

---

## **РОССИЯ КАК РЕАЛЬНОСТЬ**

---

### **Социальное расслоение в современной России: драма расколотого общества**

О.И. ШКАРАТАН

*С основе предлагаемого в данной статье подхода к проблеме социального неравенства в постсоветском обществе лежит концепция, согласно которой общественное устройство современной России рассматривается как прямое продолжение существовавшей в СССР этакратической системы. Ее первооснову составляли отношения типа «власть—собственность», социальная дифференциация носила неклассовый характер и определялась рангами во властной иерархии. В отличие от большинства восточноевропейских стран в России не произошел коренной поворот в сторону конкурентной частнособственнической экономики. Присущие этакратическому обществу слитные отношения «власть—собственность» получили частнособственническую оболочку, но по существу остались неизменными.*

*В ходе реформ административно-командная номенклатура, единственная социальная группа советского общества, имевшая осознанные интересы и обладавшая самоидентификацией, сохранила контрольные позиции во власти, закрепила за собой в ходе приватизации преобладающую часть государственной собственности и трансформировалась в крупную квазибуржуазию. Были сорваны все попытки проведения неноменклатурной, т. е. неконтролируемой политически властвующими группами приватизации. К выгоде политикообразующего бизнеса средний и малый бизнес были вытеснены на периферию экономики и стагнировали на протяжении 1990-х — начала 2000-х годов, а отношения неполной приватизации и непрозрачности собственности оказались законсервированными.*

*Таким образом, в постсоветской России сохранился в преобразованном виде этакратизм, который приобрел форму государственно-монополистического корпоративистского (номенклатурно-бюрократического) квазикапитализма, а не демократического, социально ориентированного капитализма как, скажем, в Чехии, Польше, Словении, Эстонии. В этой социально-экономической системе сложился своеобразный тип социальной стратификации в виде переплетения сословной иерархии и элементов классовой дифференциации, устойчиво воспроизводящийся в течение последних лет. Подобным же образом воссоздала себя советская социально-политическая система.*

---

Статья написана по материалам исследований, выполненных при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (фант № 01-03-00110а «Исследование институциональных факторов социально-демографического воспроизводства в России 1990-х — начала 2000-х гг.») и Фонда Джона Д. и Кэтрин Т. Макартуров (фант 02-73236-000-GSS «Социальная политика и защищенность социальных прав средних слоев в современной России»).

## Положение социальных низов: тревоги без надежды

Складывающееся (пожалуй, уже сложившееся) в индустриальных странах общество характеризуется невиданным разрывом между бедностью и богатством. М. Голдман, профессор Гарвардского университета, отметив, что сформировавшаяся в России «система вобрала в себя все худшее из капитализма и коммунизма», особое беспокойство высказал относительно «крайне неравномерного распределения доходов между богатыми "новыми русскими" и остальной частью населения» [Новая газета. 1998. 15—21 июня].

Резко усилилось имущественное расслоение населения, появились значительные слои так называемых новых бедных. Реальная среднемесячная заработная плата (в ценах 1991 г.) в 1991—1998 гг. снизилась с 548 руб. до 193 руб., т. е. почти в три раза. При этом отношение средней заработной платы к прожиточному минимуму соответственно упало с 3,16 до 1,7, т. е. без малого в два раза. После финансового кризиса 1998 г. заработная плата вновь снизилась. По уровню реального потребления население дополнительно потеряло примерно треть. Такие данные суммированы академиком Д. Львовым [Известия 2000. 22 мая]. По сведениям Госкомстата, реальная начисленная заработная плата одного работника составляла в июле 1999 г. 64,5 % от июля предыдущего года (т. е. до августовского кризиса 1998 г.). Добавлю к этому следующий комментарий аналитиков из Российско-европейского центра экономической политики: «В первом квартале 1999 г. реальная начисленная заработная плата (оцененная с использованием дефлятора потребительских расходов) достигла своего самого низкого уровня за все 1990-е годы и составила около 50 % от уровня 1990 г., т. е. на 30 % ниже уровня 1997 г.» [Обзор 1999, с. 123].

Даже в 2001 г., после двухлетнего экономического подъема, заработная плата лишь несколько превысила две трети жалкого уровня 1990 г., вызывавшего в свое время справедливое возмущение будущих реформаторов. Надо отметить, что в 2001—2003 гг. рост реальной заработной платы продолжился и приблизился к уровню 1990 г. Однако при этом следует иметь в виду, что суммарный объем заработной платы по-прежнему составляет около 30 % ВВП, тогда как в развитых капиталистических странах он достигает не менее 60 % от него [Львов, Овсиенко 2000, с. 111]. На 1 долл. заработной платы российский работник производит 4,6 долл. продукции, а американский — 1,7 долл. [Поиск. 2003. 6 июня. С. 5].

Американский экономист М. Гилман привел следующие данные о размере средней заработной платы в России: июнь 1998 г. — 182 долл.; февраль 1999 г. — 53 долл.; апрель 2001 г. — примерно 100 долл. Почтенного профессора удивляет, «...почему россиян устраивает зарплата всего 100 долл. в месяц? Как могут образованные и культурные граждане России мириться со среднемесячной зарплатой, примерно равной зарплате в Южной Азии, Африке и беднейших областях Южной Америки?» [Известия. 2001. 9 июля.].

Бывший в то время (2001 г.) вице-спикером Государственной думы Г. Боос, как бы продолжая рассуждения Гилмана, подчеркивал, что уровень заработной платы имеет не только социальную, но и экономическую составляющую. Рост заработной платы приводит к активизации спроса, включению в рыночные отношения большинства жителей страны, которые вынуждены в настоящее время жить в системе натуральных отношений. По его мнению, «задача должна быть

## *Социальное расслоение в современной России*

---

поставлена перед правительством простая: довести *минимальную зарплату* в течение 3—4 лет до уровня не ниже 6—7 тысяч руб. За 5 лет не ниже 10 тысяч рублей в сегодняшних ценах. Да, это серьезная задача, но в результате ее решения деньги пойдут на потребительский рынок. Это, в свою очередь, приведет к росту доходов населения». Будучи удачливым предпринимателем и администратором с опытом работы в правительстве Москвы, Г. Боос, конечно же, не был склонен рисовать утопические проекты будущего, а предлагал не раз проверенный в мировой практике план выведения экономики из критического состояния.

Двумя годами позже С. Глазьев поддержал идею опережающего роста заработной платы, аргументировав это предложение необходимостью обеспечить высокие темпы экономического роста «...не потому, что мы такие добрые, а потому, что основой современного экономического развития является человек, интеллектуальный потенциал общества. ...Экономить на человеке, как это делает сегодня правительство, — это безумие ...если темпы роста мы ориентируем на 10 процентов в год, то темпы роста оплаты труда должны быть выше — необходимо, как минимум, их удвоение в течение ближайших трех лет. Для этого есть все возможности, потому что сегодня большая часть сверхприбыли достигается за счет присвоения природной ренты и недооценки труда, а сама сверхприбыль попросту утекает за рубеж» [Итоги. 2003. 24 июня. С. 22].

Рассмотрим на основе данных Госкомстата динамику реального личного потребления товаров и услуг в 1994—2000 гг. Она отчетливо демонстрирует, что, несмотря на высокие показатели потребления «новых богатых», рост их численности и запросов, во второй половине 1990-х годов в целом у населения страны качество потребительских расходов оставалось на крайне низком уровне. Если принять средний показатель 1995 г. равным 100 %, то в 1994 г. личное потребление составило 107 %, в 1996 г. - 99 %, в 1997 г. - 101 %, в 1998 г. - 95 %, в 1999 г. - 83 %, в 2000 г. — 91 % [Обзор экономики 2001, с. 123—124].

