

Интерес к политике: 1994—1998 гг.

1		-20	-25	-30	-35	-40	-45	-50	-55	-60	-65	-70	70+	Среднее значение
2		61	58	70	67	70	102	77	102	88	95	62	89	76
3	83	73	72	85	97	99	95	102	90	54	66	116		86
4	-20	-25	-30	-35	-40	-45	-50	-55	-60	-65	-70	70+		
5	0	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI		

1 — возрастные группы 1994 г.

2 — показатели интереса к политике 1994 г.

3 — показатели интереса к политике 1998 г.

4 — возрастные группы 1998 г.

5 — когорты (0—XI).

Способ построения показателей:

(доля отметивших, что политика интересует их "очень сильно", "сильно" и "средне") — (доля отметивших, что политика их интересует "мало" или "совсем не интересует" + 100).

Источники: Исследования типа "Мониторинг" — 1994/4; "Экспресс" — 1998/4.

Таблица 14

Уровень религиозности: 1993—1998 гг.

1		-20	-25	-30	-35	-40	-45	-50	-55	-60	-65	-70	70+	Среднее значение
2		42	51	41	45	45	43	48	68	58	60	58	61	50
3	37	54	44	41	46	42	50	43	54	56	69	70		50
4	-20	-25	-30	-35	-40	-45	-50	-55	-60	-65	-70	70+		
5	0	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI		

1 — возрастные группы 1993 г.

2 — уровень религиозности 1993 г.

3 — уровень религиозности 1998 г.

4 — возрастные группы 1998 г.

5 — когорты (0—XI).

Способ построения показателя уровня религиозности:

из общего числа ответивших вычитаются доли назвавших себя атеистами и затруднившихся с ответом.

Источники: Исследования типа "Факт" — 1993 г./3; "Мониторинг" — 1998 г./7.

шкалы — в I, VI, X—XI когортах. В остальных уровень религиозности либо не растет, либо даже снижается, В итоге общий "счет" остается как бы ничейным — 50/50.

* * *

Предложенный в настоящей статье способ рассмотрения "микроструктуры" перемен в общественном мнении не может претендовать на универсальность. Возрастные группы, когорты, — элементы аналитического изучения ситуации, но отнюдь не единицы социального действия. (Они могли бы стать компонентами такого действия, если бы в обществе существовали влиятельные молодежные или опирающиеся на молодежь когорты движения, — у нас этого нет и не предвидится.) Фактической — не обязательно сознательной и преимущественно никак не организованной — "опорой" происходящих перемен служат группы и слои, отличающиеся прежде всего уровнем урбанизованности и образования, относительная молодость выступает скорее в качестве производной характеристики. Одна из особенностей нашего развития последних лет ("вынужденный" характер трансформации, о котором приходилось писать ранее) состоит в том, что организованный — в том числе осознанный, запрограммированный, идеологизированный — характер носят не перемены, а сопротивление им. Постольку работает и возрастной фактор, т.е. включенность старших когорт в механизмы сопротивления.

Изучение "возрастной микроструктуры" изменений в оценках населения, как можно судить по приводимым данным, не позволяет считать наблюдаемые в таких масштабах сдвиги разительными или катастрофическими. Консервативность массовых установок — условие поддержания минимально необходимого баланса любой социальной динамики и практической адаптации населения к меняющимся условиям.

Людмила ХАХУЛИНА

Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации

Вводные замечания. Наблюдаемые 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 свидетельствуют о том, что этот слой не живет только "сводя концы с концами". Поэтому все чаще в среде экономистов, социологов и политологов возникают вопросы: «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 референтной группой? Если его нет, то в чем причины этого отсутствия, какие условия нужны для его оформления?»

Эти вопросы стали предметом активного обсуждения не только в средствах массовой информации, но и среди научной общественности. В последние год-два вышел ряд серьезных публикаций, в которых обсуждались условия возникновения среднего класса, оценивались размеры той группы людей, которые могли бы рассматриваться как "аналог" среднего класса в России, изучались условия их жизни и трудовой деятельности.

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-политичес-

кую систему, формируют адекватную ей социальную структуру.

Если оценивать вышедшие в последнее время публикации с точки зрения ответа на главный вопрос: "Идет ли в России формирование среднего класса или нет?", то приходится признать, что позиции авторов противоположны. Часть из них (Ю. Левада, Р. Рывкина, Е. Игитханян, З. Голенкова и др.) считают, что реформы пока не привели к формированию среднего класса. Другие авторы оценивают ситуацию более оптимистично, считая, что есть некоторый слой, пока еще немногочисленный, который можно рассматривать как прообраз среднего класса (Т. Заславская, Ф. Бенароя, Л. Беляева).

