

## Средний класс в России: мифы или реальность

### Вводные замечания

**Н**аблюдаемые в обыденной жизни в последние два-три года факты показывают, что в России начал появляться слой населения, который уже нельзя безоговорочно отнести ни к богатым, ни к бедным. Покупки современных товаров длительного пользования западного образца, проведение свободного и отпускного времени демонстрируют, что этот слой не живет только "сводя концы с концами". Поэтому все чаще в среде экономистов, социологов и политологов возникает вопрос: происходит ли в России становление того слоя, который в западных странах принято называть "средним классом". Если да, то каков его размер, состав, кто является его модальной группой? Если нет, то в чем причины, какие для этого нужны условия.

Такой общественный интерес к данной теме не случаен. Формирование среднего класса рассматривается практически всеми исследователями как реальный положительный результат экономических реформ, как доказательство того, что экономические и политические реформы, преобразуя экономику и социально-политическую систему, формируют адекватную ей социальную структуру.

Изменение социальной структуры, появление в ней принципиально новых слоев общества (новая буржуазия, новая бюрократия, предприниматели, свободные профессионалы, "челноки", безработные, криминальные группы и др.), остро поставило перед новыми и традиционными общностями вопросы об осознании их собственной индивидуальной и групповой идентичности, о месте в социальной иерархии, о социальном престиже.

Без самоидентификации, без субъективных оценок своего собственного статуса, статуса окружающих людей и представителей разных социальных групп вряд ли можно говорить о формировании новой стратификационной системы, а вместе с ней о становлении новых идентификационных систем, позволяющих осознать индивидуальные и групповые интересы в быстроизменяющемся обществе. Поэтому важно исследовать формирование среднего класса с позиции того, существует ли в общественном сознании представление о среднем классе как таковом, какие социальные группы составляют его наполнение, какие категории людей идентифици-

руют себя со средним классом, каковы их объективные характеристики социально-экономического положения.

Такой подход к изучению процессов формирования среднего класса условно можно назвать субъективным. Его суть состоит в том, что *объект* изучения — средний класс — выделяется на основе самоидентификации людей с данным социальным слоем. Поэтому в дальнейшем мы будем пользоваться термином "субъективный средний класс" именно в этом значении.

В качестве эмпирических показателей, характеризующих положение среднего класса, были использованы следующие характеристики:

1. Уровень образования, статус в профессионально-должностной структуре, род занятий.

2. Экономическое и финансовое положение: доходы, заработная плата, сбережения, наличие в семье вещей длительного пользования, том числе купленные после 1992 г., субъективные оценки материального положения.

3. Жилищные условия, проведение ремонта, намерение улучшить жилье.

4. Проведение отпуска (дома или на даче, в гостях у родственников, отдых по путевке в России или за рубежом).

5. Оценка экономических и социально-политических последствий реформ.

### **Состав субъективного среднего класса**

Результаты исследований ВЦИОМ, проводимых с 1991 г. показывают, что самоидентификация на стратификационной шкале становится все более привычной для российского населения (табл. 1).

Если в 1991 г. более трети опрошенных затруднились отнести себя к какому-либо слою или вообще отрицали наличие в обществе такого деления, то уже с 1996 г. самоидентификация с данными социальными категориями для подавляющего большинства не встречает затруднений. Об этом свидетельствует достаточная стабильность получаемых распределений. В то же время некоторые изменения в самоидентификации с тем или иным слоем отражают, на наш взгляд, реальные подвижки в структуре занятости, в уровне жизни населения.

Это свидетельствует о том, что новая идентификационная система все больше укореняется в массовом сознании, а само понятие "средний класс" становится более привычным. Доля тех, кто считает себя принадлежащим к среднему слою, выросла до 42%. Эта доля хотя и меньше в сравнении со странами с развитой рыночной экономикой и демократической политической системой, но вполне сопоставима (см. табл. 1).

