

*Е.М. АВРААМОВА,  
Л.Н. ОВЧАРОВА*

## **Российский средний класс: год после августа\***

Социально-экономическая трансформация, болезненно протекающая в России, затрагивает основные сферы развития общества. Одна из важнейших составляющих этого процесса - изменение социальной структуры. В ходе реформ население вынуждено адаптироваться к коренным образом изменившимся условиям жизни. Причем адаптационные стратегии оказались тесно связаны с изменением профессионального статуса, объема и структуры доходов и сбережений - значимых признаков социальной страты. Все эти годы теплилась надежда, что изменения в стратификации приведут к рождению среднего класса, т.е. экономически самостоятельного социального субъекта, способного выполнять традиционные для этого субъекта функции - быть основным налоговым донором и внутренним инвестором экономики, стабилизатором политической жизни. Тем самым, формирование среднего класса можно рассматривать в качестве важного критерия эффективности реформ, характеризующего прочность всей системы экономических, социальных и политических институтов. Ответственные, ориентированные на перспективу реформы не должны допускать ухудшения социально-экономического положения и социально-психологического самочувствия формирующегося среднего класса.

Исследователи российского среднего класса все еще не выработали единую или хотя бы преобладающую концепцию его идентификации. В качестве исходных теоретико-методологических положений нами приняты следующие. Средний класс как сложное социально-экономическое образование не может быть выделен на основании одного или нескольких критериев. Скорее, он может быть определен и описан в виде структурно-функциональной модели, включающей ряд взаимосвязанных признаков и функций. Такой подход имеет традицию в отечественной литературе [1—3]. Речь идет об идентификационной цепи признаков и функций: профессия, образование, профессиональный статус, доход, сбережения, инвестиционное поведение, социальное воспроизводство, социально-политическая стабилизация. Понятно, что незрелость социальной структуры общества переходного типа соответствует разрывам и деформациям связей между звеньями этой цепи. Именно поэтому в настоящее время целесообразно говорить не о российском среднем классе в классическом смысле, а о социальном слое, обладающем несколькими существенными из перечисленных признаков и потому имеющем потенциал для перерастания в полноценный средний класс.

Анализ основных социально-экономических показателей за 1997 год давал основания думать, что формирование среднего класса в России идет достаточно ус-

\* Авторы выражают благодарность программе "Социальная политика накануне XXI века" Московского общественного научного фонда за поддержку в работе над проектом (фант NSP-99-3-17). Программа финансируется за счет средств Фонда Форда.

*А в р а а м о в а Елена Михайловна - доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН) РАН.*

*О в ч а р о в а Лилия Николаевна - кандидат экономических наук, заведующая лабораторией ИСЭПН РАН.*

пешно. Несмотря на такие негативные тенденции, как рост напряженности на рынке труда, длительные задержки выплат заработной платы и пенсий, достаточно отчетливо проявили себя и позитивные тенденции - рост объема сбережений, снижение доли питания в структуре доходов, оживление на потребительском рынке. Относительно высокая, по данным наших обследований, субъективная оценка уровня адаптированности к сложившимся социально-экономическим условиям также давала основания для оптимизма.

Наши исследования (социологические опросы 1996-1998 годов) свидетельствуют, что в России сложилась основа среднего класса, т.е. появился статистически значимый социальный слой, представители которого сумели использовать различные стратегии адаптации для достижения устойчивого и достаточно высокого уровня жизни. По нашим оценкам, совпадающим с оценками других специалистов [4], этот слой до кризиса августа 1998 года насчитывал до 25% трудоспособного населения. В то же время, около 50% населения, обладающего определенным уровнем адаптационного потенциала (в первую очередь уровнем образования и квалификации), по уровню доходов и сбережений могут быть отнесены лишь к "группе выживания".

Финансовый кризис существенно осложнил экономическое положение тех слоев населения, которые могут быть отнесены к среднему классу. Есть серьезные опасения, что он изменил соотношение численности "группы адаптации" и "группы выживания", разрушив адаптационные усилия части средних слоев. До сих пор масштабы перемен достаточно сложно оценить. Эти трудности связаны в первую очередь со спецификой адаптационных стратегий, реализуемых в большой мере в иллегальной экономической среде, закрытой для статистического анализа.