Основным показателем в этой связи является уровень реальных средних душевых доходов. В марте 1992 г. по отношению к декабрю 1991 г. они составили 28 %. К ноябрю 1994 г. реальные душевые доходы выросли на 58 % и достигли 44 % уровня декабря 1991 г. После колебаний в уровне доходов за экономически благополучные последующие три года к ноябрю 1997 г. этот показатель спустился еще ниже: уровень доходов упал по сравнению с ноябрем 1994 г. на 10,8 % и составил всего лишь 40 % от уровня 1991 г. В ноябре 1998 г. уровень реальных доходов составил 81,5 % к уровню ноября 1997 г., а в июле 1999 г. — 72,7 % к июлю предыдущего года. Как такая динамика доходов повлияла на реальное потребление, отчетливо видно по составу питания основной массы россиян. По данным Госкомстата, потребление мяса на душу населения снизилось с 62 кг в 1985 г. до 35 кг в 1998 г.; овощей соответственно — с 98 до 60 кг; фруктов — с 40 до 20 кг. Зато потребление картофеля поднялось со 109 до 145 кг; хлеба — со 119 до 140 кг.

В 2000 г. доходы населения выросли на 9,1 %, что не вернуло их к уровню 1997 г. и не довело даже до половины доходов 1991 г. (47,8 %) [Обзор экономики 2000; Экономический журнал 2001. № I.е. 149—151; Суринов 2000; Кастельс, Киселева 2001]. В 2001 г. доходы выросли еще на 7,2 %, в 2002—2003 гг. их рост продолжался. В результате, по данным Госкомстата, реальные располагаемые денежные доходы населения составили в 2002 г. 132,1 % по отношению к 1999 г. и достигли 2200 руб. Однако при этом следует помнить, что по этому показателю

уровень 1999 г. составил по отношению к 1991 г. 45,85 %. Это означает, что в 2002 г. благоприятная динамика дала возможность достичь 60,6 % уровня 1991 г. На июнь 2003 г. среднедушевой доход вырос до 2 859 руб. (т. е. 95 долл.). Другими словами, несмотря на позитивные тенденции последних лет, грандиозный спад, вызванный хаотичными реформами правительства Ельцина—Черномырдина, не был преодолен.

Если принять во внимание возраставшую в эти же годы дифференциацию населения по уровню жизни, то несложно представить себе положение не только социальных низов, но и так называемых средних слоев. Можно заметить, что рассматриваемая динамика доходов складывалась благоприятно для населения в период борьбы парламента с исполнительной властью (1992—1994) и приобрела позитивный характер после стабилизации авторитарного президентского режима при Путине.

Мы располагаем данными представительного опроса экономически активного населения России в октябре—ноябре 2002 г., позволяющими не ограничиваться среднеарифметическими показателями, что особенно важно в условиях резкой социальной дифференциации показателей уровня жизни (табл. 1). (Описание методики проведенного исследования см.: [Шкаратан 2003].)

Даже согласно официальным данным, за чертой бедности (т. е. с денежными доходами ниже прожиточного минимума) находились: в 1992 г. — 49,7 млн человек (33,5 % к общей численности россиян); в 2000 г. (34,7 %). По оценке Г. Явлинского, в ноябре 2002 г. доля населения, жившего в условиях абсолютной бедности, т. е. испытывавшего затруднения с удовлетворением базовых потребностей, составляла не менее 35 % [Явлинский 2002, с. 12]. По тем же официальным данным, наиболее многочисленную группу в составе бедных образуют работающие по найму (42 %), затем идут неработающие пенсионеры (14 %), временно не работающие (9 %), предприниматели (8 %) [Социальное положение 1999, с. 22; Социальное положение 2000, с. 23]. Другими словами, реальный экономический рост 1999 — 2003 гг. не переломил ситуации с массовой бедностью.

За 1990-е годы в России произошел раскол между сравнительно благополучной частью населения и подавляющим обнищавшим большинством (около 85 % россиян). В руках первых аккумулировано примерно 85 % всех сбережений в банковской системе, 57 % денежных доходов, 92 % доходов от собственности и 96 % расходов на покупку валюты. По мнению академика Д. Львова, «в ходе экономических реформ мы переступили ту запретную черту, за которой начинается разрушение внутреннего мира человека. Это разрушает и экономику, не позволяет ей развиваться в соответствии с законами свободной рыночной среды» [Новая газета. 2003. № 10. 10—12 февр. С. 17]. Директор ИКСИ РАН М. Горшков на основании представительных опросов, проведенных под его руководством, утверждает, что на протяжении последних лет самой многочисленной остается группа людей, проигравших в результате реформ. «Более того, динамика мнений за последние два года свидетельствует о росте негативных оценок россиянами последствий реформ для себя и своих семей. С 42 % до 47 % выросла доля тех, кто относит себя к проигравшим, и, наоборот, с 13 % до 7 % сократилось число считающих себя выигравшими от реформ» [Горшков 2003].

Степень сопоставимости и надежности приведенных выше официальных данных заслуживает обсуждения. Согласно методике Госкомстата черта беднос-

**Социальное расслоение в современной России**

**Таблица 1 Показатели уровня жизни мужчин и женщин (октябрь—ноябрь 2002 г.) (среднее, медиана, дисперсия, стандартное отклонение)**

Показатель	Пол			
		Мужчины	Женщины	Оба пола
Месячный заработок	Mean	5159	3272	4152
	Median	3000	2300	2800
	Variance	1,7E + 08	2,3E + 07	9,4E + 07
	Std. deviation	13213	4755	9711
Фактический денежный доход на члена семьи	Mean	2633	2572	2600
	Median	2000	2000	2000
	Variance	1,3E + 07	1,4E + 07	1,4E + 07
	Std. deviation	3651	3699	3677
Жилая площадь, м <sup>2</sup>	Mean	13,9	13,1	13,5
	Median	12,0	10,5	11,0
	Variance	79,5	62,1	70,4
	Std. deviation	8,9	7,9	8,4

ти устанавливается в соответствии с величиной прожиточного минимума, который измеряется на основе стоимости так называемой минимальной потребительской корзины. Но за исследуемый период (1991—2003) она дважды менялась. Первый раз это произошло в ноябре 1992 г., когда ее стоимость была уменьшена в два раза по сравнению с жалкой корзиной советского периода. Второй раз изменения, выразившиеся в увеличении расходов на непродовольственные товары и услуги, были произведены в апреле 2000 г. В результате величина прожиточного минимума по сравнению со стоимостью потребительской корзины 1992 г. возросла на 15—20 % в ценах 2000 г. [Овчарова, Попова, с. 16—20]. Тем не менее и в этом исчислении величина официально установленного прожиточного минимума (1,6 долл. в день) явно занижена.

По мнению аналитиков Всемирного банка, «данные Госкомстата РФ о численности бедных вызывают определенные сомнения. Например, исходя из цифр Госкомстата, полученных на основе анализа бюджета домохозяйств за 1999 г., можно заключить, что 50,2 % населения находилось за чертой бедности, в то время как средние показатели годового дохода, скорректированные с учетом сезонности, неполноты данных и т. д., за тот же самый год дают цифру 29,9 %. Хотя Госкомстат считает более достоверным второй показатель, разница представляется существенной» [Россия после кризиса... с. 87—88].