**Таблица 1**

**К какому слою в обществе Вы бы, скорее всего, себя отнесли?  
(в % от числа опрошенных)**

Вариант ответа	1991 г N=1600	1996 г. N=2400	1997г N=2400	1998 г. (ноябрь) N=2400
К низшему слою	3	13	14	14
К рабочим	42	37	37	34
К среднему слою	18	39	38	42
К высшему слою	1	1	1	1
Затруднились ответить	16	8	10	8
Не признаю такого подхода	20	-	-	-

**1992 г. (в % от числа ответивших, международный проект  
"International Social Science Programm" (ISSP))**

Вариант ответа	Австрия	Западная Германия	Велико- британия	США	Австралия
К низшему слою	1	2	3	5	3
К рабочим	38	26	44	41	34
К среднему слою	59	71	52	52	63
К высшему слою	2	1	1	2	2

Социальный состав тех, кто относит себя к среднему классу, достаточно разнообразный (табл. 2).

Можно видеть, что к среднему классу относит себя часть рабочих, пенсионеров, (очевидно, на основе своего прошлого профессионально-должностного статуса), а также учащихся, которые считают себя средним классом на основе социального положения своих родителей.

Однако если говорить о работающем населении, то основу среднего класса составляют руководители высшего и среднего звена, и специалисты (40% — низшей, около 60% — средней его части и 83% — высшей, табл. 3).

Эти результаты вполне сопоставимы и с данными об уровне образования тех, кто относит себя к среднему классу (табл. 4).

В нижней и средней стратах по 75% респондентов со средним и высшим образованием, а верхней страте — с высшим образованием более 50%.

Чем выше образование, социально-профессиональный статус, тем чаще люди относят себя к среднему классу.

Другим важным фактором идентификации себя со средним классом, помимо социального статуса и уровня образования, является характер занятия. Две трети владельцев частных предприятий, а также тех специалистов, которые работают самостоятельно (частнопрактикующие врачи, юристы, программисты и т.п.) относят себя к среднему слою.

**Таблица 2**

**Состав социальных слоев (в % от числа опрошенных, N=2400 человек)**

Группы по социально-профессиональному статусу и роду занятий	Нижний слой		Рабочие		Средний слой			
	1996 г	1998 г	1996 г	1998 г	1996 г	1998 г.		
						низшая часть	средняя часть	высшая часть
Руководители	2	2	1	0	9	6	6	16
Специалисты	4	2	5	3	25	19	16	23
Служащие	8	6	5	8	8	14	12	9
Квалифицированные рабочие	7	7	44	32	9	10	14	2
Неквалифицированные рабочие	8	9	8	10	1	4	4	7
Учащиеся	1	—	1	3	8	7	9	12
Пенсионеры	62	56	23	23	17	22	16	3
Домохозяйки	1	4	2	7	8	4	9	7
Безработные	5	12	9	9	8	9	7	10
В среднем по выборке	13	14	37	34	39	16	23	3

**Таблица 3**

**Состав социальных слоев (в % от числа опрошенных, работающее население, 1998 г., N=1200 человек)**

Группы по социально-профессиональному статусу	Нижний слой	Рабочие	Средний слой	Высший слой
Руководитель, главный специалист	2	0	5	16
Руководитель структурного подразделения	5	2	10	26
Специалист	14	7	42	41
Служащий из числа технического или обслуживающего персонала	28	8	15	2
Квалифицированный рабочий	23	69	15	2
Неквалифицированный рабочий	26	12	3	0
Другие	4	2	10	13

**Таблица 4**

**Распределение по уровню образования (в % от числа опрошенных, 1998 г., N=2400 человек)**

Образование	Нижний		Рабочие		Средний слой			
	1996 г	1998 г	1996 г	1998 г.	1996 г	1998 г.		
						низшая часть	средняя часть	высшая часть
Высшее	6	4	4	4	25	21	25	53
Среднее	30	30	48	48	52	54	50	43
Ниже среднего	64	66	49	48	22	24	25	5

Таблица 5

**Сектор экономики**  
(в % от числа опрошенных, работающее население, 1998 г., N=1200 человек)

Сектор	В среднем	Низший слой	Рабочие	Средний слой		
				низшая часть	средняя часть	высшая часть
Государственный	42	54	30	57	42	43
Полугосударственный	29	27	44	20	21	12
Частный	29	19	26	23	37	45

Другое дело, что удельный вес самозанятого населения составляет около 10%, и в последние годы не имеет тенденции к увеличению.