Предпринятое нами пилотное социологическое исследование имело целью прояснить ситуацию. Мы ставили задачу выяснить: был ли кризис августа 1998 года неожиданным; какая тактика применялась с целью минимизировать финансовые потери; каково соотношение доходов и сбережений до и после кризиса; как изменились социально-экономические и социально-политические ориентации среднего слоя после кризиса.

В качестве основной гипотезы рассматривалась следующая: наиболее остро финансовый кризис воздействовал именно на средний слой, часть доходов и сбережений которого была размещена в девальвированных банковских вкладах. Именно поэтому респондентами выступили у нас люди, заведомо попадающие в соответствующий слой по признаку индивидуального месячного дохода. В качестве нижнего ограничителя был выбран показатель индивидуального дохода в 6 тыс. руб (или 1 тыс. долл.) до августа 1998 года, а верхнее ограничение не вводилось. Таким образом, внутренняя сегментация среднего слоя в данной работе не обсуждается. В соответствии с названным требованием было отобрано 100 респондентов в пяти регионах России: 25 респондентов в Москве, по 20 - в Санкт-Петербурге, Иркутске и Ростове-на-Дону и 15 в Уфе. Методика исследования предполагала проведение формализованного интервью - свободной беседы, в ходе которой интервьюер так направлял разговор, чтобы респондент смог выразить свое мнение по определенным заранее позициям. В конце беседы интервьюер просил респондента дать точный ответ на вопросы о границах (диапазоне) объема сбережений, а также об их структуре и после кризиса. 31% респондентов был занят в торговле (оптовой, розничной и в "челночном" бизнесе), 22% - в промышленности и строительстве, 15% - в сфере услуг, включая посредничество и рекламу, 14% - в области банков и финансов. 13% - в производственном, экономическом и политическом консультировании, 5% опрошенных были заняты в сферах науки, образования и здравоохранения.

Таким образом, в выборку попали представители всех основных профессиональных сегментов среднего слоя в априорно нерепрезентативном соотношении. 72% опрошенных составили мужчины и 28% - женщины. Высшее образование имели подавляющее большинство респондентов - 77%, еще 14% - ученую степень. Среднее образование получили 9%. Среди респондентов оказались примерно равно представлены люди самых разных возрастов, за исключением послепенсионного: 21% - до 30 лет, 26% - от

**Степень неожиданности кризиса для занятых в различных секторах экономики (к %)**

Сектора экономики	Кризис был полной неожиданностью	Кризис ожидался в меньших масштабах	Ожидался полномасштабный кризис
Торговля	38,7	41,9	19,4
Финансы	16,3	60,1	23,6
Промышленность	13,6	41,9	44,5
Консалтинг	38,5	46,1	15,4
Услуги	33,3	40,0	26,7
Наука, образование, здравоохранение	60,0	20,0	20,0

31 до 40 лет, 29% - от 41 до 50 лет, 11% - от 51 до 60 лет и 3% старше 60 лет. По преимуществу в выборку попали "первые лица" (50%) - руководители и главные специалисты. 30% составили заместители руководителей и главных специалистов и еще 20% - наемные работники.

Сегодня, анализируя причины кризиса, специалисты приходят к выводу, что и течение 1997 года накапливались причины, образовавшие "долговую ловушку", которая захлопнулась в августе 1998 года. Среди этих причин называют неравномерность и незавершенность реформ, отставание структурных преобразований и формирования институциональных рамок рыночной экономики. Негативную роль сыграло также ухудшение мировой конъюнктуры - существенное падение доходов от экспорта, удорожание цены капитала, осторожность и отток иностранных инвесторов, рискованная политика заимствований. В то же время политическая нестабильность, смена кабинета министров не способствовали ясному анализу угроз и масштаба потенциальных потерь.