К этому следует добавить, что на самом деле используемые нами данные, в основе которых лежат критерии Госкомстата, характеризуют границу не бедности, а нищеты. В Декларации «Саммита-8» на Окинаве критерием нищеты был взят доход менее 1 долл. на человека в день. Порог бедности, определенный по методике Всемирного банка, для стран Восточной Европы и бывшего СССР составляет 4 долл. в день. Если принять этот международный критерий, за порогом бедности в России в 1999 г. находились 64 % населения. К июлю 2001 г. доля людей, оставшихся за порогом бедности, была примерно такой же. Минимальный потребительский бюджет, обеспечивающий более или менее нормальную жизнь, должен был составлять на то время около 4 тыс. руб. в месяц, т. е. те же

самые 4 долл. в день. Между тем в первом квартале 2001 г. среднемесячный доход на душу населения в размере 3—4 тыс. руб. имели 10,3 % россиян, а свыше 4 тыс. руб. — 11,8 % [Ржаницына, с. 9].

По данным представительного опроса ноября 2002 г. (см.: [Шкаратан 2003]), при среднем месячном доходе по стране, равном 2,6 тыс. руб., и медиане 2,0 тыс. руб. (табл. 1) доход до 1,0 тыс. руб. имели 21,8 % опрошенных, 1—1,5 тыс. руб. — 18,8 %, 1,5—2,0 тыс. руб. 20,5 %, 2,0—2,5 тыс. руб. — 9,6 %, 2,5—3,6 тыс. руб. 13,6 %, 3,6—5,0 тыс. руб. — 8,6 %, свыше 5,0 тыс. руб. — 7,1 %. Иначе говоря, по международным критериям в зоне нищеты, т. е. с доходом менее 1 долл. в день на человека, находились около пятой части наших сограждан, а в зоне бедности (до 4 долл. в день на человека, т. е. до 3,6 тыс. руб. душевого месячного дохода) — основная часть населения, так как доходами свыше этой величины располагали лишь 15,7 % населения страны. Конечно, необходимо внести поправку на выборочный характер данных, на натуральное хозяйство, которое ведут многие семьи и прочие дополнения, но и с учетом всех подобных уточнений картина в сравнении с другими странами близкого экономического уровня развития выглядит совсем неоптимистично.

Выше приводились данные об абсолютной бедности, которая определяется по сопоставлению доходов, требуемых для удовлетворения некоторого набора минимальных потребностей человека, с доходами, которыми он обладает. Для современной России это означает неспособность семьи удовлетворить основные потребности в пище, одежде, жилище на текущие денежные доходы. Начиная с 1970-х годов исследователи все чаще дают оценку бедности на основе концепции относительной бедности. Это означает отнесение к бедным тех, чьи средства не позволяют им вести образ жизни, принятый в данном обществе. При таком исчислении доля бедных в России в 1990-х годах существенно возросла. Однако надежных сведений об относительной бедности найти не удалось. Кроме того, получил развитие метод измерения бедности через относительные лишения. Попытка применить этот метод в условиях России была принята группой авторов под патронажем Московского центра Карнеги [Бедность: взгляд ученых 1994; Бедность: альтернативные подходы 1998]. Я отдаю предпочтение данным об абсолютной бедности, которые опираются на устойчивые и проверенные поколениями методы измерения.

Здесь я не касаюсь данных об изменениях в продолжительности жизни и состоянии здоровья, появлении неграмотных среди молодежи, массовой бездомности, детской беспризорности и безнадзорности. (Вопрос о методах измерения уровня жизни, вызывающий серьезные дебаты среди специалистов, в данной работе не обсуждается. Отсылаю к отечественным публикациям: [Иванов 2003, с. 93-102; Жеребин, Романов 2002; Суринов 2003].)

Но главное не цифры, а основная и весьма тревожная тенденция — *привыкание значительной части наших соотечественников к бедности, включение их в культуру бедности*. Все серьезные отечественные и зарубежные ученые подтверждают эту опасную направленность. Такого тренда не отмечено ни в российской истории последних десятилетий, ни в истории наших западных соседей, весьма непросто избавляющихся от коммунистического прошлого. Чувство безнадежности, апатии, суженное воспроизводство потребностей — типичные качества социального дна. Проблема не в ухудшении условий жизни — такие спады в благосостоянии не раз имели место в истории и нашей страны, и

## *Социальное расслоение в современной России*

---

других стран. Широко распространившиеся явления социальной эксклюзии крайне негативно воздействуют на сплоченность общества и социальный порядок. Сама возможность развития общества с растущим слоем социально исключенных весьма сомнительна. Увеличивающаяся масса таких людей делает общество социально разобщенным.

Причины этих явлений не сводятся к просчетам в развитии экономики. В стране произошло огромное сжатие милитаристских расходов, затрат на поддержание «дружественных» режимов за рубежом, субвенций бывшим союзным республикам и прочее, т. е. большей части затрат прежних времен. Почему же столь жалкими выглядят затратные статьи федерального и региональных бюджетов на социальные цели, почему настолько упал уровень жизни большинства населения? Ведь Россия — страна с уникальным объемом природных ресурсов, включенных в экономическую жизнь.

Важно учесть, что постсоветская элита не способна и не стремится представлять общенациональные интересы. Это связано, с одной стороны, с ее преемственностью по отношению к советской номенклатуре, а с другой — с отсутствием в стране (в отличие, например, от Польши или Венгрии) традиций массовой оппозиционной деятельности и формирования групп контрэлиты в обществе. Незрелость гражданского общества и правовой защищенности граждан привели к тому, что российской элите пока не присущи гражданственность и государственное мышление; она способна решать лишь свои краткосрочные проблемы. Ее незаинтересованность в разрешении ситуации с трагическим обнищанием большинства сограждан объясняется синдромом быстро обогатившихся людей, заботящихся только о себе и своем окружении. Таким ценностным набором во многом предопределяются не только существо, но форма и методы осуществления социальной политики.

Неолиберальная идеология, овладев массами неособственников, иногда производит «продукты», потрясающие своим цинизмом. Вот как воспринимается программа реформ во время президентства В. Путина: «...полный и окончательный демонтаж социального наследия... Среднее образование вслед за высшим станет платным. Конечно, не все. Полусреднее останется бесплатным. Неимущих, вместо больниц, будут класть в богадельни. Если там будут места. Злостных неплательщиков коммунальных услуг будут выселять. Правда, не в чистое поле, а в специальные гетто наподобие Южного Бронкса... В общем, с нового 2002 г. страна станет другой» [Коммерсант 2001. 16 июля]. Надо заметить, что эти надежды нуворишей оправдались далеко не в полной мере.

Тем не менее в подтверждение того, что частично реализуется демонтаж социальных гарантий, необходимых для динамизации экономического роста, напомним, что ежегодно поступают в 1-й класс школ 2 млн детей, а оканчивают 11-й класс менее 1 млн. И это соотношение заранее планируется. Профессор Московского педагогического университета В. Гуревич имел все основания писать: «Сомневаюсь, что в мире есть другое государство, столь же беспощадное к своим детям...

Нигде в мире молодежи просто неведом страх "не попасть" в вуз, как неведомо ей и господствующее у нас представление о неизбежности блата при приеме в вузы или в спецклассы школы. А если никто не может быть уверен, что непременно получит желаемое образование, то это просто значит, что ни одному

человеку не гарантировано и само право на образование ни на среднее, ни на высшее» [Известия. 2002. 12 марта].

Все это выдается за подлинно либеральную политику. Однако неолиберализм не имеет никакого отношения к либерализму классическому. Это доказал Тони Негри еще в 1980-х годах. Либералы считают, что формально-юридически все люди равны и от рождения обладают определенными правами, что всем должны быть предоставлены равные стартовые условия, а дальше пусть реализуют свои возможности, соревнуются. И государство в это вмешиваться не должно. Неолибералы, напротив, уверены, что люди не равны (даже формально-юридически), и равенство возможностей для всех угрожает привилегированному меньшинству. Можно привести, например, высказывания видных неолибералов с сожалениями о всеобщности избирательного права в России, тогда как предпочтительней было бы цензовое для вполне достаточных граждан. Мы, кстати говоря, далее посмотрим, насколько выражены и защищены интересы большинства этих «достаточных».