Среди тех, кто относит себя к среднему классу, особенно его высшей страте, доля работающих в частном секторе экономики несколько выше (табл. 5).

Отраслевая структура работающих представителей среднего класса не имеет какой-либо специфики. Основная часть занята в промышленности, строительстве, в отраслях непроеизводственной сферы, в управлении, в вооруженных силах, в МВД.

*Если судить по результатам самоидентификации, то основными характеристиками, которые связаны с представлениями респондентов о стратификации современного российского общества, являются профессионально-должностной статус, уровень образования, владение собственным бизнесом.*

### Материальное положение

*Доходы.* Анализ уровня доходов представителей среднего слоя показывает, что для большинства из них он близок к среднему уровню, однако внутри самого класса наблюдается заметная дифференциация. Различия между тремя стратами среднего слоя (верхней, средней и нижней) больше, чем между "соседними" слоями, в частности, нижней частью среднего слоя и рабочим классом (табл. 6).

Рис. 1 иллюстрирует эти различия внутри тех, кто относит себя к среднему классу. Нижняя и средняя страты показывают близкие характеристики распределения по доходам: имея в качестве модального значения принадлежность к третьей средней позиции, нижняя страта сдвинута больше к левому краю, т.е. содержит больше представителей низкодоходных групп и, соответственно, меньше высокодоходных групп, чем средняя страта. Что касается высокодоходной страты, то распределение ее представителей по доходу кардинальным образом отлично: модальное значение этой страты соответствует последнему децилю в распределении дохо-

Таблица 6

## Соотношение доходов (1998 г., N=2400 человек)

Группа	Размер заработка, доходов от работы*		Фактический доход семьи на одного человека*	
	Июнь	Октябрь	Июнь	Октябрь
Низший слой	0,53	0,60	0,64	0,69
Рабочий класс	0,84	0,88	0,83	0,87
Средний класс	0,87	0,99	1,02	0,93
нижняя часть				
средняя часть	1,14	1,03	1,27	1,14
высшая часть	1,56	1,45	1,87	1,25

\* Средний размер равен 1.

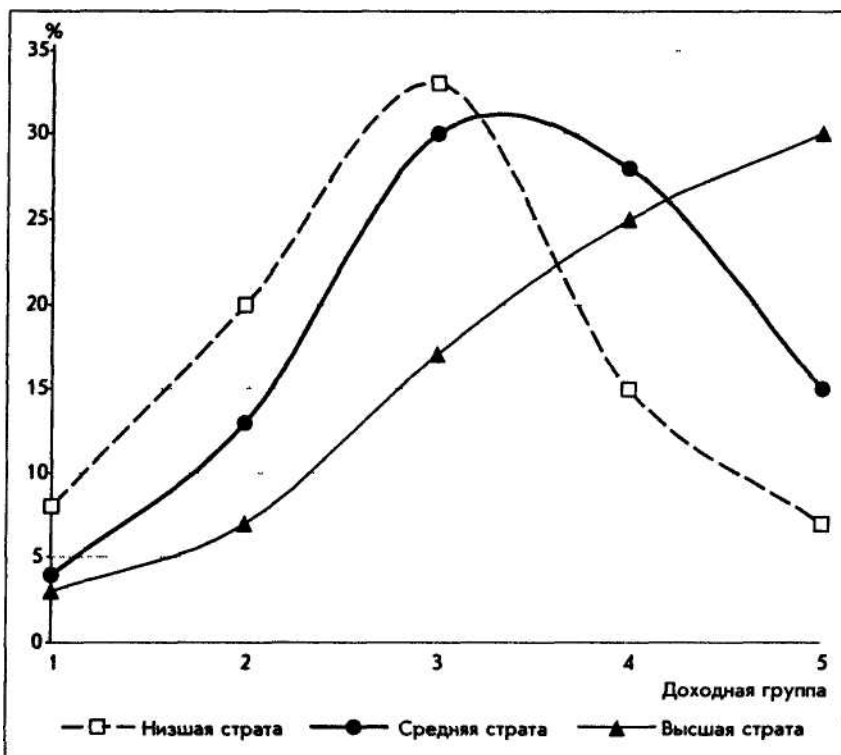
дов, т.е. наибольшее число ее представителей относится к наиболее высокодоходному слою.

