную мобильность проявила самая молодая возрастная группа ПСК (до 30 лет). Здесь более чем в два раза чаще, чем во взрослой возрастной группе (30-50-летних), готовы к смене места жительства.

Социетальные ценности. Ориентации в отношении самого общего характера социального устройства распределились в ПСК следующим образом: большинство (40%) высказалось за выбор для себя общества социального равенства, треть — затруднилась с ответом, и около 27% выбрали бы жизнь в обществе индивидуальной свободы. Выраженную позицию выбора общества индивидуальной свободы проявили лишь в группе гуманитарной интеллигенции (40%). Общество социальной справедливости чаще выбирали военные, работники сферы обслуживания, рабочие. Интересна позиция предпринимателей в ПСК — при небольшом перевесе сторонников общества социальной справедливости здесь особенно много затруднившихся дать ответ на этот вопрос.

Отмечая приемлемые для России черты социального устройства, в ПСК таким образом отметили свое отношение к высказыванию: «Индивидуализм, либерализм и западная демократия представляют собой ценности, которые нам, россиянам, не подходят. Для России важны чувство общности, коллективизм и жестко управляемое государство». Распределение ответов было близким (примерно по одной трети), но не согласных было несколько больше и свыше трети — тех, кто затруднился — согласиться или не согласиться с этим. Итак, здесь проявляется точка пересечения противоречий в позициях ПСК по отношению к провозглашаемым образцам общественного устройства западного типа и российским архетипическим социальным установкам³⁹.

³⁹ О перспективах и противоречиях процессов принятия западного и российского образцов свободы см.: Шабанова М. Со-

В то же время в характеристике своей идейно-политической приверженности большая часть (больше трети ПСК) объявила, что не является сторонником никакого идейно-политического течения, а четверть высказалась за центризм (сочетание различных идей, но избегающих крайностей). Центристами чаще всего себя считают в ПСК представители интеллигенции (и гуманитарной, и технической) и военные. А идейно-политический нигилизм демонстрируют работники сферы обслуживания, предприниматели и менеджеры. Сторонников радикальных рыночных реформ немного – 10 %, чаще всего это служащие, предприниматели, работники сферы обслуживания, менеджеры. Среди сторонников коммунистической идеологии больше всего военных, технической интеллигенции, работников сферы обслуживания, а среди приверженцев социалистической (социал-демократической) – менеджеров. Русское национальное возрождение чаще всего поддерживают рабочие и гуманитарная интеллигенция. Наиболее же популярным типом общественного устройства большинство респондентов в ПСК (около трети) признают президентскую республику (как в США, где существует равновесие властных структур).

Нормы. Вопрос о наиболее приемлемых нормах, определяющих основные жизненные установки среди ПСК, достаточно сложен. Отметим только некоторые наблюдения по поводу установок в отношении соблюдения законов и норм: заметно явное затруднение в вопросе о том, как надо исполнять законы в реальной жизни. В целом менее трети согласны с тем, что закон нужно строго соблюдать, даже если он устарел и не соответствует сегодняшним реальностям (эта доля немного меньше тех, кто не согласен с таким утверждением). Такая же картина и в отношении высказывания «не так важно, соответствует что-либо закону или нет – главное, чтобы это было справедливо». При этом подавляющее большинство (около 80%) с готовностью признает для себя, что соблюдение законов возможно, если это делают и сами представители органов власти. Следует отметить и достаточно высокий уровень собственных моральных критериев и норм. Около двух третей в ПСК согласились, что лучше не достичь материального благополучия и не сделать карьеру, но никогда не перешагнуть через свою совесть и моральные нормы. Но переступить через некоторые нормы морали в современном жестоком мире выразили готовность (по крайней мере, внутреннюю) 39 % ПСК. Интересно также, что большинство (около 80 %) согласно, что можно иметь любые доходы, независимо от того, как они получены, и только 15% убеждены, что человек должен иметь те доходы, которые заработал честным путем. Трудно сказать, свидетельствует ли такой разрыв между провозглашаемыми (и вероятно ощущаемыми) внутренними моральными установками и внешне принимаемыми практиками об особенностях восприятия реальности, диктуемых жесткими трансформационными условиями, или последние – в определенной степени следствие этого разрыва.