Обсуждая вопрос о бедствующей части населения, российские неолибералы, как правило, сворачивают обсуждение в плоскость вероятия сохранения стабильности общества, т. е. выясняется, не исчерпаны ли ресурсы народного терпения. Этот вопрос задается с начала реформ, и обычно власти получают от центров изучения общественного мнения ответ, что пока еще можно быть уверенным в стабильности и спокойствии. Как один из примеров можно привести статью в «Известиях» с характерным заголовком «Бедные, но спокойные. Рост цен не угрожает политической стабильности». В статье можно встретить такой пассаж: «Исследования ФОМ показали, что большая часть россиян приспособилась к ситуации, отказавшись от некоторых расходов или сведя их к минимуму» [Известия. 2002. 6 марта]. Такой критерий оценки социальной составляющей государственной политики кажется глубоко ошибочным. Реформы обычно принимаются за константу, не подлежащую пересмотру; население (что не равно обществу со сложившимися дифференцированными интересами) рассматривается как объект (а не субъект) реформаторской деятельности.

В оценках своего благополучия (и семьи, и общества в целом) люди исходят из краткосрочной ретроспективы и перспективы. К примеру, вспомним героя рассказа А. Солженицына «Один день Ивана Денисовича», который в условиях концлагеря, примеряясь к реальным обстоятельствам своего бытия, радовался лишнему куску хлеба. И по сей день от трети до половины населения России готово удовлетвориться подобными «малыми радостями», именно они вследствие нарастающей социальной эксклюзии обеспечивают столь необходимую обществу стабильность. Но такие свойства характера русского народа, как многотерпение, довольствование малым, не могут стать основой экономической стратегии страны. Апатия огромной части народа, деформация его сознания, превращение общества в послушную массу закрывают путь к инициативе основных социальных групп, к инновационной деятельности как органической предпосылке становления информационной экономики, да, впрочем, и к эффективному функционированию существующих предприятий.

Следует учесть мировой опыт, который показывает, что в периоды тяжелых депрессий рыночная экономика не в состоянии саморегулироваться. В этой связи уместно напомнить и о модели государственного регулирования экономики Ш. де Голля, успешном применении в США после Великой депрессии



1929—1933 гг. теории государственного регулирования Дж. М. Кейнса, современным опыте Китая. У нас же под лозунгом «невидимой руки рынка» была принята попытка реставрации первой стадии капитализма.

На данном этапе существования России только государство может обеспечить справедливое и общественно приемлемое распределение выгод от рыночной экономики. Для этого в первую очередь нужны: реализация закона о прожиточном минимуме, устраняющего массовое обнищание населения; недопущение отставания повышения пенсий от темпов инфляции; резкое увеличение государственных ассигнований на образование, науку, здравоохранение; государственное регулирование цен и качества медицинских услуг и лекарств.

Для финансирования этих программ необходимо вернуться к прогрессивному налогообложению доходов, ввести ощутимый налог на обладающую повышенной рыночной стоимостью недвижимость, находящуюся в личном владении. Кроме того, все еще не упорядочены платежи за природные ресурсы. Такие платежи вполне могут увеличить долю поступлений в бюджет страны от хозяйственного использования недр. Эти меры — условие уменьшения социальной дифференциации доходов и снижения социальной напряженности в обществе.

Независимо от обстоятельств и от особенностей политической и экономической ситуации, власти в России всегда скрывали и продолжают скрывать реальное распределение национального дохода. Именно с этим связано крайне редкое появление в печати сведений о реальном положении основных групп населения, о расхождении между официальным и реальным бюджетом, которым располагает правящий политический слой. И сегодня это все еще *terra incognita*.

Отсюда все чаще возникают рассуждения специалистов о степени «прозрачности» или «непрозрачности» федерального и региональных бюджетов, финансовых накоплений компаний и т. д. Совершенно не ясно, почему при таком огромном сжатии милитаристских расходов, затрат на поддержание «дружественных» режимов, субвенций бывшим союзным республикам и прочее, т. е. большей части затрат прежних времен, столь жалкими выглядят социальные затратные статьи федерального и региональных бюджетов. Ведь Россия относится к странам с уникальным объемом природных ресурсов, включенных в экономическую жизнь. Анализ этого типа никогда не проводился и, по-видимому, не случайно. Во всяком случае, на страницы печати эти данные попадают в разрозненном виде.

В заключение к данному сюжету отмечу, что вышло немало высококачественных исследовательских работ, посвященных вопросам бедности, социально-экономического положения основных масс населения, поэтому мы опускаем в нашем анализе ряд значимых проблем. (Так, в последнее время опубликованы: [Римашевская 2003; Суринов 2003; Государственная социальная политика 2003; Тихонова 2003; Жеребин, Романов 2002].)

## Крупные собственники — рентополучающая бизнес-элита

Для трансформационного периода, в котором живет российское общество с середины 1980-х годов, наиболее радикальным явилось формирование социальных групп собственников — крупных, средних и мелких, которые получают доход в

виде прибыли, ренты, поступлений от денежных операций. Здесь наиболее интересен и важен процесс превращения прежней правящей элиты в социальную группу доминирующих собственников.

Как известно, в обществах советского типа институты власти и собственности не были разделены. На основе отношений «власть—собственность» сложился господствующий как в экономике, так и в политике единый, целостный слой этакратии (номенклатуры). Одновременно он был и социальной единицей в стратификационной иерархии, и властвующей элитой в государстве и в его институтах. Выше мы попытались раскрыть те механизмы (административный рынок), благодаря которым еще в период упадка этакратического общества стала рушиться цепь взаимосвязи «власть—собственность».

Пришедшее к власти ельцинское руководство не столько создавало новую систему государственности, отключенной от собственности, сколько реорганизовывало старую власть. Прежние властные структуры и люди интегрировались в новые институциональные образования, т. е. прежняя элита не ушла с национальной сцены, а в значительной степени сохранила свои властные полномочия и привилегированное положение.

Не произошло и отделения властвующей элиты от господствующего в экономике слоя предпринимателей и коммерсантов. Банкир и промышленник, с одной стороны, крупный чиновник-администратор и лидер политической партии — с другой — это взаимодействующие персоны, а не просто разные социальные единицы в структуре общества. Одни выходцы из номенклатуры, отбросив старый хлам уже ненужных лозунгов и идей, сменив имидж, сумели занять устойчивое положение на верхних этажах законодательной и, особенно, исполнительной власти. Другие, ориентированные не столько на политическое лидерство, сколько на свое материальное благосостояние, приватизировали ту часть государственной собственности, которая находилась в сфере их управления. Они заняли ведущее положение в новых рыночных структурах, став крупными предпринимателями и банкирами, решавшими свои проблемы совместно с крупными и средними чиновниками. Государственные чиновники прежде всего приватизировали экономическую инфраструктуру, т. е. управление промышленностью, банковскую систему и систему распределения. В 1988—1992 гг. на месте министерств были созданы концерны, на месте госбанков — коммерческие банки, на месте Госснабов и торгов — биржи, СП и крупные торговые дома.