Сказанное позволяет сделать заключение, что с точки зрения доходов субъективный средний класс неоднороден. Действительно, нижняя часть субъективного среднего класса и рабочий класс близки по уровню доходов, и с этой точки зрения скорее образуют один слой, который составляет 48% всего населения. Собственно средний класс в этом случае составляет около 18% и 3-4% будет приходиться на его самую высокодоходную часть — высший слой среднего класса.

Вместе с тем, несмотря на существенную дифференциацию доходов внутри субъективного среднего класса, уровень неудовлетворенности доходом, заработком довольно высокий во всех его стратах. Так, разрыв между фактическим доходом и тем, который по представлениям респондентов может обеспечить нормальный уровень жизни в соответствии со сложившимися потребностями и стандартами, наблюдается во всех трех стратах<sup>1</sup>. Приведем соотношение фактического и нормального доходов (июль, 1998 г., N=2400 человек):

Группа	Разрыв между фактическим и нормальным доходами
Высший слой	3,26
<i>Средний класс</i>	
высшая часть	2,94
средняя часть	3,14
нижняя часть	5,06
Рабочий класс	3,28
Низший слой	4,06

<sup>1</sup> Респондентам задавался вопрос: "Сколько денег сейчас нужно Вашей семье, в расчете на одного человека, чтобы жить, по Вашим представлениям, нормально?"



**Рис. 1.** Распределение среднего класса по доходным группам (на основе децильного распределения, ноябрь 1998 г.)

Доходные группы (в рублях на одного человека):

- 1 — (1 дециль): менее 140 (средний доход — 94);
- 2 — (2+3 децили): 140 — 267 (средний доход — 208);
- 3 — (4+5+6+7 децили): 267 — 500 (средний доход — 382);
- 4 — (9+8 децили): 500 — 1000 (средний доход — 674);
- 5 — (10 дециль): свыше 1000 (средний доход — 1735).

Исходя из этих данных, разрыв во всех группах составляет около 3 раз (за исключением низшего слоя, где наиболее низкие доходы). Даже если принять во внимание, что указанные фактические доходы несколько занижены во всех доходных группах, то разрыв все равно останется значительным. При этом величина "нормального" дохода в оценках представителей всех слоев не выглядит сильно завышенной. Что касается заработков, то во всех группах работающее население считает, что оно получает гораздо меньше, чем заслуживает.

Таким образом, неудовлетворенность доходами является характерной чертой не только представителей нижних слоев, но и среднего класса.

*Имущественная обеспеченность.* Характеризуя имущественную обеспеченность, можно отметить, что в целом она выше у тех, кто относит себя к среднему классу. Это касается как недвижимости (дача, собственная квартира), так и дорогостоящих предметов длительного пользования.

Так, среди низшей страты каждый пятый имеет дачу, среди средней — каждый четвертый, а среди высшей — каждый третий. Каждый десятый в высшей страте проживает в купленной квартире. Средний класс больше обеспечен современными товарами длительного пользования, особенно теми, которые вошли в обиход в последние годы: видеомагнитофон, музыкальный центр, домашний компьютер и др. (табл. 7).