Ощущение надвигающегося кризиса складывалось из информации об азиатских финансовых кризисах, падении цен на нефть, наконец, из разрушенных надежд на начало экономического роста и обсуждавшихся в прессе вопросов о переходе к плавающему курсу рубля и необходимости его девальвации. В апреле-июне 1998 года отмечались падение курса акций, повышение ставки рефинансирования, нарастание заимствований за рубежом по растущим ценам, рост ставок по депозитам до 40-50% - явный признак кризиса банковской ликвидности. Исходя из всего этого, втягивание страны в кризис можно было с достаточной долей уверенности предсказать. Тем не менее для трети наших респондентов кризис оказалась полной неожиданностью. В то же время чуть меньше половины опрошенных (43%) ожидали его, но не в таких масштабах, а 27% было ясно, что масштабный кризис неизбежен. Степень неожиданности неодинаково ощущалась у занятых в различных секторах экономики (см. табл. 1).

Из таблицы 1 видно, что занятые в реальном секторе экономики наиболее адекватно воспринимали как сложившуюся в преддверии кризиса финансово-экономическую ситуацию, так и способности правительства предотвратить или минимизировать кризис. Занятые в финансовом секторе проявили одновременно и наибольшую осведомленность, и оптимизм, рассчитывая, что кризис их мало затронет. Значительно меньшую осведомленность о перспективах кризиса проявили респонденты, занимающиеся консалтингом, казалось бы, обязанные делать профессиональные прогнозы развития экономической ситуации. Большинство же работников науки, образования и здравоохранения были застигнуты врасплох. Данные опроса показывают также, что руководящему составу удалось лучше отслеживать ситуацию, чем наемным работникам: лишь 5% последних понимали, что масштабный кризис неизбежен, в то время как среди "первых лиц" таковых 50%, а среди их заместителей - 45%.

Понимание "грозящей катастрофы" требовало принятия каких-то мер. В этой связи 38% наших респондентов успели перевести большинство своих активов в наличную

**Распределение респондентов по ответам на вопрос "В какой степени вас затронул кризис?" (в %)**

Сектора экономики	Затронул сильно	Затронул в значительной мере	Затронул незначительно	Не затронул
Торговля	29,0	33,3	29,0	8,7
Финансы	28,7	28,5	35,7	7,1
Промышленность	18,2	36,4	32,7	12,7
Консалтинг	15,4	30,7	30,8	23,1
Услуги	0,0	66,7	20,0	13,3
Наука, образование, здравоохранение	20,0	40,0	40,0	0,0

валюту; 10% перевели активы фирмы и сбережения за рубеж (70% из них - руководители фирм и предприятий); 25% вложили деньги в недвижимость и другие ценные приобретения. В то же время 32% респондентов ничего не удалось предпринять.

Разразившийся кризис в разной степени затронул респондентов: лишь 9% ответили, что кризис их не коснулся; 57% он затронул в сильной степени и 28% - незначительно. Масштабы кризиса по-разному сказались на секторах экономики (см. табл. 2).

Из приведенных данных видно, что около половины респондентов, занятых в каждом из выделенных секторов экономики, относятся к сильно или значительно пострадавшим от кризиса. Потери главным образом выразились в сокращении доходов - так ответили 67% респондентов. Еще 16% сказали, что существенно пострадал их бизнес. Потерю работы отметили 4% респондентов, а потерю сбережений - 13%.

Из тех, кто в качестве главного негативного последствия кризиса отметил сокращение доходов, большинство заняты в торговле (30%) и реальном секторе экономики (22,4%), а меньшинство (7,5%) в науке, образовании и здравоохранении, т.е. те, чей высокий доход определяется, главным образом, заработками в теневом секторе, благодаря которым они и попали в данную выборку. Теневые заработки, получаемые в образовании и здравоохранении, как можно заключить из данных обследования, уменьшились незначительно.

Наибольшие потери понесла торговля. Это было вызвано целым рядом обстоятельств, главное среди которых - снижение потребительской активности населения<sup>1</sup>. Данные государственной статистики свидетельствуют о том, что с конца августа по конец сентября потребительские цены выросли на 38%, в результате чего реальные доходы населения сократились на 19% по сравнению с августом и на 27% по сравнению с сентябрем 1997 года и достигли уровня самого тяжелого 1992 года. В результате в четвертом квартале 1998 года потребительские расходы были на 15% ниже, чем за год до этого, причем реализация непродовольственных товаров сократилась на 20%. К этому нужно добавить вынужденное сокращение импорта, падение доходности импортных операций и слабое замещение импорта товарами отечественных производителей на потребительском рынке.