Это был этап латентной (номенклатурной) приватизации. Шла, по выражению О. Крыштановской, «приватизация государства государством». В итоге в частную собственность перешли финансовые и управленческие структуры, произошла концентрация финансового капитала. Именно номенклатурные частные структуры получили от чиновников привилегию делать большие деньги. Формой доверия государства к коммерческой структуре было присвоение статуса уполномоченного. Государство уполномочивало привилегированные банки осуществлять самые выгодные операции. Именно в них государственные организации размещали свои расчетные счета. Лидерами уполномоченности являлись банки «Менатеп», «Инкомбанк», ОНЭКСИМбанк, Мосбизнесбанк, «Мостбанк» и др. Коммерческие банки разделились на уполномоченные, т. е. устойчивые, быстро растущие, обслуживающие государственный бюджет и бюджетные организации, и все остальные. Из общей численности коммерческих

## *Социальное расслоение в современной России*

---

банков, возникших в 1990-х годах, к уполномоченным в 1994 г. относились 78. Это были, как правило, банки, созданные при содействии партийных органов («Инкомбанк», «Менатеп») или под эгидой правительственных структур (Международная финансовая компания, ОНЕКСИМбанк) еще в конце 1980-х годов [Крыштановская 2002б].

Приватизация советской распределительной системы закончилась созданием «комсомольских» бирж (МТБ, МЦФБ и др.), множества торговых домов, СП по международным торговым операциям. Тогда же, т. е. до легальной, публично объявленной приватизации, в частные руки перешел ряд рентабельных производств. Так, возникли концерн «Бутек», МНТК «Микрохирургия глаза», объединение известного предпринимателя М. Юрьева «Интерпром» и т. д. Были приватизированы и некоторые министерства. Наиболее общеизвестный пример — концерн «Газпром». Можно вспомнить и о концерне «Тяжэнергомаш» — приватизированном Министерстве тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения; о созданной на базе Министерства транспортного строительства корпорации (с 1993 г. АО «Трансстрой»). Многие министерства выделяли в своем «хозяйстве» наиболее лакомые куски и приватизировали их. В итоге возникли концерн «Норильский никель», крупнейшая компания «Алмазы России» и др. Какое-то время они формально существовали в оболочке государственных компаний, корпораций, но довольно быстро были преобразованы в частично или преимущественно приватизированные [Крыштановская 2002б].

Происхождение российских предпринимателей во многом определило особенности их сознания и поведения. Главное их качество — сочетание черт бывших партийно-советских аппаратчиков с качествами обычных предпринимателей. Сохраняющиеся аппаратные навыки позволили ориентироваться в сложной российской ситуации, что сделало их конкурентоспособными. Старые связи, навыки управления помогают решать новые задачи, хотя далеко не всегда наилучшим образом (поскольку они накоплены в других условиях). Есть немало примеров неэффективности деятельности номенклатурных бизнесменов, их стремления сохраниться в тени неконкурентного квазирынка. Пожалуй, главное состоит в сопротивлении определенной части номенклатурного капитала становлению малого и среднего, особенно венчурного бизнеса. Конечно, это не нормальные экономические агенты, действующие в рыночной конкурентной среде; это квазикапиталисты — прямое продолжение номенклатурных акторов административного рынка.

Основным же достижением директората и высшей отраслевой бюрократии стало обеспечение наилучшего для себя варианта приватизации. Они сумели избежать как либерального (массовая свободная распродажа госсобственности на открытых аукционах), так и популистски-демократического (равномерный раздел между всеми гражданами) вариантов. В результате директора добились возможности приобретать крупные пакеты акций своих предприятий по закрытой подписке, а в некоторых случаях становились их полными владельцами. Почти весь директорский корпус остался на своих местах, а лидеры министерств и ведомств либо получили крупные посты в исполнительных органах власти, либо возглавили концерны и банки национального масштаба. Одновременно эти люди входят в состав политической верхушки страны и контролируют мощные финансово-промышленные группы.

Реальным приоритетом нового постсоветского режима стала политика, направленная на концентрацию ресурсов нации в руках незначительного меньшинства. Решающую роль здесь сыграла быстротечная приватизация (ее два основных этапа — ваучерный и залоговых аукционов), которая, можно сказать, подарила правящей номенклатуре, в первую очередь ближнему президентскому кругу, иностранному капиталу (зачастую скупавшему предприятия, чтобы прекратить конкурентное производство), «теневикам» и криминалитету громадную государственную собственность. И если проведение первого этапа можно объяснить неопытностью правительства, событиями 1992—1993 гг., то залоговые аукционы — это в чистом виде осознанные акции по формированию внеконкурентного политикообразующего крупного бизнеса компрадорской направленности. Сюда же следует отнести пирамиду ГКО «для своих» со стопроцентной годовой доходностью. (Характерно, что иностранцы длительное время не допускались на этот рынок.) Добавим к этому отсутствие контроля за вывозом капитала, передачу электронных и самых влиятельных бумажных СМИ в руки придворных олигархов, и картина социальных приоритетов ельцинского правления станет до прозрачности очевидной. Предполагалось, что, без всяких на то оснований, нувориши каким-то образом одновременно превратятся в эффективных крупных собственников и образцовых менеджеров.

Только на первом этапе массовой приватизации под руководством А. Чубайса было продано 500 крупнейших предприятий стоимостью не менее 200 млрд долл. всего за 7,2 млрд долл. [Полеванов, с. 50]. И это было лишь начало. В ходе шести самых дорогих залоговых аукционов (1995—1997 гг.) «продажа акций нефтяных компаний... была чистым надувательством — их стоимость на рынке была в 18—26 раз выше уже через полтора года после аукционов». Так, рыночная стоимость «Юкоса» на 1 августа 1997 г. составила 6,2 млрд долл., а проданы пакеты акций были исходя из стоимости компании за 353 млн долл. По ЛУКОЙЛу соответственно — 15,8 млрд долл. и 700 млн долл. П. Хлебников, журналист из «Форбса», приводит эти и тысячу других данных в своей книге «Крестный отец Кремля Борис Березовский, или История разграбления России». Книга, ставшая бестселлером 2000 г. в США, годом позже вышла в России. Хлебников, в частности, пишет: «Залоговые аукционы были лишь очередным этапом в стратегии ельцинского режима — интересы страны были принесены в жертву интересам ближнего круга олигархов...

Таким образом, олигархи и правительство Ельцина стали поделщиками в грабеже» [Хлебников 2001, с. 207—210]. Тот самый «Норильский никель», который был куплен компанией «Интеррос» за сумму несколько меньшую 300 млн долл., был застрахован в западных страховых компаниях на 30 млрд долл., т. е. в 100 раз большую [Новая газета. 2001. 29—30 окт.].

По новой Конституции парламент был лишен контрольных полномочий. В результате правившая бюрократия бесконтрольно распоряжалась не только государственной собственностью, но и расходованием западных кредитов и бюджетных средств. Ежегодный вывоз столь легко достававшихся средств за рубеж достигал во времена президентства Ельцина 20 млрд долл., в 2000 г. — 28 млрд долл. Позднее началось резкое снижение вывоза валюты за границу, сменившееся во второй половине 2003 г. новым подъемом.

Все большее сосредоточение власти и собственности в одних руках препятствовало формированию цивилизованной рыночной экономики и вело к

## *Социальное расслоение в современной России*

---

коррупции, экономической стагнации и обнищанию населения. Надо заметить, что радикальные либералы, контролировавшие до недавнего времени и реальное управление и СМИ, так же, как и прагматики — представители крупных финансово-промышленных групп, зачастую не скрывали ни той системы ценностей, которую они реально защищали, ни своих собственных интересов, ни явного равнодушия к положению простых людей. Как писал публицист, член первого постсоветского правительства России О. Попцов: «Чубайс не очень утруждал себя нравственными терзаниями, когда любой ценой выталкивал новое сословие на поверхность политической жизни и рассматривал его как свою главную общественную опору. Вспомним чековые фонды, финансовые пирамиды. Поэтому его не должны приводить в ярость слова Березовского: "Мы владеем половиной страны и намерены ею управлять"» [Московские новости. 1998. 2—8 февр.]. И действительно, менее двух десятков крупнейших компаний и банков контролировали к концу 1990-х годов примерно 70 % экономики России [Известия. 1998. 17 марта].