Выражая ту или иную позицию, авторы чаще всего используют объективные показатели, характеризующие материальное благосостояние, возможность вести предпринимательскую деятельность, позиции на рынке труда, стабильность положения. Реже используются субъективные показатели (оценки респондентами своего социального статуса, положения, принадлежность к той или иной социальной группе). И это не случайно. Представления о социальной стратификации, среднем классе достаточно новы для массового сознания. С развитием гласности, открытости нашего общества они проникли сначала в научный обиход, а затем, через СМИ — в массовое сознание. Данные ВЦИОМ показывают, что еще в 1991 г. самоидентификация людей с каким-либо слоем (высшим, средним, низшим) было делом необычным для массового сознания. Тогда продолжали существовать другие идентификационные категории (рабочий класс, интеллигенция, служащие, ИТР и т.п.).

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, месте в социальной иерархии, социальном престиже.

Без самоидентификации, без субъективных оценок своего 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 быстро изменяющемся обществе. Поэтому не менее важно исследовать формирование среднего класса с позиции того, существует ли в общественном сознании представление о "среднем классе" как таковом, какие социальные группы его наполняют, какие категории людей идентифицируют 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. Иначе говоря, границы среднего класса задаются теми, кто сам себя считает принадлежащим к среднему классу. Поэтому в дальнейшем мы будем пользоваться термином "субъективный средний класс" именно в этом значении.

Предметом изучения являются как объективные характеристики социального положения тех людей, которые относят себя к среднему слою (доходы, материальное положение, род занятий, уровень образования, профессионально-должностной статус), так и их субъективные оценки (отношение к происходящим изменениям в экономике и обществе в целом, к существующей власти, политические и экономические ориентации).

Основной вопрос состоял в том, чтобы выяснить, насколько субъективный средний класс консистентен с точки зрения статусных и мировоззренческих характеристик. Если люди, относящие себя к среднему слою, относительно схожи по статусным и мировоззренческим характеристикам, то такую ситуацию можно расценивать как обнадеживающую для формирования среднего класса в России. Если же этот класс отличается крайней неконсистентностью, то скорее всего идентификация со средним слоем связана с представлениями о себе не как о представителе определенного социального слоя, а просто как о среднем человеке.

В качестве *эмпирического объекта* мы рассматриваем ту совокупность респондентов, которые на вопрос: "К какому слою Вы себя скорее всего отнесли?" — давали ответ: "К среднему слою". Полученные ранее результаты показали, что удобнее пользоваться более дробной шкалой: "к верхней части среднего слоя", "к среднему слою", "к нижней части среднего слоя"*.

Иначе говоря, в данном исследовании сам средний класс рассматривается как стратифицированная общность, в которой выделяется верхняя, нижняя и средняя части.

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

экономическое и финансовое положение (доходы, заработная плата, сбережения, наличие в семье вещей длительного пользования, в том числе купленные после 1992 г., субъективные оценки материального положения); жилищные условия (проведение ремонта, намерение улучшить жилье);

проведение отпуска (дома или на даче, в гостях у родственников, отдых по путевке в России или за рубежом); уровень образования, статус в профессионально-должностной структуре, род занятий;

оценка экономических и социально-политических реформ;

политические ориентации: намерение голосовать за определенные партии и кандидатов в президенты; поддержка идущих реформ, оценка действующих институтов власти (Президент, Правительство, Дума, Федеральное Собрание).

Состав субъективного среднего класса. Результаты исследований ВЦИОМ, проведенных начиная с 1991 г., показывают, что самоидентификация на стратификационной шкале становится все более привычной для российского населения (табл. 1).

Если в 1991 г. более 1/3 опрошенных затруднялись отнести себя к какому-либо слою или вообще отрицали наличие в обществе такого деления, то уже к 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. Так, некоторые сокращения доли тех, кто относит себя к рабочему классу, отражает, на наш взгляд, сокращение занятых в промышленности, сельском хозяйстве, переход части населения, занятого прежде на рабочих профессиях, в сферу деятельности, связанную с обслуживанием населения: ремонт, торговля, оказание разного рода услуг. Но в целом, повторяем, это рас-

* Эмпирической базой исследования являются опросы населения типа "Мониторинг", проводимые ВЦИОМ по репрезентативной выборке для населения России.

Таблица 1

К какому слою в обществе Вы бы скорее всего себя отнесли? (В % к числу опрошенных.)

<i>a</i> ответы респондентов-россиян					
Варианты ответов	1991 г. N=1600 человек	1996 г. N=2400 человек	1997 г. N=2400 человек	1998 г. (ноябрь) N=2400 человек	
К низшему слою	3	13	14	14	
К рабочему классу	42	37	37	34	
К среднему слою	18	39	38	42	
К высшему слою	1	1	1	1	
Затруднились с ответом	16	8	10	8	
Не признаю такого подхода	20	—	—	—	
<i>б</i>) ответы респондентов др. стран (в % к числу ответивших; 1992 г.; ISSP)					
Варианты ответов	Австрия	Западная Германия	Великобритания	США	Австралия
К низшему слою	1	2	3	5	3
К рабочему классу	38	26	44	41	34
К среднему слою	59	71	52	52	63
К высшему слою	2	1	1	2	2

Таблица 2

Состав социальных слоев (в % к числу опрошенных)

Социально-профессиональный статус и род занятий	Нижший слой		Рабочий класс		Средний слой			
	1996 г.	1998 г.	1996 г.	1998 г.	1996 г.	1998 г.		
						низшая часть	средняя часть	высшая часть
Руководители	2	2	0	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

пределение остается стабильным по крайней мере в течение 3—4 лет. Это является свидетельством того, 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%, хотя это и меньше в сравнении со странами с развитой рыночной экономикой и демократической политической системой, но вполне сопоставима с соответствующими показателями в других странах (табл. 1).