6.4 Креативно-нормативный потенциал и перспективы среднего класса в России

Роль субъективных, личностных факторов в формировании новой социальной структуры замечена всеми исследователями социальных процессов и не является новостью⁴⁰. Это очевидная закономерность «переходных обществ». «Динамическая личность», разбивающая «кристалл обычая» по Тойнби⁴¹, инновационная (новаторская) личность по Хагену⁴² описаны именно для таких эпох, когда внешние трудности служат толчком к социальному творчеству. Люди, в силу внешних обстоятельств и личностных качеств, сами определяют свою позицию в изменившихся условиях, статус, ищут ресурсы, и в конечном итоге, адаптируя к изменившейся реальности старые правила игры, создают предпосылки для новых норм. Это происходит во многих группах населения, относимых к среднему классу, в которых особенно неустойчив баланс социальной мобильности (имея в виду все ее направления) и смещения статусных позиций. Это следует сказать о многих маргинализованных группах населения.

В контексте этих рассуждений представляется возможным сформулировать парадоксальную гипотезу о том, что основной функцией среднего класса в современной России стала творческая – творить самого себя, преобразовывая некоторые социальные нормы или, напротив, формируя методы для сохранения и утверждения «несмотря ни на что» прежних норм и, в конечном итоге воздействуя на процесс формирования институциональной среды наиболее социально-оптимальным (в силу сохранения достаточно высокой планки понимания сути своей профессии) образом.

Для ее обоснования обратимся к анализу поведения субъектов на микроуровне, выбрав в качестве объекта социопрофессиональную группу ученых, а в качестве методологии – качественную стратегию. Данная группа — традиционна для состава среднего класса. В западных обществах ей принадлежат высшие позиции в иерархии среднего класса. В российском обществе положение этой группы весьма драматично. Оно определяется ситуацией глубокого разрыва между низким и нестабильным уровнем дохода и высоким уровнем образования, лежащим в основе ситуации статусной рассогласованности, присущей ей в современных условиях и типичной для многих потенциальных групп российского среднего класса, обозначенных нами ранее как «пост-специалисты».

циология свободы: трансформирующееся общество. М.: МОНФ, 2000.

⁴⁰ См. напр.: Тихонова Н.Е. Роль личностных факторов в попадании в состав среднего класса // Обновление России: трудный поиск решений. С. 137-152.

⁴¹ Тойнби А.Дж. Постигание истории. М.: Прогресс, 1991. С. 260-261.

⁴² Штомпка П. Ук. раб. С. 301.

Эта ситуация дополняется порожденным противоречивым состоянием российской науки социальным престижем статуса ученого. Она становится основанием для отнесения ученых к группе новых бедных или работающих бедных⁴³. Как следствие происходит хорошо известное сегодня бегство из науки (в бизнес, в маркетинг и т.п.) или бегство науки, особенно «молодой», за рубеж, именуемое «утечкой мозгов». Однако академические научные коллективы продолжают существовать, базируясь, в основном, на энтузиазме ученых, подкрепляемом грантовой системой финансирования отдельных проектов и различного рода подработками.

Таким образом, в положении этой социально-профессиональной группы концентрируется суть противоречий положения среднего класса в современном российском обществе, заключающаяся в фактической институционализации на уровне государственной политики маргинализованного статуса его представителей. Здесь также переплетаются социальные траектории и коллизии сосуществования «старого» и «молодого» средних классов, и возникающий конфликт старых и формирующихся норм, ценностей и образцов поведения составляет суть маргинальной ситуации, преодоление которой осуществляется в различных стратегиях.