Профессор Гарвардского университета Дж. Сакс, которого трудно обвинить в антилиберальных установках, писал, что в отличие от большинства стран Центральной и Восточной Европы Россия обладает огромными запасами природных ископаемых, «т. е. всего того, что ценится за границей и что одновременно легко украсть. В начале реформ природные ресурсы формально принадлежали государству, а значит, на деле — никому. Поэтому так называемая спонтанная приватизация позволила тем начальникам, которые были связаны с добычей полезных ископаемых, "наложить на них лапу". Теперь-то ясно, что эта сфера должна была оставаться в государственной собственности до тех пор, пока не удалось бы наладить честное, эффективное и контролируемое управление добывающими предприятиями». Далее он подчеркивает (словно представитель прокоммунистической оппозиции): «Самым крупным куском пирога была нефтяная и газовая промышленность, стоящая десятки миллиардов долларов. Основная часть тех баснословных доходов, которые СССР получал от продажи энергоносителей, сейчас попадает в карманы нескольких частных лиц. (Например, до настоящего времени никому не известно, кто же на самом деле владеет Газпромом — частично приватизированным промышленным гигантом, который стоит, возможно, более 100 млрд долл.). Дыры в бюджете, образовавшиеся после этой "кражи века", на протяжении нескольких лет раскручивали маховик инфляции, поддерживая ее на взрывоопасном уровне». Он же признал: «Мы поторопились приватизировать в России добывающую промышленность». Это стало почвой «для огромной коррупции, губящей реформы». Внешнюю торговлю Сакс рассматривал как благоприятное поле для коррупции, сюда же он относил еще одно «поле» незаконного обогащения — дешевые кредиты Центрального банка частным банкам [Московские новости. 1995. 24—31 дек.].

К концу первого постсоветского десятилетия на верху пирамиды богатства, по оценке журнала «Форбс», оказались восемь россиян, вошедших в список самых богатых персон планеты. Никто из них не прославился наподобие Генри Форда и Билла Гейтса созданием новых видов продукции или технологий. Все их состояния — результат неоправданной приватизации ренты на природные ресурсы. Это — глава нефтяной компании «Юкос» М. Ходорковский; глава «Интерроса» В. Потанин («Норильский никель» и т. д.); генеральный директор

«Сургутнефтегаза» В. Богданов; экс-председатель правления «Газпрома» Р. Вяхирев; владелец «Сибнефти» и губернатор Чукотки Р. Абрамович; глава нефтяной компании ЛУКОЙЛ В. Аликперов; владелец «Альфа-групп» М. Фридман и, наконец, создатель «Газпрома» В. Черномырдин. Кстати, последний — единственный из бывших премьеров попал в перечень миллиардеров. Вопрос в том, когда смог В. Черномырдин так разбогатеть? Ведь только около года он не был государственным чиновником и руководил акционированным им «Газпромом» (между 1990 и 1992 г.) [Надеин 2001]. Два года позже, в 2003 г., тот же журнал в своем всемирно признанном рейтинге богачей планеты среди россиян поставил на первое место М. Ходорковского, оценив его состояние в 8,0 млрд долл.; далее следуют Р. Абрамович (5,3 млрд долл.); М. Фридман (4,3 млрд долл.); В. Потанин (1,8 млрд долл.) и другие представители рентополучающей элиты [Известия. 2003. 1 марта].

О. Крыштановская предлагает использовать термин «бизнес-элита» «для обозначения группы крупных бизнесменов, вовлеченных в политический процесс и принимающих общегосударственные решения. В отличие от экономической элиты советских времен, которая являлась непосредственной составляющей номенклатуры, бизнес-элита относительно более независима. Ее члены не назначаются органами государственного управления и не отстраняются от должности. По крайней мере, формально и легитимно это не так, хотя, конечно, можно привести множество примеров того, как власть позволяет одним бизнесменам преуспевать, а других может разорить, унижить, уничтожить если не физически, то социально...

Бизнес-элита не тождественна группе крупных бизнесменов. Мы причисляем к бизнес-элите акционеров (а иногда и менеджеров) тех предприятий и банков, которые занимают высшие строчки в рейтингах экономических журналов. Однако не все крупные предприниматели оказывают заметное влияние на политику... Иначе говоря, мощь контролируемого капитала является необходимым, но недостаточным признаком принадлежности к бизнес-элите.

Такое положение вещей было типичным до кризиса — позиционный подход свидетельствовал о совсем другом составе бизнес-элиты, нежели репутационный. Но с развитием частных корпораций ситуация постепенно изменилась. И теперь бизнес-элита — это группа людей, которые владеют почти всеми ведущими предприятиями и банками России. Однако и сейчас традиционно используется репутационная методология для определения наиболее влиятельных предпринимателей, так как принято считать, что не существует таких постов в бизнесе или такого объема финансовых ресурсов, которые бы давали право а priori причислить того или иного бизнесмена к элите страны» [Крыштановская 2002б, с. 5].

Что касается олигархии, то, по мнению того же автора, не правы исследователи, относящие к олигархам таких представителей бизнеса, масштаб деятельности которых сказывается на всем российском обществе. «Олигархия — часть новой правящей элиты, вышедшей из недр старого политического класса — номенклатуры. До кризиса 1998 г. олигархия была неразрывно связана с осуществлением государственной политики и принятием стратегических решений. Принадлежность бизнес-элиты к правящей группе общества обусловлена не только ресурсами, которые она контролирует, но и ее происхождением...

Молодость отдельных представителей олигархии не должна вводить в заблуждение: номенклатура обменивала власть на собственность, не обязательно лично включаясь в коммерческие авантюры. Для ведения рискованных дел подбирались молодые "уполномоченные", которые и оперировали деньгами государства. Для этих экспериментов избирались люди из "резерва партии" — комсомола. Именно поэтому в среде "уполномоченных" трудно встретить бывших партийных секретарей. Здесь нашли себя люди другого поколения — активные комсомольские функционеры, низшее чиновничество среднего звена» [*Крыштановская* 2002б, с. 6].

Приведу в подтверждение вышеизложенного высказывание одного из видных деятелей отечественного бизнес-сообщества президента крупной промышленной группы МАИР В. Макушина: «В России ...олигархи назначались, а не становились олигархами благодаря цивилизованной конкурентной борьбе. Поэтому мы получили такой бизнес-класс, который не способен конкурировать с таким же бизнес-классом Европы или Америки. Он у нас по качеству гораздо хуже. Наш бизнес-класс сформирован во многом на разворовывании государственных средств, а не путем жесткой, но цивилизованной конкуренции» [*Финансовые известия*. 2002. 4 апр.].

В 1995—2003 гг. коррупция превратилась в устойчивую систему отношений между чиновником и бизнесменом. Основная особенность этих взаимодействий заключалась в том, что теперь в отличие от их отношений в период нестабильной ситуации 1992—1994 гг. они становились долгосрочными. Сформировались специфические контракт-отношения, уже не сводящиеся к простому обмену услугами между чиновником и бизнесменом. Скорее они предусматривают взаимную стратегическую и тактическую поддержку в рамках длительного сотрудничества. При этом отдельный чиновник по отношению к соответствующему предпринимателю все более начинает выступать в роли партнера по бизнесу. Результатом такого симбиоза стала неэффективность национальной экономики на макроуровне, так как потери общества многократно превышают те выгоды, которые получают от поддержания контракт-отношений конкретные фирмы и конкретные чиновники [*Падаев* 1998]. Конечно, это не нормальные экономические агенты, действующие в рыночной конкурентной среде, а квазикапиталисты — прямое продолжение номенклатурных акторов административного рынка.