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

Из данных табл. 2 можно видеть, что к среднему классу относит себя часть рабочих, пенсионеров (очевидно, на основе своего прошлого профессионально-должностного статуса), а также учащиеся, 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 и 83% — высшей его части, 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 среднего класса — 3/4 респондентов со средним и высшим образованием, а в его верхней страте — практически все.

Другим важным фактором идентификации себя со средним классом, помимо социального статуса и уровня образования, является характер занятия. 2/3 владельцев частных предприятий, а также специалистов, работающих самостоятельно (частнопрактикующие врачи, юристы, программисты и т.п.), относят себя к среднему слою.

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

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

Отраслевая структура работающих представителей среднего класса не имеет какой-либо специфики. Основная часть занята в промышленности, строительстве, в отраслях производственной 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, доход.

Таблица 3

Состав социальных слоев (в % к числу опрошенных; 1998 г.; работающее население; N=1200 человек)

Социально-профессиональный статус	Низший слой	Рабочий класс	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 % к числу опрошенных)

Образование	Низший слой		Рабочий класс		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 % к числу опрошенных; работающее население; 1998 г.)

Сектор экономики	В среднем	Низший слой	Рабочий класс	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

Для проверки данного предположения респондентам в ходе опроса было предложено отметить в заданном списке, к какому классу, по их мнению, относятся представители разных профессий и должностных статусов. Нас интересовало, кого из этого списка видят "рядом с собой" те, кто идентифицировал себя со "средним классом", и насколько их видение отличается от видения среднестатистического респондента.

Как оказалось, те же характеристики, т.е. владение бизнесом, социальный статус, уровень образования и уровень дохода, оказались основными критериями отнесения представителей разных профессий, социальных групп к той или иной страте, слою (табл. 6).

К верхнему слою российского общества были отнесены владельцы крупного бизнеса, имеющие высокие доходы, общественный престиж и влияние, правительственные чиновники высокого ранга, имеющие, помимо доходов, высокий общественный статус, влияние и связи, высшие менеджеры, обладающие также высоким престижем, влиянием, связями и имеющие высокие доходы. Противоречивые оценки получила такая профессиональная категория, как "профессор университета". Обладая высоким уровнем образования, культуры, ее представители снизили свой престиж за годы реформ из-за невысоких, по сравнению даже с советским периодом, доходов (которые конечно являются несопоставимо более низкими по сравнению с вышеуказанными социальными группами). Поэтому около 1/2 опрошенных отнесли профессора университета к высшему слою и примерно столько же — к среднему, понимая, что в социальной стратификации нынешнего российского общества эта категория все же больше характерна для среднего слоя.

К среднему слою большинство опрошенных отнесли владельцев среднего и мелкого бизнеса, офицеров среднего звена действующей армии, МВД. Что касается представителей таких массовых профессий, как учитель и врач, то они в глазах населения занимают сегодня промежуточное положение между средним и низшим слоем (оценки разделились примерно поровну). По уровню об-

Таблица 6

К какому слою в нашем обществе относятся представители профессий

Высший слой	Банкир Директор крупного завода Начальник управления в министерстве Владелец крупных магазинов, супермаркетов (70—80% опрошенных)
Слой между высшим и средним	Профессор университета (45% опрошенных)
Средний слой	Фермер Майор действующей армии Владелец авторемонтной мастерской Инспектор ГАИ (50—60% опрошенных)
Слой между средним и низшим	"Челноки" Продавец в киоске, палатке Врач государственной (муниципальной) больницы, поликлиники Учитель средней школы Мастер на заводе (35—40% опрошенных)
Низший слой	Водитель автобуса Сантехник в домоуправлении Тракторист (50—60% опрошенных)

Распределение по среднедушевому доходу
(в руб.; 1998 г.)

Слой общества	Июль	Ноябрь
Высший слой	1735	1570
Средний класс:		
высшая часть	958	626
средняя часть	650	712
низшая часть	522	463
Рабочий класс	425	433
Низший слой	326	343

Таблица 8

Соотношение доходов
(в % к среднему размеру дохода; 1998 г.)