Помимо вопроса о распространенности новых, нетрадиционных для большинства семей предметов домашнего обихода, нас интересовал вопрос о том, в какой мере за годы реформ шло обновление домашнего имущества. Общеизвестно, что за этот период произошло снижение реальных доходов и жизненного уровня большинства населения, что ограничивало его покупательные возможности и запросы. Одновременно шел процесс как физического, так и морального старения домашнего имущества, которое по ряду основных позиций было приобретено в 80-е годы. Поэтому обновление домашнего имущества может служить показателем того, что уровень жизни населения в

**Таблица 7**  
(фрагмент таблицы)

**Что из имеющегося домашнего имущества было приобретено после 1992 г.**  
(в % от числа опрошенных, июль 1998 г., N=2400 человек)

Предметы	Средний класс			В среднем по выборке
	низшая часть	средняя часть	верхняя часть	
Ничего из перечисленного	36	26	23	42
Цветной телевизор	42	53	56	42
Видеомагнитофон	22	33	49	22
Холодильник	14	22	31	15
Автомобиль (новый)	4	5	8	3
Автомобиль (подержанный)	9	12	22	8
Пылесос	11	18	26	12
Стереосистема	14	19	26	12
Миксер	И	13	21	10
Фотоаппарат	20	27	30	18
Микроволновая печь	4	6	17	4
Видеокамера	1	5	14	3
Стиральная машина-автомат	7	12	21	8
Домашний компьютер	3	4	6	2
Дача, дом на садовом участке, дом в деревне	3	6	8	4



Таблица 8

Число предметов домашнего имущества, приобретенного после 1992 г.  
( в % от числа опрошенных, 1998 г., N=2400 человек)

Группа	Ни одного	Один	Два—три	Четыре—пять	Шесть—семь	Восемь—десять	Более десяти
Низший слой	70	15	10	4	1	0	0
Рабочий класс	46	19	20	9	5	2	0
Средний класс	36	19	28	10	3	3	1
низшая часть							
средняя часть	26	16	27	17	6	4	2
верхняя часть	23	11	28	9	9	18	2
В среднем	42	17	22	10	4	3	1

целом или какого-либо социального слоя повышается, или по крайней мере не снижается.

В табл. 8 приведены данные опроса относительно того, что было приобретено семьями с 1992 по 1998 г. В первую очередь обращает на себя внимание тот факт, что свыше 40% опрошенных семей не смогли приобрести ничего из предложенного списка. В низшем слое доля таких семей составляет 70%. Положение среднего класса в этом отношении оказалось заметно лучше. Но и уровень его покупательной способности, обеспеченности современными предметами домашнего обихода, не только не соответствует западным стандартам потребления среднего класса, но с трудом может быть оценен как нормальный и для российского среднего класса. Так, в низшей части среднего слоя не приобрел ни одной вещи почти каждый третий (36%), в среднем — каждый четвертый. Это прямое следствие сравнительно невысоких доходов, задержек с выплатами заработной платы. Большинство же в нижней и средней стратах среднего класса, смогло приобрести не более трех предметов. Лишь в высшей страте среднего класса примерно половина приобрела один—три предмета и еще столько же — три и больше (табл. 8).

Приобретение предметов длительного пользования главным образом шло на замену устаревшего домашнего имущества: чаще всего покупались новые телевизоры, холодильники, пылесосы, фотоаппараты, стереосистемы, автомобили (скорее подержанные, чем новые). Реже покупались новые, но пока непривычные предметы, а также более дорогие: стиральная машина-автомат, миксер, микроволновая печь, видеокамера, видеоманитофон. В наборе предметов заметны различия внутри среднего класса: доля тех, кто приобрел современные и более дорогие товары, заметно выше в высшей страте, в сравнении с низшей и средней. Как и в случае доходов, различия в приобретении домашнего имущества между высшей и низшей стратами среднего класса больше, чем между нижней и

рабочим классом. Это свидетельствует о том, что уровень доходов не только определяет возможности покупок, но и распространение новых стандартов потребления.