Коррупционированность российских чиновников и криминализация экономики в целом существенно сказываются на распределении доходов в стране. В развитых капиталистических странах вся криминальная сфера дает не более 8—10 % от валового продукта. В постсоветской России эта цифра, по данным МВД, достигала не менее 40 %, а по отдельным экспертным оценкам, и того выше — около 50—60 % [*Известия*. 1997. 13 мая]. По меткому замечанию М. Делягина, «...в ходе реформ был изобретен качественно новый вид коррупции. Когда нормально стоящий дом, пусть неказистый и неудобный, разрушают. Из обломков сооружают себе виллу, а жильцов дома бросают подыхать на улице, объясняя, что те сами виноваты, якобы они жили в доме, в котором жить нельзя» [*Московский комсомолец*. 2002. 2 марта].

Именно коррупция в высших эшелонах власти позволяла ведущим финансово-промышленным группам годами не платить налоги и не выплачивать государству его долю прибыли на принадлежащие ему акции. Созданная в октябре

1996 г. во главе с тогдашним премьер-министром В.С. Черномырдиным Чрезвычайная комиссия по сбору налогов была крайне бережна по отношению к крупнейшим неплательщикам. Как установила Счетная палата при парламенте, чистая прибыль РАО «Газпром» за 1996 г. составила 33,2 трлн руб. (около 6,5 млрд долл.). Государству как владельцу 40 % акций полагалось получить 12 трлн, а оно получило только 20 млрд руб. Общий ущерб от подобных действий правительства составил за 1995—1997 гг. 65,8 трлн руб. [Новая газета. 1998. 16—22 марта]. Характерно, что небольшая российско-вьетнамская межгосударственная нефтяная компания давала ежегодно в конце 1990-х годов в бюджет России 450 млн долл., т. е. намного больше, чем в те же годы такой гигант, как ЛУКОЙЛ. Анализ, проведенный экспертами, показывает, что есть компании, находящиеся в особо привилегированном положении, чья налоговая нагрузка по сравнению с другими намного ниже.

С 1996 г. ситуация мало чем изменилась: по-прежнему доля государства в получении природной ренты чрезмерно мала. В Норвегии, например, от цены нефти в 20 долл. за баррель. 50 % достается государству в виде ренты и менее 25 % получает предприниматель в виде прибыли. Россия же собирает около 20 % ренты. Все остальные деньги проходят мимо казны, а это примерно 40—50 млрд долл. в год. По оценке экспертов, рентабельность российской нефтедобычи выше 40 %. Для сравнения: в машиностроении — 8 %, в пищевой промышленности — менее 7 %. Очевидно, что стихийного притока инвестиций в обрабатывающую отрасль трудно ожидать. Для серьезных вложений в эти отрасли необходимо сосредоточить в руках государства рентные платежи. Имеется в виду потенциальная возможность собирать налоги за пользование недрами, на воспроизводство минерально-сырьевой базы и на дополнительный доход от добычи углеводорода. Подобные налоги применяются во многих странах, в частности в той же Норвегии, где при рентабельности нефтедобывающей компании свыше 15 % ставка на дополнительный доход поднимается до 50 % [Бродский 1998; Литвиненко 2003; Колесник 2003].

Подсчеты сотрудников ИНП РАН показали, что если в 1996 г. 85 % населения с доходами ниже 400 тыс. руб. в месяц полностью выплачивали подоходный налог, то 15 % населения с доходом более 3 млн руб. на человека уплатили лишь десятую часть причитающихся с них налогов (2,1 % от совокупного дохода вместо положенных примерно 20 %). В итоге казна не досчиталась в том же 1996 г. около 100 трлн руб. [Русский телеграф. 1997. 11 ноября]. В 2000 г. помимо инвестирования доходов в свои производства корпорации добывающей промышленности положили на депозиты в западные банки 28 млрд долл. Эти деньги не вкладываются в развитие перерабатывающей промышленности и создание рабочих мест квалифицированного труда [Известия. 2001. 1 июня].

Упорное сопротивление со стороны олигархических групп и связанных с ними крупных чиновников встречали предложения об инвентаризации федеральной собственности, об общественном контроле за доходами и расходами крупнейших монополий, о переносе акцента с налогообложения доходов к обложению имущества и рентным платежам за добываемое сырье.

Еще в 1996 г. мэр Москвы Ю. Лужков, которого никоим образом нельзя причислить к левой оппозиции, предложил «те энергетические комплексы, которые составляют основу тяжелой промышленности и были проданы за бесце-



## *Социальное расслоение в современной России*

---

нок, возратить государству». С тех пор прошло немало лет, и большинство приватизированных энергокомплексов стало высокоэффективным, поэтому их ренационализация может нанести существенный урон экономике страны. Совсем другое дело — изменение системы налогообложения. В результате установления частной собственности на природные ресурсы население России лишилось своей доли национального богатства: ведь в частную собственность почти даром были переданы экономически освоенные природные ресурсы. Естественно, что рентный доход должен полностью взиматься в пользу государства и использоваться для решения национальных экономических и социальных задач, обеспечения национальной безопасности. Представительный опрос, проведенный социологами МГУ в 2003 г. (руководитель исследования — директор Центра социологических исследований С. Туманов), показал, что более 90 % опрошенных хотят, чтобы природные ресурсы, а также предприятия топливно-энергетического комплекса, «оборонки» и металлургии целиком находились в государственной собственности [Известия. 2003. 18 окт.].

Лишь в июле 2001 г. Государственная дума приняла главу Налогового кодекса «О налоге на добычу полезных ископаемых». И дело не просто в росте государственных доходов от нефтедобычи: речь идет о переходе к рентному принципу налогообложения. Таким образом, появилась надежда, что в какой-то степени начинает реализовываться идея, которую защищала демократическая партия «Яблоко», и выполняется обещание президента, изложенное в его Послании Федеральному Собранию 2001 г.: усилить изъятие рентной составляющей в пользу государства [Известия. 2001. 6—7 июля]. Специалисты, поддержав общую концепцию налоговой реформы на добычу полезных ископаемых, в то же время отмечают несовершенство примененного механизма налогообложения, противоречащего теории ренты [Колесник 2003; Литвиненко 2003].

В связи с выборами в Государственную думу осенью 2003 г. свои позиции по вопросу об изъятии природной ренты высказали политические партии. **КПРФ** и блок «Родина», возглавляемый известным экономистом С. Глазевым, оценили возможности изъятия государством природной ренты в 27 млрд долл. При этом они опирались на расчеты ЦЭМИ РАН, согласно которым сверхприбыль в нефтяной отрасли за 2003 г. составит 27,6 млрд долл., а в газовой — 10,4 млрд долл. Партия «Яблоко» предложила изымать 3—4 млрд долл. при установлении нормы прибыли для нефтегазовых компаний в 25—30 %; Союз правых сил — 3 млрд долл.

Попытки наиболее здравомыслящих представителей правящей элиты прервать фаворитизм по отношению к крупнейшим топливно-энергетическим и финансовым монополиям, которые образовали ядро олигархического режима, склонного к трансформации в режим криминально-олигархический, долгие годы успеха не имели. Речь идет не о переделе собственности, а о готовности олигархов поделиться своими доходами с национальным бюджетом и тем самым дать возможность государству попытаться расширить собственную социальную базу и облегчить положение значительных групп населения. Как многократно напоминает Ю. Лужков, «давнее утверждение, что богатые люди должны брать на себя серьезные социальные функции — делиться своим богатством с беднейшей частью общества, принципиально никем не опровергнуто... практика перераспределения доходов — обязательное условие устойчивого развития общества...» [Московские новости. 1998. 15—22 марта].