Наши данные не показывают существенных изменений на рынке труда вследствие финансового кризиса - лишь 4 респондента лишились работы, но менее чем через год (на момент опроса) уже имели другую работу. С одной стороны, это не согласуется с информацией о массовом высвобождении работников финансового сектора, с другой -

<sup>1</sup> Исключение составляет период ажиотажного спроса конца августа-сентября 1998 года, в который прежде всего розничные торговые фирмы получили существенные рублевые прибыли.

## Динамика рублевых и валютных доходов респондентов (в %)

Изменение доходов	Доходы в рублях	Доходы в валюте
Увеличились	21,0	4,0
Сократились	43,0	57,0
Не изменились	28,0	15,0
Не было доходов данного вида	8,0	24,0

данные официальной статистики не фиксируют заметного роста официальной безработицы. Можно предположить, что рынок труда отразил удар кризиса, хотя несколько сжался (об этом свидетельствует резкое снижение предложений рабочих мест в доходных отраслях). Произошло также снижение официальных и неофициальных доходов. Часто звучавшие предположения о том, что следствием кризиса станут массовые увольнения в банковско-финансовом секторе, в инвестиционной и страховой областях, в рекламе, похоже, не оправдались. Вместе с тем, сжатие рынка труда более остро ставит проблему вовлечения новых социальных групп, прежде всего получившей соответствующее образование молодежи, в те сферы экономики, которые до кризиса считались наиболее перспективными. Таким образом, можно говорить о том, что потенциал расширения социального слоя, способного образовывать устойчивый средний класс, сжался.

Говоря о сокращении доходов как о главном негативном следствии финансового кризиса, следует учитывать их деление на рублевую и валютную составляющие. Наше исследование показало, что доходы двух третей респондентов находятся в валютной зоне. Это в большой степени предполагает иллегальный (скрытый от уплаты налогов) характер деятельности. Кроме того, данные таблицы 3 демонстрируют, что сократились и рублевая, и валютная составляющие доходов, но валютные доходы сократились в большей степени. При этом те респонденты, чьи валютные поступления не изменились или сократились незначительно, получили выигрыш в виде расширения рублевой составляющей из-за понижения рублевого курса по отношению к доллару. Наконец, небольшая доля респондентов, чьи доходы не изменились, отмечали высокую степень нестабильности социально-экономических условий, вынуждающую их, т.е. представителей потенциального среднего класса, отказываться от долгосрочных адаптационных стратегий, демонстрировать ситуативно-рациональный тип поведения и применять эффективные при данных условиях краткосрочные неинвестиционные бизнес-стратегии. Определенным подтверждением этому могут служить ответы на вопрос: "Что вы предприняли для преодоления последствий кризиса августа 1998 года?" У предпринимавших какие-то меры наиболее частыми были перевод сбережений в наличную валюту (22%) и переориентация своего бизнеса (21%). 12% вложили сбережения в недвижимость в России, 4% - в недвижимость за рубежом, а 8% перевели сбережения за границу. Лишь 3% вынуждены были закрыть свой бизнес, а 4% поменяли работу. Наконец, 29% заявили, что не было необходимости что-то предпринять, а 8% ничего предпринять не удалось.

Таким образом, можно предположить, что последствия кризиса оказались катастрофическими лишь для самого незначительного числа респондентов. Пятой их части удалось достаточно оперативно переориентировать бизнес. С такой необходимостью столкнулись прежде всего предприниматели, занятые в торговле (38,1% от всех, вынужденных репрофилировать свой бизнес) и в реальном секторе (28,6%). Далее следуют сферы услуг (14,3%), финансов (11,5%) и, наконец, консалтинга (7,5%).

То, что в наибольшей степени оказались затронуты торговля и реальный сектор, имеет ряд причин. Что касается торговли, то данные официальной статистики свиде-

тельствуют о сокращении торгового оборота (так, торговый оборот в августе 1998 года составлял 94% от уровня декабря 1996 года, а в мае 1999 года этот показатель составил только 74,8% от того же периода) и сокращении импорта почти в два раза (от 6,5 млрд долл. США в марте 1998 года до 3,5 млрд долл. США в марте 1999 года). Это определило необходимость либо переориентации бизнеса в сторону импортозамещения товарами российских производителей, либо радикальной смены деятельности. Сокращение импорта стало одной из причин, вынуждающих переориентировать промышленную и строительную деятельность. Другая причина - послекризисное снижение платежеспособного спроса, ставящее производителей перед необходимостью поиска новых ниш на рынке.