Кратко суть рассматриваемой проблемы можно охарактеризовать следующим образом. Бесперспективность деятельности многих научных центров, институционализированный государством отрыв среднего уровня академических зарплат даже от уровня прожиточного минимума, фактически официально сдвигающий ученых в разряд депривированных групп населения на рынке труда (по разным причинам, которые здесь не рассматриваются), вступают в противоречие с объективно высоким социальным статусом, в основе которого – высокий уровень образования, креативный потенциал, высокие ценностно-нормативные установки. В исследовании нормативно-креативного потенциала ученых представляют интерес стратегии, направленные на выработку моделей и механизмов сохранения своего социально-профессионального статуса, его уровня и социального престижа.

Каким образом это происходит – проследим на данных исследования стратегий поведения различных групп на рынке труда⁴⁴, используя методологию качественного анализа полуструктурированных интервью (в выборку попало 35 сотрудников двух институтов Российской академии наук естественно-научного профиля в Москве⁴⁵, среди респондентов 18 мужчин, 17 женщин; 18 человек моложе 40 лет, 17 – старше, с примерно одинаковым распределением по полу в обеих возрастных группах).

Давая характеристики институциональной среды, в которой существует российская наука, респонденты не жалеют темных красок и негативных метафор. В таком состоянии дел чаще обвиняется государство, в частности, институты управления наукой («... вот там стоит этот самый, президиум, который имеет статус ... госслужащих в ранге министерства. Зарплата 8 тысяч, если считать уборщиц. Какое им дело до этого быдла, которое в институтах...»; «Есть такой фонд РФФИ — правила меняются каждый год»). Респонденты указывают на неопределенность ситуации, бесперспективность («Все совершенно дохлое у нас...», руководитель). Соответственно, негативно характеризуются и удовлетворенность положением дел, и собственные перспективы. Тем не менее люди остаются работать и приток молодых в науку достаточно интенсивен. В исследуемом институте за годы упадка произошла «кристаллизация», достаточно четко расставившая людей по определенным местам. Одни ушли в другие сферы деятельности, чаще всего в бизнес, коммерцию, продолжая числиться в НИИ. Но выделилась часть активно работающих в науке людей. По подсчетам одного из руководителей подразделений института, «приблизительно 20-30 процентов популяции научных сотрудников... активно участвуют в грантах... Остальные находятся ... в таком покоящемся, спящем состоянии — работают, но не очень активно...». Главный фактор такого разделения – интерес, потребность в научной работе, иными словами, отмечаемый многими исследователями личностный фактор. «Есть люди, которые хотят работать – они ищут какие-то пути, способы решить проблемы, и у тех людей есть какие-то явные перспективы, а есть люди, которые выдохлись, они живут тем, что есть. Сейчас все зависит от человека, личности, как он работает, что он хочет, чего он может добиться, какие цели перед собой ставит» (сотрудница отдела аспирантуры).

Анализ интервью абсолютно четко подтверждает эти наблюдения. Он позволяет увидеть, как процессы адаптации постепенно изменяют среду, отношения, распределение ролей, приводя к формированию новых норм. Суть этого процесса в следующем. Существует официальная структура занятости в сфере науки, с устоявшейся иерархией отношений, карьерного продвижения, системы материального вознаграждения, поощрения и т.д. Но одновременно с этим работники РАН участвуют в другой системе занятости, которую можно назвать «теневой». Она и дает возможность существовать – выживать или обеспечивать вполне достойный уровень жизни. При ближайшем рассмотрении можно выделить два основных типа поведения ученых в отношении сохранения своего статуса по степени воздействия на институциональном уровне.

«Интенсивный» тип – формирование новых норм и отношений в науке. Здесь можно выделить различные виды деятельности, направленные преимущественно на разработку научного направления или на зарабатывание денег для науки. Ведущими в этом процессе становятся отдельные индивиды, и важны не только

⁴³ См.: Петрова Л.Е. Жизненные стратегии «новых бедных» ученых // Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ) / Под ред. проф. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2000.

⁴⁴ Исследование по теме «Гендерная специфика поведения на рынке труда» – соруководители С. Ашвин, С. Ярошенко, грант INTAS 97-20280.