Слой общества	Размер заработка, доходов от работы		Фактический доход семьи на одного человека	
	Июнь	Октябрь	Июнь	Октябрь
Низший слой	53	60	64	69
Рабочий класс	84	88	83	87
Средний класс:				
низшая часть	87	99	102	93
средняя часть	114	103	127	114
высшая часть	156	145	187	125

разования, социальному статусу и престижу они оцениваются как представители среднего класса. Однако по уровню материального положения, которое и в советские времена не было высоким, а теперь стало просто низким, их идентифицируют скорее с низшим слоем. Обратная ситуация в оценке представителей таких новых социальных категорий, как "челноки", продавцы в коммерческих киосках. По уровню дохода они идентифицируются скорее со средним классом, а по социальному статусу, престижу — с низшим слоем.

Большинство опрошенных отнесли к низшему слою представителей рабочих профессий, причем как квалифицированных (водитель автобуса), так и менее квалифицированных (сантехник в домоуправлении).

Как видно, с точки зрения этих критериев идентификация представителей разных профессиональных и должностных групп и самоидентификация работающего населения не отличается сколько-нибудь кардинальным образом.

Это позволяет, на наш взгляд, говорить о том, что критерии новой стратификации постсоветского периода (собственность, власть, доходы, образование, социальный статус, общественный престиж) постепенно объективируются в массовом сознании.

Однако положение некоторых социальных групп, профессий амбивалентно, что и находит свое отражение в массовом сознании. По-видимому, амбивалентность присутствует в самоидентификации. Этим, очевидно, можно объяснить то, что среди низшего слоя оказались 14% специалистов, 7% руководителей (см. табл. 4).

Полученная картина состава субъективного среднего класса достаточно близка к составу среднего класса, выделяемого на основе комплекса объективированных характеристик. Так, излагая результаты экспертного опроса на тему: "Из кого может сформироваться в России средний класс?", Р.В.Рыбкина приводит пять социальных слоев: владельцы собственности, представители госаппарата, руководители государственных предприятий, интеллигенты, рабочие и крестьяне (их молодая и квалифицированная часть). Как видно, эксперты в 1993 г. и обычное население в 1998 г. имеют близкое видение того, кого можно отнести к среднему классу.

Т.И.Заславская, выделяя средний слой на основе объективных характеристик экономического, политического и социально-культурного потенциала, приходит к выводу, что он охватывает около 24% населения и включает: мелких предпринимателей, менеджмент средних и небольших предприятий, среднее звено бюрократии, старших офицеров, наиболее квалифицированных и дееспособных специалистов и рабочих.

Работы упомянутых авторов показывают, что критерии выделения среднего класса, его состав оказались сходными как в массовом сознании, так и в оценках экспертов и аналитиков.

Это служит, на наш взгляд, одним из аргументов в пользу того, что категорию "субъективного среднего класса", т.е. класса, полученного на основе самоидентификации, можно использовать для оценки общих процессов формирования среднего класса в социальной стратификации постсоветского российского общества.

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 класса — верхней, средней и нижней больше, чем между "соседними" слоями, в частности нижней частью среднего класса и рабочим классом (табл. 7 и 8).

Так, среднедушевой доход в октябре 1998 г. тех, кто отнес себя к рабочим, ниже лишь на 6 пп. по сравнению

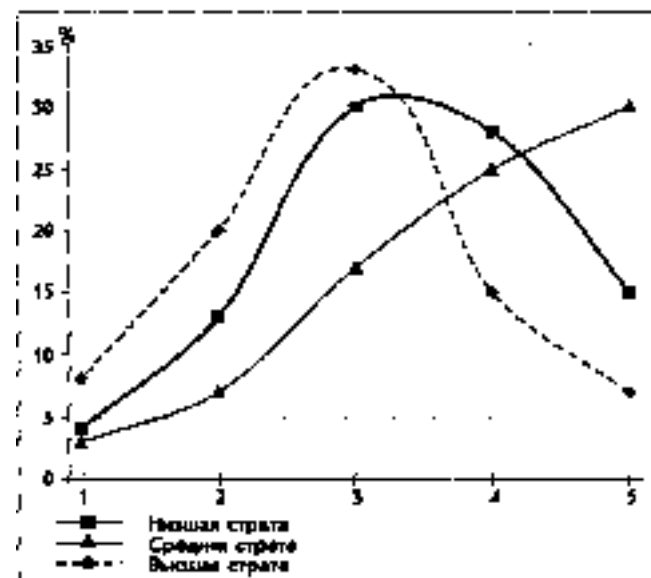


Рис. 1. Распределение среднего класса по доходным группам
Доходные группы (на основе децильного распределения; ноябрь 1998 г.; руб. на одного человека):
1 — 1 дециль: менее 140; средний доход — 94.
2 — 2+3 децили: 140—267; средний доход — 208.
3 — 4+5+6+7 децили: 267—500; средний доход — 382.
4 — 8+9 децили: 500—1000; средний доход — 674.
5 — 10 дециль: свыше 1000; средний доход — 1735.