Основной стратегией наших респондентов стала попытка укрыть сбережения с помощью перевода их в наличную валюту или вывоза за рубеж. Наши предшествующие исследования [5, 6] показывают, что сбережения населения носят в основном неорганизованный характер, в них чрезвычайно велика доля наличной валюты и с ростом объема сбережений эта доля увеличивается. Главные причины того, что неорганизованные сбережения не становятся источником внутренних инвестиций, по утверждению респондентов, - нестабильность политической ситуации, непредсказуемость экономической политики, постоянные нарушения "правил игры" со стороны государства.

Совершенно очевидно, что кризис 1998 года усугубил недоверие сберегателей - потенциальных инвесторов к государству и его финансовым институтам. Это в свою очередь создает препятствия для превращения среднего слоя в подлинный средний класс и обрекает этот слой на продолжение функционирования в илlegalной экономической среде, что делает его еще более уязвимым. Данными обстоятельствами, в частности, можно объяснить пессимизм в оценках респондентами перспектив формирования российского среднего класса: 55% считают, что после кризиса перспективы формирования среднего класса резко сократились, а 19% вообще полагают, что в России не было и нет условий для этого. В то же время 14% придерживаются мнения, что только после августовского кризиса возникли условия для формирования среднего класса, а 12% полагают, что данный кризис вообще не связан с этим кризисом. В целом же можно заключить, что респонденты, имеющие определенные ресурсы (уровень образования, дохода, характер экономической деятельности) для превращения в представителей среднего класса, весьма скептически относятся к такой возможности, во всяком случае в обозримом будущем. Больше половины респондентов полагают, что в докризисный период такие условия были, но сократились после 17 августа.

Кризис, таким образом, нанес ощутимый удар по надеждам представителей среднего слоя, стремящихся обрести устойчивость и респектабельность, черты среднего класса в западном воплощении. Представления же о том, что кризис создал условия для рождения среднего класса, связаны, думается, с надеждой на то, что разрушение олигархической системы будет способствовать формированию более честных правил игры, способствующих выстраиванию системы экономического взаимодействия в рамках легальной экономики. Данные таблицы 4 дают представление о различиях в оценках перспектив формирования среднего класса в зависимости от сферы деятельности.

Из данных таблицы 4 хорошо видно следующее. Во-первых, занятые в торговле в меньшей степени, чем другие, рассматривают социально-экономические условия, созданные в ходе трансформации, пригодными для становления российского среднего класса. Во-вторых, сокращение перспектив ощущают более половины опрошенных представителей всех сфер занятости примерно в равной степени. В-третьих, представления о том, что после кризиса будут созданы лучшие условия для формирования среднего класса, присущи, главным образом, занятым в сфере реальной экономики, в большей степени, как можно предположить, угнетенной мафиозно-олигархическими порядками. Важно, что наибольший пессимизм в оценке перспектив формирования среднего класса высказывают представители самой молодой возрастной группы: 23,8% респондентов в возрасте до 30 лет считают, что в России не было и нет условий для становления среднего класса (в других возрастных группах этот показатель меньше),

Таблица 4

## Оценка перспектив формирования среднего класса в зависимости от сферы занятости (в %)

Перспективы	Торговля	Финансы	Промышленность	Консалтинг	Услуги	Социальная сфера
Не было и нет	25,8	14,3	14,0	15,4	20,0	20,0
Сократились	45,2	64,3	52,4	53,8	60,0	60,0
Расширились	12,9	14,3	28,6	7,7	10,0	0,0
Не связаны с кризисом	16,1	7,1	4,0	23,1	10,0	20,0

Таблица 5

## Оценка перспектив роста личного благосостояния в зависимости от сферы деятельности

Оценка перспектив	Торговля	Финансы	Промышленность	Консалтинг	Услуги
Уверенность	12,9	0,0	18,2	15,4	13,3
Надежда	45,2	64,3	54,5	46,2	60,0
Нет перспектив	6,5	28,6	0,0	23,1	0,0
Перспективы только за рубежом	12,9	0,0	0,0	0,0	13,3
Затруднились ответить	22,5	7,1	27,3	15,3	13,4

а 66,7% уверены, что после кризиса перспективы сократились (это также самый высокий показатель).