⁴⁵ Интервью проведены О. Исуповой (12 интервью) и И. Поповой (23 интервью).

характер, личностные свойства, но и сформированные в процессе прежней деятельности убеждения, установки. Это можно проследить на примере одной из лабораторий, считающейся, по признанию молодой сотрудницы, «элитной». Вместе с изменением условий здесь произошла смена стиля управления, отражающая смену стиля самого существования науки. Бывший заведующий лабораторией передал бразды правления своему более молодому коллеге, потому что «...почувствовал, что нужно в современных условиях искать какие-то новые подходы, которые мне... или не знакомы, или неприятны... Раньше мы были зависимы, так сказать, только от государства. Это что-то такое великое, благородное. Мы понимали, что мы государевы люди. А сейчас мы просим гранты во множестве источников, каждый раз стелемся... Как на базаре мы продаемся». Теперешний руководитель лаборатории принял новые правила игры: «Сейчас очень нелегко. Куча отрицательных моментов, которые неприятны. Но приходится принимать их. Один из таких тяжелых моментов научной жизни, впрочем, как и в других областях деятельности в нашей стране, — это то, что произошла резкая смена правил игры. С патерналистического подхода — стабильные ставки и прочее, то что называлось у нас уверенностью в завтрашнем дне, — мы перешли в режим, несколько похожий на западный, но, как всегда, и в этом смысле мы отличаемся, на худший западный стиль... Ты получаешь этот грант, но ты не знаешь, какие это деньги, на сколько лет...». В результате создан вполне успешно действующий механизм того, что респондент определил как научный менеджмент, благодаря которому деятельность лаборатории развивает определенное научное направление и в то же время обеспечивает вполне приемлемый уровень оплаты труда сотрудников. Другой вариант в рамках этой же модели описывает заместитель директора института и по совместительству руководитель инновационной фирмы: «Эта фирма занимается и научной деятельностью... Но в нашей стране высокие технологии и деньги — вещи разные. Мы продолжаем вкладывать деньги в высокие технологии, а деньги фирма зарабатывает в основном коммерческой деятельностью, но вполне пристойной. Мы оптовые поставщики и представители нескольких солидных иностранных фирм». В конечном итоге благодаря деятельности такого типа образуется достаточно высокий (по крайней мере, устраивающий и сотрудников, и самих «научных менеджеров») уровень оплаты труда, который компенсирует потерю социального престижа группы ученых в целом в обществе по этому показателю, по крайней мере, «вытягивает планку» материального благосостояния до среднего, приемлемого уровня.

К этому типу поведения можно отнести сочетание научными работниками видов деятельности (подработок, вторых мест работы, грантов и т.д.), подчиненных не просто поддержанию определенного материального уровня, но формирующих активную научную деятельность. Именно деятельность, основанная на научном интересе, остается главным мотивом и занимает центральное место. Результаты исследования Института естествознания и техники РАН позволяют предполагать, что эта группа достаточно велика: по этим данным, половина опрошенных научных сотрудников не хочет иметь заработков вне науки, поскольку не считает возможным отвлекаться от основного дела⁴⁶. В целом же структура подработок в сфере науки по данным этого опроса такова:

Таблица 6.5⁴⁷

Структура дополнительных заработков ученых в сфере науки
в 1994-1998 годах, %

Дополнительные заработки в сфере науки	1994	1996	1998
По российским грантам, программам	31	60	58
По зарубежным грантам, программам	16	46	50
По хоздоговорам, ВТК и т.п.	24	14	21
По совместительству в других научных организациях	13	14	10
За преподавательскую работу	8	10	17
Отсутствие всякой дополнительной работы	30	11	12

* Суммы в столбцах могут быть более 100 %, так как некоторые респонденты называли несколько видов работы.

Таким образом, в рамках данного типа формируется «изнутри» новая модель научной деятельности, опирающаяся в основном на то, что можно назвать новым институтом **научного менеджмента**. Характерным для нее являются попытки разработки новых научных направлений, сочетающих фундаментальную и прикладную стороны науки с обеспечением достаточно высоких заработков.