с представителями нижней страты среднего класса, в то время как среднедушевой доход высшей страты среднего класса на 32 пп. выше, чем в его нижней страте. В июне 1998 г. эти различия были еще глубже (рис. 1). 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,

Таблица 9

**Соотношение фактического и нормального доходов
(в руб.; июнь 1998 г.)**

Слой общества	Фактический доход на одного члена семьи	Нормальный доход на одного члена семьи	Разрыв между нормальным и фактическим доходами (раз)
Высший слой	1735	5664	3,26
Средний класс			
высшая часть	958	2819	2,94
средняя часть	650	2044	3,14
нижняя часть	522	1600	3,06
Рабочий класс	425	1396	3,28
Низший слой	326	1325	4,06

Таблица 10

Что из имеющегося домашнего имущества было приобретено после 1992 г.? (В % к числу опрошенных; июль 1998 г.)

Варианты ответов	Средний класс			В среднем по выборке
	низшая часть	средняя часть	высшая 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	11	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

В табл. 10 приведены данные опроса относительно того, что было приобретено семьями с 1992 по 1998 г.

Во-первых, 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%. Это означает, что 3/4 представителей этого слоя практически были "выключены" из рынка товаров длительного пользования и, следовательно, эта часть населения оправданно относит себя к низшему слою нашего общества. Всего 15% среди них смогли позволить себе купить одну вещь (чаще всего это цветной телевизор), и только каждый десятый — два-три предмета (примерно так, как среднестатистический житель). Положение среднего класса в этом отношении оказалось заметно лучше. Но и уровень его покупательной способности, обеспеченности современными предметами домашнего обихода не только не может соответствовать 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 и выс-

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

Сказанное позволяет сделать заключение, что с точки зрения доходов субъективный средний класс достаточно неоднороден. Действительно, нижняя часть субъективно-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* (табл. 9).

Причем 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. 10).

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

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

Таблица 11

Число предметов домашнего имущества, приобретенного после 1992 г. (В % к числу опрошенных.)

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

шем — каждый четвертый. Это прямое следствие сравнительно невысоких доходов и 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 1/2 приобрела один-три предмета и еще столько же — три и больше (табл. 11).

Приобретение предметов длительного пользования шло главным образом на замену устаревшего домашнего имущества: чаще всего покупались новые телевизоры, холодильники, пылесосы, фотоаппараты, стереосистемы, автомобили (чаще подержанные, чем новые). Реже покупались новые, но пока непривычные предметы (а также более дорогие): стиральная машина-автомат, миксер, микроволновая печь, видеокамера, видеомэгафон. В наборе предметов заметны различия внутри среднего класса: доля тех, кто приобрел современные и более дорогие товары заметно выше в высшей страте, по сравнению с нижней и средней. Как и в случае доходов, различия в приобретении домашнего имущества между высшей и нижней 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 стоимость подавляющего большинства покупок составляет от 200 до 700 ам. долл., что характерно для сравнительно небогатой, по западным стандартам, части населения. Исключение, пожалуй, составляют автомобили, особенно новые, но их покупку могли себе позволить 4% в нижней и 8% в высшей страте среднего класса. Но, 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.

Жилищные условия. Результаты проведенного исследования показывают, что жилищные условия среднего класса не отличаются заметным образом от других слоев, что является наследием социалистического уравнилельного распределения государственного жилья. За годы реформ на рынке жилья не произошло таких существенных сдвигов, которые могли бы привести к углублению дифференциации жилищных условий. Формирующийся рынок жилья в силу несоответствия между стоимостью квартир и доходами большей части населения коснулся лишь очень небольшой части населения из-за неразвитости ипотечного кредитования. Так, среди высшей страты среднего класса каждый десятый смог купить себе квартиру (в типовом доме), в то время как в средней и нижней части это смогли сделать лишь единицы (2—3%). Нынешний средний класс в подавляющем большинстве без кредитования не может позволить себе купить квартиру, чтобы решить свои жилищные проблемы.

Улучшение жилищных условий в рамках того бюджета, которым располагает большинство семей, выразилось в

Таблица 12

На что Вы думаете потратить сбережения до конца этого года? (В % к числу опрошенных; ноябрь 1998 г.)

Варианты ответов	Средний класс			В среднем по выборке
	низшая часть	средняя часть	высшая часть	
Нет сбережений	77	66	63	76
На повседневные покупки	5	6	5	4
На покупку одежды, обуви	3	6	1	4
На покупку товаров для дома	1	4	1	2
На ремонт квартиры	1	2	3	1
На отдых	0	1	1	0
На образование	1	2	1	1
На лечение	1	2	1	2
На помощь родственникам	1	2	2	1
Затруднились с ответом	1	1	0	1

проведении ремонта жилья. Это наиболее часто встречающаяся статья расходов, если судить по ответам на вопрос: "Какие крупные расходы сделала Ваша семья за последние два месяца?" (В среднем по выборке на нее указали 5% опрошенных, а в верхней страте среднего класса — 9%, в средней — 8%, в нижней — 6%.)