Вместе с тем хотелось бы отметить, что подавляющее большинство покупок укладывается в границы от 200 до 700 долл., что характерно для сравнительно небогатого, по западным стандартам, населения. Исключение, пожалуй, составляют автомобили, особенно новые, но их покупку могли себе позволить 4% в низшей и 8% в высшей стратах среднего класса. Однако, несмотря на недостаточный уровень доходов, средний класс, особенно его верхняя часть, демонстрирует стремление следовать новым стандартам и образцам поведения на потребительском рынке, осваивать новые товары. Главное ограничение — доходы.

### Отношение к экономической реформе

Отношение представителей среднего класса к происходящим изменениям в экономике и политике позволяет понять, насколько применимо к нынешнему российскому среднему классу утверждение о том, что именно средний класс поддерживает основные ценности рыночной экономики, является опорой политической системы, основанной на демократических принципах и выступает социальной базой политических партий, проводящих эти принципы в жизнь.

Данные, приведенные в табл. 9, показывают, что средний класс в целом является сторонником продолжения экономических реформ.

Происшедший финансовый кризис хотя и уменьшил долю сторонников курса на экономические реформы, но не изменил позицию кардинально. Доля его противников по-прежнему не превышает долю сторонников. Исключение составляет низшая страта среднего слоя, где доля сторонников реформ, их противников и неопределившихся оказались близкими, что, на наш взгляд, свидетельствует о большой неопределенности массового сознания по поводу представлений об экономической реформе в нынешней ситуации. Об этом же свидетельствует и значительная доля затруднившихся ответить во всех слоях.

Таблица 9

Рыночные реформы нужно продолжать или их следует прекратить?  
(в % от числа опрошенных, июль-"И", ноябрь-"Н", 1998 г., №=2400 человек)

Вариант ответа	В среднем		Нижний слой		Рабочие		Средний слой					
	И	Н	И	Н	И	Н	низшая часть		средняя часть		высшая часть	
							И	Н	И	Н	И	Н
Продолжать	27	25	10	12	24	22	33	31	40	37	70	36
Прекратить	31	35	42	48	30	35	28	33	19	24	14	14
Затруднились ответить	41	40	48	40	46	43	39	36	41	40	16	50

Особое внимание хотелось бы обратить на высший слой, тот, который испытал на себе влияние финансового кризиса. Здесь доля затруднившихся дать определенный ответ выросла в 3 раза и составила половину опрошенных. До кризиса представители высшего слоя в подавляющем большинстве желали продолжения реформ, которые позволили им поднять свой общественный статус, доходы, уровень жизни. После кризиса половина из них как бы потеряла ориентиры: продолжать ли курс реформ, который связывается у них с ощутимыми потерями или прекратить реформы, но тогда будущее воспринимается неопределенным.

Такая позиция вполне объяснима, ибо среди высшей страты до кризиса около 33% опрошенных считали себя в выигрыше от проводимых реформ, еще 42% — по крайней мере не проигравшими, и лишь 18% считали, что они в конечном счете проиграли от реформ (табл. 10).

В общем такое же соотношение было характерно и для средней части, с той лишь разницей, что перевес выигравших или по крайней мере не потерявших от реформ был не столь существенным. После кризиса ситуация изменилась в обратную сторону. Во всех слоях среднего класса удельный вес проигравших существенно превысил удельный вес выигравших. Это свидетельствует о резком сужении социальной базы нынешнего экономического курса. Речь идет не о снижении сторонников рыночной экономики как таковой, а о снижении сторонников того курса, который проводился в России в течение последних лет.