«Экстенсивный» тип — ориентация в основном на поддержание приемлемого уровня жизни при возможности работать в науке с помощью тех или иных видов заработков. Это — преимущественная опора на ресурсы домохозяйства (супругов, родственников), социальный обмен на основе самоорганизации взаимопомощи, сдача квартиры внаем и т.д. Это краткосрочные поездки за границу. Наконец, это подработки, не лежащие в русле основной деятельности, — наиболее разрушающий и опасный тип занятости. Человек вынужден распределять себя в двух совершенно различных, никак не стыкующихся областях деятельности, не достигая в конечном

⁴⁶ Российская эмпирическая наука в зеркале социологии. Эмпирические исследования 1994-1999 годов // НГ-Наука № 5, 24 мая 2000 г. С.5.

⁴⁷ Там же.

счете успеха ни в одной из них. Создается сложнейшая, фрустрирующая ситуация неопределенности социального статуса и его перспектив («Мне бы не хотелось уходить из науки, так как попадаешь в другую среду... Это — понижение социального статуса. Поэтому я тружусь между этими двумя профессиями...» — руководитель лаборатории). Нельзя не видеть противоречивость этого положения, объективную бесперспективность затрачиваемых ресурсов и усилий. Несмотря на более высокие заработки, люди до конца пытаются удержаться в главной сфере своей деятельности («я скорее от этого от всего уже устала, и хочется какой-нибудь такой простой научной работы... того, что дорого сердцу, все ж таки»).

Характерной для данного типа следует назвать и модель поведения в сохранении статуса ученого, формируемую в основном молодыми респондентами, — эта четкая ориентация на работу за рубежом, другими словами, на иную, «нормальную» в отношении науки институциональную среду («Здесь нет перспектив. И в финансовом отношении, и в отношении содержания работы. Единственная перспектива — уехать за границу» — сотрудник Института, 29 лет). Противоречие между выбором в пользу науки как профессии и отсутствием перспектив разрешается молодыми учеными через довольно хорошо отлаженный механизм — поиск работы за границей, иначе говоря, «утечку мозгов». Трудовой путь выстраивается следующим образом (как это описал один из молодых сотрудников, уехавший вскоре за границу): учеба в вузе, работа в академическом институте, защита кандидатской диссертации и далее поиск работы в других странах, который ведется в основном через знакомых и через Интернет.

Решение на отъезд и работу за границей, как показывают материалы интервью, часто дается нелегко, через сомнения, компромиссы. На него влияют многие обстоятельства — помимо установок на приемлемый уровень жизни и условия работы, это может быть пример знакомых и наличие связей в местах предполагаемой работы. Важно и осознание «быстротечности» основного ресурса, помогающего в поисках места за рубежом — молодого возраста (до 30-35 лет). Кстати, отсутствие этого ресурса — реальный барьер для многих активных ученых «за 40», который они констатируют с определенной долей сожаления, или, может быть, самооправдания в том, что они остались «бороться» за свое место под солнцем здесь. В любом случае, работа за границей рассматривается как реальный шанс профессионального роста («общая тенденция такова, что найти хорошую работу за границей намного проще, чем найти хорошую работу здесь» — сотрудник института, 33 года).

Тем не менее на поиск места за границей нацелены не все молодые ученые. Останавливает осознание трудностей адаптации, понимание того, что российских ученых рассматривают как дешевую рабочую силу при достаточно высоком качестве подготовки («Наше качество образования существенно выше...» — сотрудник института, 33 года. «Я была за границей, работала. Мне там не нравится. Там обращаются с нами, как с дешевой рабочей силой. Меня это совершенно не устраивает» — сотрудница института, 31 год). Такое положение дел можно рассматривать как еще один институционализированный барьер на пути завоевания статуса в ситуации российской науки. В нашей выборке о четкой ориентации на работу только на родине, для родины говорили в основном «молодые провинциаль». Впрочем, для них столица — слишком сложный и важный уровень профессиональной карьеры, объективно останавливающий их «продвижение на запад», которое, в общем, не отвергается.