В целом по выборке 43% семей отметили, что они делали полный или частичный ремонт, в среднем классе — больше 50%. Качество ремонта, выражаемое в затраченных на него средствах, также заметно различается. Нижняя страта среднего класса и слой рабочих в среднем на ремонт израсходовали примерно одну и ту же сумму — 1388 руб. Чуть больше затратили на ремонт представители средней страты — 1972 руб. Представители же высшего слоя израсходовали на ремонт в 4 раза больше, чем в средней страте, и в 5,6 раз — чем в нижней страте.

Сбережения. 2/3 представителей средней и верхней страт среднего класса и 3/4 нижней не имеют сбережений (табл. 12).

Столь низкий сберегательный потенциал населения связан как с невысоким уровнем доходов, так и с характером сберегательного поведения населения. Данные мониторинга за ноябрь 1998 г. показывают, что лишь единицы процентов считают, что сейчас хорошее время для того, чтобы делать сбережения. Такое настроение присуще и среднему классу. Отсутствие сбережений чаще всего мотивируется такими причинами, как недостаток средств (70% ответивших), быстрый рост цен, приводящий к обесцениванию сбережений (37%), отсутствие надежных способов хранения сбережений, большой риск их потери (26%).

Среди тех представителей среднего класса, кто имеет сбережения 50—60% ответивших предназначают их на

повседневные нужды, на покупку одежды, обуви, на покупку товаров для дома.

Новыми сберегательными мотивами, которые все больше получают распространение в связи с распадом бесплатной советской системы здравоохранения и образования, являются необходимость накоплений для получения образования и для лечения, восстановления здоровья. Эти мотивы в одинаковой мере распространены во всех стратах среднего класса. Вместе с тем наблюдаются и значительные отличия в целях сбережений между стратами. Для представителей высшей страты покупка одежды, обуви, товаров для дома не является столь значимым мотивом сбережений, как для средней и низшей страты. Представители высшей страты чаще сберегают деньги для отдыха, для ремонта квартиры, а также для того, чтобы вложить в собственный бизнес. В этом состоит принципиальное отличие мотивации сбережений более высокодоходных и высокостатусных слоев среднего класса.

Проведение отпускного времени. В целом для среднего класса характерны довольно традиционные формы проведения отпускного времени, сложившиеся еще в советские времена. Недостаток средств, необходимость работать больше для поддержания жизненного уровня семьи, распад советской системы санаторно-курортного обеспечения и сферы туризма привели к тому, что около 1/2 ответивших, по их словам, вообще не отдыхали в прошедшем году, а 1/3 отдыхали либо на даче, либо в гостях у родственников. Выезжавшие на отдых главным образом проводили свой отпуск в традиционных курортных зонах России и СНГ, отдыхая чаще "дикарем", реже в пансионатах, домах отдыха, санаториях. Отдых за рубежом могли себе позволить немногие даже в высшей страте среднего класса (около 6% ответивших). Примерно еще столько же отдыхали в курортных местах России и СНГ.

Изменение материального положения после финансового кризиса. Стало довольно общепринятым утверждение, что финансовый кризис уничтожил или, по крайней мере, сильно ухудшил положение тех, кого было принято считать средним классом.

Данные мониторинга доходов показывают, что финансовый кризис затронул все слои населения без исключения. Бедные стали еще беднее, а средние слои обеднели — так в общих словах можно охарактеризовать ситуацию. Однако определенная доля истины в том, что от кризиса пострадал больше средний класс, на наш взгляд, имеется.

Если сравнить данные о среднедушевых доходах в июле и ноябре 1998 г., то можно видеть, что у низших слоев доходы в рублях практически не изменились. Следовательно, их реальные доходы, покупательная способность снизились на величину инфляции.

Для средних слоев произошло одновременно и уменьшение номинальных доходов (в рублях), и их обесценение за счет инфляции. Другими словами, падение реальных доходов среднего класса, особенно его средней и высшей страт, было более сильным, чем в низших слоях (см. табл. 7 и 8).

Вместе с тем его представители имеют больше экономических "амортизаторов", чтобы на время смягчить падение доходов и жизненного уровня. Так, в июле 1998 г. ответили, что имеют сбережения каждый пятый в низшей страте среднего класса, каждый четвертый в средней и каждый третий в высшей. И хотя сбережения также обесцениваются инфляцией, но они все же составляют определенный "запас". У среднего класса больше объем гардероба, новее домашнее имущество. Однако действие этих факторов, не говоря о том, что большинство не имело сбережений, краткосрочное. Если заработки по-прежнему будут ниже, чем в докризисное время, и не будет ком-

пенсировать инфляцию, то неизбежны более серьезные подвижки в структуре потребления, образе и уровне жизни представителей среднего класса в сторону более низких стандартов.