Однако протестный потенциал среднего класса по-настоящему намного ниже, чем среди низшего слоя и рабочих, и он не увеличился в результате кризиса. Если среди представителей низшего слоя и рабочих 30-32% опрошенных выразили готовность принять участие в демонстрациях протеста против снижения уровня жизни, то среди представителей среднего класса их 15-17%, т.е. в 2 раза меньше.

Таблица 10

**Как Вы считаете, лично Вы выиграли или проиграли от реформ?**  
(в % от числа опрошенных, июль-"И", ноябрь-"Н", 1998 г., N=2400 человек)

Вариант ответа	Нижний слой		Рабочий класс		Средний слой						В среднем по выборке	
					низшая часть		средняя часть		высшая часть			
	И	Н	И	Н	И	Н	И	Н	И	Н	И	Н
Безусловно да*	1	1	3	0	6	5	10	5	33	9	6	3
Ни то, ни другое	7	3	28	13	22	11	36	21	42	24	26	14
Скорее нет	19	33	29	35	37	31	26	33	11	32	27	32
Безусловно нет	61	58	32	45	28	43	15	27	8	30	30	42
Затруднились ответить	12	4	9	6	7	10	14	12	5	6	11	9

\* Объединены ответы "безусловно да" и "скорее да".

## Факторы самоидентификации

Для того чтобы выявить, какие из обсуждаемых нами характеристик индивидов в большей степени влияют на самоидентификацию со средним классом, был сделан регрессионный анализ. В качестве зависимой переменной рассматривался показатель распределения опрошенных на шкале "нижний слой — рабочий класс — средний слой — высший слой", а независимых переменных — 12 объективных и субъективных характеристик индивидов. Однако на разных этапах анализа половина из них была исключена либо из-за довольно высокой корреляционной связи между ними, либо из-за плохих значений оценочных показателей регрессии. В списке приводимых ниже независимых переменных, те, которые были исключены, отмечены звездочкой:

### **Социально-демографические:**

возраст\*

### **Социальный статус:**

образование;

профессионально-должностной статус\*;

статус занятости (наемные\*, предприниматели, самозанятые);

сектор экономики (государственный, полугосударственный, частный)\*;

опыт предпринимательства.

### **Материальное положение:**

душевой доход;

число вещей длительного пользования, купленных после 1992 г.\*

### **Субъективные характеристики:**

оценка динамики семейных доходов;

оценка персональных достижений в терминах "выиграл" или "проиграл"\* от реформ;

отношение к продолжению реформ;

оценка изменения позиций по десятибалльной шкале за пять лет:

повысилась\*;

понижилась\*;

стабильно низкая\*;

стабильно средняя\*;

стабильно высокая

Итоговые результаты представлены в табл. 11 и 12. Как видно из приведенных данных, выделяются, по крайней мере три группы факторов, которые определяют самоидентификацию со средним классом.

*Первая группа* включает характеристики, выражающие социальный статус индивида, образование, включенность в предпринимательство и стабильно высокая оценка своего статуса на десятимерной

Таблица 11

## Переменные регрессии

Зависимая переменная	
Субъективный средний класс	низший класс (1) рабочий класс (2) средний класс (3) нижняя часть (4) средняя часть (5) высшая часть (6)
Независимые переменные	
1 Образование	начальное (1) среднее (2) высшее (3)
2 Доход на члена семьи	руб lg
3 Изменение дохода за год	понижился остался без изменений повысился
4 Опыт предпринимательской деятельности	Занимались ли Вы когда-нибудь предпринимательской деятельностью? нет= 0 да - 1
5 Стабильно высокая позиция в течение пяти лет (на десятимерной "Социальной шкале")	высокая = 1 другие позиции = 0
6 Отношение к реформам " реформы в России должны быть продолжены или остановлены?"	остановлены = 1 продолжены = 2

Таблица 12

## Коэффициенты регрессии

Показатель	Нестандартизованные коэффициенты	Sig
Стабильно высокий статус	0,588	0,000
Образование	0,504	0,000
Изменение дохода в течение месяца	0,388	0,000
Доход на члена семьи (lg)	0,251	0,004
Отношение к реформам	0,329	0,000
Опыт предпринимательства	0,335	0,000

$$R^2=0,374$$

шкале социальных позиций. Иначе говоря, чем выше образование и субъективная оценка своего статуса, тем вероятнее идентификация себя со средним классом.