Интересно сравнить оценки перспектив формирования среднего класса и роста благосостояния. 56% опрошенных нами все же надеются, что со временем их благосостояние возрастет, а 12% уверены в этом. Лишь 8% полагают, что нет перспектив для роста благосостояния и 6% связывают это только с отъездом за рубеж. Наконец, 18% затруднились ответить. Таким образом, пессимизму в оценках перспектив формирования среднего класса противостоит оптимизм в оценке перспектив роста личного благосостояния. В целом можно выделить три группы респондентов. Первую составляет абсолютное большинство оптимистов. Вторую (всего 14% респондентов) составляют те, кого оставила надежда на рост своего благосостояния в России. Третья группа - те, кто в быстро меняющейся социально-экономической ситуации и при высокой политической нестабильности не в силах трезво оценить перспективы.

Перспективы роста личного благосостояния по-разному видятся представителям различных сфер занятости (см. табл. 5). Здесь обращает на себя внимание следующее. Во-первых, относительно высокая доля пессимистов, занятых в сфере консалтинга, что связано с представлениями о падении спроса на их услуги вследствие кризиса. Во-вторых, выделение относительно высокой доли пессимистов среди занятых в ранее наиболее благополучном банковско-финансовом секторе. В-третьих, в целом оптимистические прогнозы роста благосостояния занятых в реальном секторе.

Здесь, однако, важно то, что хорошие перспективы роста личного благосостояния респонденты не связывают (или связывают слабо) с возможностями формирования среднего класса. Речь, таким образом, идет о том, что высокий доход не является ключевым признаком отнесения к среднему классу. Более того, респонденты испытывают значительные трудности социальной самоидентификации. Только половина

отнесла себя к ядру среднего класса. Мнения же другой половины разделились: 32% причисляют себя к нижней границе среднего класса, 14% - к верхней, а 3% самоопределяются как элита. Если вспомнить, что по нашим условиям в выборку попадали лишь те, чей месячный доход превышал 1 тыс. долл., то самоидентификация трети опрошенных как нижней границы среднего класса может свидетельствовать о том, что образование социально-экономических групп по признаку дохода совершенно не тождественно сегментации среднего класса.

Уровень дохода влияет на социальное самочувствие респондентов, но не определяет его. Видимо, это происходит потому, что доход, частично полученный и частично реализованный за рамками легальной экономики, не только не позволяет средним слоям осуществлять традиционные для среднего класса социальные функции, но и лишает представителей этих слоев как самоуважения, так и уважения других страт общества. Не будучи добросовестными налогоплательщиками, они лишаются возможности требовать большей прозрачности экономической деятельности, контролировать расходы государственного бюджета. В результате их собственная деятельность не обретает престижа, необходимого для повышения социальной самооценки.

Из сказанного следует, что социально-экономические условия, сложившиеся в ходе российских реформ, мало способствуют формированию среднего класса. Прежде всего это связано с масштабами "параллельной" экономики, в которой реализуется значительная часть экономической деятельности среднего слоя российского общества. Слой, способного при более благоприятных обстоятельствах стать общественным классом, который уберег бы Россию от атак реваншизма и экстремизма. В этой связи насущной задачей становится поиск социальных технологий, направленных на сужение масштабов теневой деятельности, на втягивание средних слоев в рамки легальной экономики.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Заславская Т.* Стратификация современного российского общества // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1996. № 1.
2. *Черныш М.* Социальная мобильность в 1986-1993 годах // Социологический журнал. 1994. № 2.
3. *Аврамова Е.* К проблеме формирования среднего класса в России // Вопросы экономики. 1998. № 7.
4. *Гордон Л., Терехин А., Будилова Е.* Опыт многомерного описания материально-экономической дифференциации населения // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. № 1, 2.
5. *Аврамова Е., Овчарова Л.* Сбережения населения России в период экономических реформ // Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика. М., 1998.
6. *Аврамова Е.* Сберегательные установки россиян // Общественные науки и современность. 1998. № 1.