Итак, описанный путь — наименее продуктивный путь существования в науке. Скорее он направлен на сохранение статус-кво в ней и, в конечном итоге, объективно ведет к деградации и этой сферы, и работников, поскольку не способствует выработке новых, более приемлемых способов существования данной социoproфессиональной группы, иными словами, создает ситуацию, в которой противоречие между основными нормами и ценностями этой группы и существующими условиями не находит своего оптимального разрешения.

Как различаются между собой эти типы и что определяет выбор какого-либо из них? В конечном итоге, чем отличаются люди, отнесенные к тому или иному типу поведения? По данным интервью трудно сделать однозначные выводы о том, какие критерии являются решающими, какие нормы лежат в их основе: подлинного научного интереса или ценностей профессионализма, творчества или рутины и т.д. Те или иные варианты следования этим нормам в различных пропорциях встречаются в обоих типах поведения. Но в факте того, что он выбран, реже играют роль внешние условия, чаще — личностные качества. Иными словами, тип личности, созидающий новые институциональные основания позитивных структурных изменений. («Это все за счет энергии — моей личной энергии. Если я это оставлю месяца на три, на пять — все развалится. Нет команды, людей, которые могли бы меня замещать» — руководитель подразделения Института).

Приведенные результаты исследования — иллюстрация путей и способов адаптации различных групп, наполняющих традиционный средний класс, в российских условиях, общая характеристика поведенческих стратегий, которые могут стать, ввиду своей распространенности, базой для генезиса норм, ценностей, институтов новой институциональной среды⁴⁸. Мы показали наиболее общие тенденции их формирования на микроуровне.

Подводя итог, следует еще раз подчеркнуть, что проблема создания среднего класса в российском обществе имеет две стороны. Одна из них связана с переструктурированием маргинализированной «средней массы» населения, являющейся потенциалом формирования среднего класса. Другая — с созданием оптимальной

⁴⁸ См.: Войтович С. Проблема социальных институтов в социологии // Социология: теория, методы, маркетинг. Институт социологии НАН Украины. 1999. № 2. С. 153.

институциональной среды: приведением в соответствие друг с другом формальных и неформальных норм, правил, выстраиванием социально приемлемой иерархии ценностей, образующих основу норм и т.д. Следует акцентировать и важность определения «направлений» формирования институциональной среды, диалектики и динамики базовых и дополнительных институтов. Очевидно, что эта сторона является доминирующей в решении указанной проблемы.

Итак, вопрос о перспективах среднего класса остается, главным образом, вопросом о создании условий стабильного и динамичного развития для подавляющего большинства домохозяйств, вполне готовых занять это место. В наиболее общем виде усилия по созданию этих условий должны быть направлены на выстраивание институциональной среды, способствующей сохранению и нормальному использованию потенциала «старых» и расширяющей ресурсы «новых» средних слоев.

* * *

Несмотря на *незавершенность* институциональных преобразований, *нестабильность* официальных правил игры и их *нелегитимность* для большей части субъектов микроуровня, современное институциональное пространство существенно отличается от дореформенного, благодаря тем шагам, которые были сделаны по формированию новых экономических институтов. Вместе с тем степень продвижения к институциональному пространству западного образца отнюдь не такова, как могло бы показаться, если судить по формальным признакам тех или иных институтов, которые уже сегодня можно обнаружить в российской действительности. В современном институциональном пространстве многое из того, что официально провозглашалось, отсутствует, в то время как имеется многое из того, что не провозглашалось и с точки зрения долговременных целей реформ является нежелательным.