Данные ноябрьского мониторинга 1998 г. показывают, что эти изменения уже обозначились. Ответы на вопрос: "От чего Вам лично, отдельным членам Вашей семьи пришлось отказаться в результате кризиса?" показывают, что разные страты среднего слоя по-разному отреагировали на снижение доходов. 2/3 относящих себя к нижней страте снизили каждодневное потребление, отказавшись от покупки некоторых продуктов питания, прежде всего от деликатесов, сладостей, некоторых товаров повседневного спроса и покупки одежды и обуви, 1/4 — от запланированных покупок товаров длительного пользования, а 1/4 — от платных медицинских услуг.

В средней страте около 1/2 опрошенных также отказались от покупок некоторых продуктов, товаров повседневного спроса, одежды, обуви, чуть больше 1/3 — от запланированных приобретений товаров длительного пользования. Здесь меньше семей (16%) отказались от платных медицинских услуг, и примерно столько же (8—9%) — от платного обучения детей и ранее запланированного отдыха (за рубежом, по путевке).

Представителям высшей страты пришлось главным образом ограничить себя в покупке одежды, обуви (57%), покупке товаров длительного пользования (29%) и использовании платными медицинскими услугами (23%). Но здесь в 2 раза ниже доля тех, кто намерен отказаться от отдыха (4%).

Отказ среднего слоя от части каждодневных покупок, от приобретения товаров длительного пользования, от пользования платным образованием, медицинским обслуживанием, от отдыха в российских и зарубежных курортных местах привели к сокращению объемов торговли, обслуживания, а следовательно, потери заработка или работы той части населения (по большей мере также относящих себя к среднему классу), которая была занята в этих сферах обслуживания.

Представители среднего класса чаще связывают уменьшение заработка, угрозу потери работы или ее потерю с финансовым кризисом. Среди представителей низшей страты, потерявших работу, 41% считают причиной этого кризиса, а в высшей страте — все из тех, кто потерял работу.

Как пытаются семьи смягчить те материальные трудности, которые возникли в связи с потерей работы кого-либо из членов семьи?

Сбережения играют малую роль, очевидно, в силу того, что их имеет небольшая часть семей. Лишь каждый десятый в нижней страте среднего слоя указал, что для смягчения материальных трудностей используются сбережения. Главное, на что опираются во всех стратах, — это помощь родственников (30—40% ответивших), случайные же заработки характерны для каждого третьего в низшей и средней стратах и лишь для каждого десятого — в высшей, снижение стандартов потребления характерно для каждого четвертого в средней и низшей стратах и практически для каждой второй семьи — в высшей.

Основные способы, с помощью которых средний класс старается пережить последствия кризиса, сводятся к помощи родственников, снижению уровня потребления, отказу от некоторых стандартов образа жизни, случайным заработкам. Какие-то способы носят кратковременный характер и не могут использоваться долгое время. Однако снижение уровня и стандартов потребления может оказаться долговременным фактором, если не произойдет позитивных изменений в экономической сфере. Снижение потребления приведет к снижению оценки своего общественного статуса и самоидентификации. Как показали

Таблица 13

Как изменилось материальное положение Вашей семьи за последний год? (В % к числу опрошенных; 1998 г.)

Варианты ответов	В среднем		Средний класс					
	Июнь	Октябрь	низшая часть		средняя часть		высшая часть	
			Июнь	Октябрь	Июнь	Октябрь	Июнь	Октябрь
Скорее улучшилось	6	2	6	2	12	5	16	5
Осталось без изменений	33	12	32	7	44	22	35	27
Скорее ухудшилось	56	83	57	88	39	70	46	64
Затруднились с ответом	4	3	5	3	5	4	3	3

результаты исследования, изменения в материальном положении сказались на его субъективных оценках. Заметно увеличилась в сравнении с докризисным периодом (июль 1998 г.) доля оценок, свидетельствующих об ухудшении материального положения за последний год (табл. 13).

Снизилась надежда и на улучшение материального положения в течение ближайшего года (табл. 14).

Особенно характерно повышение доли негативных оценок своего материального положения в докризисный и послекризисный периоды для высшей части среднего класса, т.е. его наиболее преуспевающей части. Таким образом, августовский кризис снизил не только уровень доходов и потребления среднего класса, но и степень его удовлетворенности, ухудшил психологическое состояние и моральный настрой.

Отношение к экономической реформе. Отношение представителей субъективного 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. 15, показывают, что средний класс в целом является сторонником продолжения экономических реформ.

Произошедший финансовый кризис, хотя и уменьшил долю сторонников курса на экономические реформы, но

кардинально не изменил позицию. Доля его противников по-прежнему не превышает долю сторонников. Исключение составляет лишь низшая страта среднего слоя, где доли сторонников реформ, их противников и неопределенных 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 с ответом во всех слоях.)

Особенно обращает на себя высший слой, тот, который испытал на себе влияние финансового кризиса. Здесь доля затруднившихся дать определенный ответ выросла в 3 раза и составила 1/2 опрошенных. Если до кризиса представители высшего слоя в подавляющем большинстве были за продолжение реформ, которые позволили им поднять свой общественный статус, доходы, уровень жизни, то после кризиса 1/2 из них как бы потеряла ориентиры: продолжать ли курс реформ, который связывается у них с ощутимыми потерями или прекратить реформы, но тогда будущее воспринимается как весьма неопределенное.