*Вторая группа* факторов характеризует финансовое положение — доходы и оценка их динамики. Чем выше доход и оценка его положительной динамики, тем более вероятно, что индивид относит себя к среднему классу.

*Третья группа* включает субъективные факторы, прежде всего отношение к реформам, идущим в России.

Таким образом, самоидентификация со средним классом в нынешней России основана на осознании своего социального статуса, материального положения, связанного прежде всего с уровнем доходов, и положительным отношением к идущим реформам, которые позволяют улучшить свое положение или по крайней мере не ухудшить его.

Характеристики стиля и образа жизни, которые играют важную роль в самоидентификации со средним классом в обществах западного типа, в России пока оказывают весьма слабое влияние на то, к какому слою относят себя люди. Последнее обстоятельство связано, на наш взгляд, с тем, что социальная дифференциация по таким показателям, как проведение отпуска, жилищные условия, обеспеченность современными предметами обихода слабее, чем различия по показателям дохода или оценкам своего социального статуса и материального положения. Вероятно, самоидентификация со средним классом на основе осознания статусных различий является начальным этапом формирования этого класса. Различия в стандартах потребления, стиле жизни как основа осознания себя представителем среднего класса характерны, очевидно, для более развитых идентификационных систем и социальной структуры общества в целом.

### Заключение

Данное исследование показало, что принятые во всем мире критерии стратификации: уровень доходов, социальный статус, владение собственностью, предпринимательская активность, уровень образования вполне овладели массовым сознанием россиян.

Вместе с тем средний слой, выделяемый на основе самоидентификации, вряд ли можно рассматривать как аналог среднего класса. Он внутренне неоднороден, является гетерогенным и по составу, и по доходу, и по потреблению, и по видам адаптационной активности, по ценностным ориентациям.

Очевидно, его верхняя и средняя части, составляющие по разным оценкам около 20%, могут рассматриваться как "зародыш" будущего среднего класса при нормальных условиях развития экономики, поддержки частного бизнеса, в том числе малого и среднего, стабильности политической системы.

Развитие среднего класса в России будет связано с тем, каково будет материальное положение и самочувствие людей с образованием, занятых наемным трудом: в первую очередь "специалистов" и "менеджеров". Причем, как показал финансовый кризис 1998 г., это касается не только занятых в эффективных секторах (кредит-

но-финансовом, торговом, информационном и пр.), но и в традиционных сферах занятости людей с образованием (производстве, науке, культуре, образовании). Государственная бюрократия, финансовая сфера, сфера обслуживания высшего класса не могут сформировать средний класс без "поддержки" всех других секторов экономики.

Развитие среднего и малого бизнеса безусловно оказывает влияние, но не играет основной роли в формировании среднего класса в России, принимая во внимание нынешнюю структуру производства и "зачаточное" состояние этого бизнеса.

Формирование среднего класса будет сопровождаться дальнейшей дифференциацией тех, кто относит себя к средним слоям, что связано прежде всего с расслоением того слоя, который раньше было принято называть "интеллигенцией". Те из представителей среднего слоя, кто смогли занять активную позицию в реформах, адаптироваться к ним за счет востребованности их профессионального мастерства, деловых качеств, будут составлять ядро среднего класса и его верхушку. Последнее будет пополняться также за счет молодежи, получившей хорошее образование и занимающей посты менеджеров, специалистов.

Другая часть "бывшей" интеллигенции, особенно средних и старших возрастов, по-видимому, будет принадлежать к низшей страте среднего слоя или даже к бедным.