Современное институциональное пространство России характеризуется следующими основными особенностями: внедрением новых экономических и политических прав, которые существенно изменили ролевую систему общества; неактуальностью и нелегитимностью для большей части населения провозглашенных институционально-правовых изменений; ослаблением контроля со стороны государства за соблюдением правовых норм; активным нарушением властями разных уровней законных прав рядовых граждан; ослаблением горизонтального контроля за правильностью исполнения ролевых ожиданий; институционализацией неформальных и неправовых типов социальных взаимодействий; воспроизводством "административно-командных" правил игры в новых условиях; слабостью протестного потенциала индивидов, столкнувшихся с нарушением формальных "правил игры"; нестабильностью, изменчивостью "правил игры", их неформальностью.

О чем свидетельствуют эти особенности современного институционального пространства? Во-первых, о том, что в полном соответствии с теорией трансформационного процесса Т.И. Заславской непосредственным фактором институциональных изменений служат не столько целенаправленная деятельность элит – ведь, как показывает опыт, деятельность даже опытных реформаторов почти никогда не ведет к намечаемым целям, — и не обусловленное ею поведение массовых групп населения, а сложные *массовые трансформационные процессы*, концентрирующие итоги *разнонаправленной*, но и *взаимосвязанной* деятельности множества социальных субъектов. Среди них – и правящая элита, и предприниматели-новаторы, и руководители-консерваторы, и массовые слои, непосредственно не причастные к инновационной деятельности. И если активные представители массовых общественных групп оказывают влияние на институциональные преобразования *массовой инновационно-предпринимательской деятельностью* (т.е. использованием, развитием, закреплением новых норм и правил), то остальная часть общества — *реактивно-адаптационным поведением*, т.е. выбором и реализацией доступных этим субъектам способов адаптации к изменившимся условиям.

Во-вторых, отклонение декларируемых целей от результатов институциональных преобразований свидетельствует о важной роли массового трансформационного поведения субъектов микроуровня. Специфика последнего определяется как социокультурными особенностями микросубъектов, так и особенностями условий их жизнедеятельности. Сказывается и то, что субъекты низшего уровня в любых условиях имеют определенную свободу выбора способов поведения. Как показывают исследования, сложность реформирования российской экономики в значительной степени определяется тем, что, в то время как российская экономическая культура больше тяготеет к восточному типу, более привлекательным и престижным для России традиционно остается Запад. В ходе современных реформ, как и прежде, за основу брались именно западные модели.

В-третьих, в доминирующих стратегиях адаптационного поведения степень обращения к новым правилам и правилам игры не велика, в то время как *неправовые и неформальные* способы поведения сегодня демонстрируют свою эффективность и, закрепляясь в массовых социальных практиках, становятся важным элементом нового институционального пространства.

В сложившихся условиях важную роль играют *нерыночные стратегии выживания домохозяйств* (самообеспечение продуктами питания, сетевая неформальная взаимопомощь), указывающие на архаизацию экономической деятельности. Выбор этих стратегий выживания обусловлен падением денежных доходов населения за годы реформ, низким рыночным потенциалом домохозяйств (небольшими шансами их членов на рынке труда), ценностью родственных отношений, крестьянскими корнями городских домохозяйств и повышает уровень независимости домохозяйств от неопределенности рыночной экономики. Продукты и услуги, получаемые из этих источников, обуславливают низкий спрос на соответствующие продукты и услуги на потребительском рынке, что затрудняет развитие соответствующих секторов ориентированного на рынок производства. В ре-

зультате развитие потребительского рынка *качественных* услуг и предметов длительного пользования в настоящее время определяют всего лишь четверть домохозяйств, а покупку автомобилей и недвижимости – менее 5%.

Подрыв доверия населения к финансовым институтам, падение денежных доходов населения обусловили снижение и примитивизацию *сберегательной активности*. Произошел возврат к традиционным формам сбережений ("Сбербанк плюс чулок") при направлении возросшей части сбережений на улучшение жилищных условий. Как показывают исследования, время поиска новых альтернативных (и рискованных) форм вложений в негосударственном финансовом секторе в целом прошло.