Такая позиция вполне объяснима, ибо среди высшей страты до кризиса 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. 16).

В общем такое же соотношение оценок 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 изме-

Таблица 14

Как изменится материальное положение Вашей семьи в ближайший год? (В % к числу опрошенных; 1998 г.)

Варианты ответов	В среднем		Средний класс					
	Июль	Ноябрь	низшая часть		средняя часть		высшая часть	
			Июль	Ноябрь	Июль	Ноябрь	Июль	Ноябрь
Скорее улучшится	6	3	5	2	10	4	19	5
Останется без изменений	27	16	24	11	32	22	34	14
Скорее ухудшится	37	54	43	62	25	44	25	32
Затруднились с ответом	31	27	28	25	32	30	22	49

Таблица 15

Рыночные реформы нужно продолжать или их следует прекратить? (В % к числу опрошенных; 1998 г.)

Варианты ответов	В среднем		Нижний слой		Рабочий класс		Средний слой					
	Июль	Ноябрь	Июль	Ноябрь	Июль	Ноябрь	низшая часть		средняя часть		высшая часть	
							Июль	Ноябрь	Июль	Ноябрь	Июль	Ноябрь
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 с ответом	41	40	48	40	46	43	39	36	41	40	16	50

Как Вы считаете, лично Вы выиграли или проиграли от реформ? (В % к числу опрошенных; 1998 г.)

Варианты ответов	Низший слой		Рабочий класс		Средний слой						В среднем по выборке	
	Июль	Ноябрь	Июль	Ноябрь	низшая часть		средняя часть		высшая часть		Июль	Ноябрь
					Июль	Ноябрь	Июль	Ноябрь	Июль	Ноябрь		
Безусловно да, скорее 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 с ответом	12	4	9	6	7	10		12	5	6	11	9

нилась на противоположную. 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.

Свидетельством этому является также снижение доверия к институтам власти; и в первую очередь к президенту и правительству. От 1/2 до 2/3 представителей среднего класса поддержали бы выступления протеста с требованием отставки президента. Это несколько меньше, чем среди низших слоев, где поддержка такого рода выступлений достигает 73%, но тем не менее достаточно серьезна, чтобы понять распространение негативного отношения к президенту как олицетворению экономического и политического курса, проводимого в России. Сила выраженного недоверия к правительству несколько слабее. Лишь около 20—22% представителей среднего класса поддержали бы требования его отставки (в среднем 25% опрошенных), что неудивительно, поскольку правительство было сформировано в сентябре—октябре 1998 г. и не успело исчерпать кредит доверия у большинства населения.

Однако в общем и целом протестный потенциал среднего класса намного ниже, чем у 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 было 15—17%, что в 2 раза меньше.

Электоральные ориентации среднего класса в большей мере связаны с политическими деятелями, которые в той или иной форме выступают за продолжение курса на развитие рыночных отношений, демократии. Если бы президентские выборы происходили сейчас, то представители нижней части среднего класса голосовали бы за таких политиков, как Г.Явлинский (15% тех, кто пошел бы голосовать), Ю.Лужков (11%) и Г.Зюганов (11%).

У средней страты политические предпочтения менее определены, но и они чаще всего называют Ю.Лужкова (10%), Г.Зюганова (9%) и Е.Примакова (8%). Представители высшей страты поддерживают Ю.Лужкова (21%).

Коммунистические лидеры не пользуются такой поддержкой в среднем классе, как, например, в низшем слое (Так, готовы проголосовать за Г.Зюганова 29% из тех представителей низшего слоя, кто намерен пойти на выборы.)

Вместе с тем заявленная активность представителей среднего класса участвовать в голосовании на президентских выборах находится примерно на среднем уровне: около 1/2 опрошенных ответили, что они бы пошли голосовать. Выше лишь активность низшего слоя, состоящего,

напомним, на 2/3 из пенсионеров. Здесь собираются голосовать 57% опрошенных.

Таким образом, несмотря на кризис, ухудшивший положение представителей среднего класса, кардинального изменения их политических ориентации пока не произошло.

Заключение. Данное исследование показало, что принятые во всем мире критерии стратификации: уровень доходов, социальный статус, владение собственностью, предпринимательская активность, уровень образования — освоены массовым сознанием россиян. Вместе с тем средний слой, выделяемый на основе самоидентификации, вряд ли можно рассматривать как аналог среднего класса. Он внутри неоднороден, является гетерогенным и по составу, и по доходу, и по потреблению, и по видам адаптационной активности, и по ценностным ориентациям. 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, самочувствие людей с образованием, занятых наемным трудом: в первую очередь специалистов, менеджеров, причем, как показал финансовый кризис 1998 г., занятых не только в эффективных секторах (кредитно-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.

Роль среднего и малого бизнеса, безусловно, оказывает свое 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 интеллигенции, кто смог 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 нынешней 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.