Таким образом, в современных условиях у экономических субъектов микроуровня в большом числе случаев явно доминируют отклоняющиеся от рыночных практики, а именно: поведение, ориентированное на натуральную ("домашнюю"), иерархичную и теневую экономики, — в противовес "нормальному" рыночному поведению, предполагающему взаимовыгодные, разрешенные законом, равноправные обменные отношения.

Новая трудовая идеология, акцентирующая ценности высокого дохода и разнообразного материального потребления, а также частной инициативы, вступает в противоречие с особенностями российского *рынка труда*, на котором для большей части домашних хозяйств основным источником дохода является работа не в новом частном секторе, а в бюджетных и бывших государственных предприятиях (различных АО). Исследователи отмечают, что в настоящее время новый частный сектор, обеспечивая первичную занятость для 10-15% населения России и тем самым играя существенную роль на рынке труда, уже подошел к своим пределам. Это связано с тем, что он ограничивается в основном сферой торговли, услуг, легкой промышленности и поэтому не может заместить традиционные формы занятости.

Вместе с тем можно обозначить и определенные позитивные изменения в массовой трансформационной активности субъектов микроуровня. Прежде всего, произошел массовый рост самостоятельности, опоры на свои собственные силы, а не на помощь властей. Иными словами, возросло осознание того, что без опоры на собственные силы, без активных усилий по поиску своего места в новой институциональной среде, в современных условиях нельзя выжить или сохранить (повысить) прежний уровень и образ жизни. Формируются такие способы проектирования занятости, когда активные действия мыслятся в качестве нормы поведения. Наиболее характерны они для работников новых частных предприятий, ориентированных на максимизацию своего труда ради высокого заработка, и безработных. На уровне отдельных фирм уже сегодня также наблюдаются ростки "новой" экономической культуры, базирующейся на ценностях индивидуализма и независимости. Расширение их числа связывается с выходом на арену политики, хозяйственной и культурной жизни новых поколений – "восьмидесятников" и "поствосьмидесятников". Все эти позитивные изменения образуют потенциал – а при благоприятных внешних условиях станут важным фактором — дальнейших институциональных реформ. С созданием благоприятной институциональной среды связываются перспективы расширения и *среднего класса* как главного агента и ожидаемого результата институциональных реформ.

Институциональный анализ экономических субъектов, действующих на микроуровне, позволил выявить ряд факторов, требующих первостепенного внимания при осуществлении реформ. Исследования показали, что в сложившихся условиях только опора на собственные силы не позволяет большинству субъектов микроуровня успешно преодолевать имеющиеся социальные и экономические ограничители. Многое зависит от особенностей экономической и социальной политики *государства* (структурной, налоговой, денежно-кредитной, правовой, а также политики в области убеждения-разъяснения и др.). Именно политика государства породила такие правила игры, которые неоднократно подрывали имеющиеся у субъектов способы преодоления ограничений (утрата личных сбережений на входе и в процессе реформ, задержки с выплатой заработной платы от полугода до 2-3 лет, невыполнение государством своих обязательств за сданную продукцию, трудности получения кредитов и пр.). И все это, в свою очередь, сказалось на становлении доминирующих (доступных и предпочтительных) стратегий потребительского, трудового, финансового поведения микросубъектов — стратегий, которые сдерживают формирование соответствующих рынков.

Необходимость обращения к субъектам более высокого уровня обусловлена еще и тем, что в новом институциональном пространстве, в котором действуют микросубъекты, сегодня доминируют *неправовые и неформальные* способы поведения. Причем среди нарушителей законных прав рядовых граждан лидируют *власти разных уровней*, будь то центральные, местные органы власти или руководители предприятий, организаций, фирм. Нарушения прав властями стали массовыми, а противодействие им – редким, бесперспективным и небезопасным, что существенно затрудняет формирование рыночных правил игры. Поэтому, наряду с государством, необходимо рассмотреть и фирмы. Тем более, что "статус" труда как основного способа адаптации и важной сферы жизнедеятельности субъектов микроуровня актуализирует исследование доминирующих практик и правил игры в этой области. Институциональному анализу фирм и государства посвящены две последующие части.