## Российское чиновничество — порождение советской номенклатуры

Другой привилегированной группой общества, помимо крупных собственников, в период ельцинизма стало, точнее сохранило и укрепило свои позиции, российское чиновничество, прямое продолжение советской номенклатуры. Численность чиновников в стране поражает — 1,34 млн человек (без силовых ведомств) [Известия. 2001. 1 июня]. Несколько ниже оценивает численность работников, занятых в органах государственной власти и местного самоуправления, В.Е. Гимпельсон. По его данным, в 1994 г. чиновников было 1,004 млн, в 2001 г. — 1,114 млн человек. При этом он включил в подсчет только «чистых» управленцев, без работников, их обслуживающих, и без технического персонала (программистов, инженеров и т. д.) [Гимпельсон 2002]. Не учтены также «подснежники», т. е. лица, содержащиеся в различных организациях, но реально трудящиеся в аппарате управления. Так что не исключено, что данные в 1,3—1,4 млн чиновников отнюдь не преувеличены.

Включение бывшей номенклатуры в новые социальные и политические институты проходило сравнительно медленно; это были годы исторической паузы, необходимой для того, чтобы правящий слой убедился в своей защищенности, а его представители смогли найти свои «экологические ниши». В этих условиях любое резкое движение в сторону перераспределения власти могло привести к необратимому конфликту с непредсказуемыми последствиями. Не случайно вернулись в политическую элиту активные противники новой власти — организаторы и августовского путча 1991 г., и октябрьской смуты 1993 г.

Характерны данные исследования российской элиты 1993 г. В административной элите Центра 60,1 % сохранили свой статус, имевшийся до августа 1991 г.; 27,2 % — повысили его; снизился статус у 12,7 %. Еще меньше изменений произошло в составе дипломатической элиты: здесь сохранили статус 79,0 %, повысили — 17,7 %. Генералитет, верхушка армии в большинстве либо сохранили прежние позиции (35 %), либо были повышены в чинах и званиях (47,5 %). Так же выглядят и перемены в положении политической элитной группы: сохранили статус 76,6 %, повысили — 10,3 %. Высока была стабильность и региональной элиты: сохранили свой статус 52,5 %, повысили — 40,0 % [Политическая элита России 1995].

Анализ показывает, что политики, прошедшие все ступени номенклатурной карьеры в советские времена, занимали и продолжают занимать ключевые позиции в региональной элите — вплоть до президентов республик, губернаторов краев и областей. За 1994—2000 гг. резко возросла роль прежних кадров на федеральном уровне, естественно, с учетом демографических подвижек. И здесь совершенно органично усилилось влияние представителей спецслужб, входивших в суперядро советской номенклатуры.

По данным, приводившимся в отечественной печати, на июль 2003 г. более 6000 выходцев из органов госбезопасности занимали высшие государственные должности [Новая газета. 2003. 14—16 июля]. По расчетам О. Крыштановской, доля военных и представителей спецслужб во властных структурах в 2002 г. составила 25,1 % против 11,2 % в 1993 г. При этом численность лиц, входящих во

## *Социальное расслоение в современной России*

---

власть и имеющих ученую степень, за те же 10 лет снизилась с 52,2 до 21,0 %. По ее оценке, в ключевые министерства и ведомства (начиная с должностей заместителей министров) внедряются люди из действующего резерва госбезопасности. Предположительно к 2003 г. в аппарате правительства резервисты спецслужб составляют около 30 %. Так, в Минэкономразвития четыре заместителя министра сохраняют погоны. Одну из своих статей О. Крыштановская справедливо озаглавила: «Режим Путина: либеральная милитократия?». Она отмечает, что военные институты «меньше поразила коррупция, ими было легче управлять, они продолжали подчиняться приказам...». Автор подчеркивает, что «присущий военным структурам авторитарный стиль может быть перенесен на все общество». «Правда, — добавляет она, — военные "путинского призыва" прошли школу демократизации, работали в коммерческих структурах или за границей. Их внутренний авторитаризм трансформировался, стал условнее» [*Крыштановская* 2002а; *Московские новости*. 2003. 15—22 марта]. Добавим, что немалое число неопитов в политических верхах являются выходцами из семей, принадлежавших к элитным группам в прежней властной иерархии.

От представителей власти нередко можно услышать, что ни численность чиновников, ни их блага существенно не сказываются на распределении ВВП. Но прежде всего отметим, что даже если бы эти утверждения были бы верны, то весьма значимой в российских условиях остается проблема социальной справедливости. Писатель-фронтовик В. Кардин, выражая доминирующее в обществе настроение, писал: «...нигде нет такого разрыва в материальном обеспечении ветеранов и государственных сановников.

Ну и пусть они получают, пусть даже увеличат нынешние зарплаты. Но пускай, как дурной сон, исчезнет система спецобслуживания высших эшелонов, и чиновник раскошелится на собственный автомобиль, на оплату бензина и шофера, пусть, наконец, кончится баснословная халява — спецрейсы, спецсанатории и т. д.» [*Новая газета*. 2001. 1—14 мая].

Как известно, социальные привилегии — органичная часть этакратической системы — неизбежно входят в ее социальную политику. Сохранение и даже расширение оставшегося с советских времен вне рыночного распределения значительной части ресурсов, контролируемых государством, в качестве благ и услуг правящему слою являются доказательством не буржуазно-демократического, а постэтакратического характера социальной политики.

Приведу несколько примеров. Пока идет длительная дискуссия о пенсионном обеспечении основной массы населения, чиновникам без всякой огласки установлены пенсии в размере 75 % от их заработной платы, которые они могут в определенных случаях получать, не достигнув 60-летнего возраста. В 2003 г. парламентская фракция «Яблоко» обратилась в Конституционный суд по поводу неконституционности привилегированной пенсионной системы, не связанной с системой общегражданских пенсий [*Известия*. 2003. 5 июля]. На обслуживание парка персональных автомашин государство затрачивает ежегодно 1,5 млрд долл. В стране насчитывается 605 тыс. таких автомашин, регулярно обновляемых, что составляет дополнительную сумму крупных затрат. (Для сравнения: правительство США имеет всего 40 автомашин.) Каждый депутат Государственной думы обходится нации в 10 тыс. долл. в месяц. Можно предположить, что каждый из чиновников высокого ранга стоит намного дороже.

Добавим к этому многократно приводившиеся в прессе сведения о бесплатно переданных высшим чиновникам в частную собственность квартирах, стоимость которых достигает 300—500 тыс. долл.

Но доходы чиновников не исчерпываются официально получаемыми от государства благами. Их роскошные виллы и дорогие автомобили, прайс-листы их гардероба на страницах газет за последние годы постоянно вызывают раздражение у сограждан. И если нередки судебные разбирательства с представителями бизнеса, то высшее чиновничество устойчиво защищено от выяснения подлинных источников своих сверхдоходов. А их источник общеизвестен — тотальная коррупция. По данным известного аналитика Г. Сатарова, коррупция дошла до такого масштаба, что чиновники перестали стесняться. Это происходит потому, что коррумпированный чиновник управляет, послушен. Коррупцией поражено 100 % государственных структур. Речь именно о структурах, поскольку внутри каждой из них есть чиновники, не берущие взятки. По минимальным подсчетам ежегодно в стране чиновникам дают 30 млрд долл. взяток. Однако многие специалисты считают, что сумма занижена в несколько раз. Места в госструктурах во многих случаях выставлены на продажу. Их стоимость варьирует от 500 тыс. долл. за пост замминистра до нескольких миллионов долларов за кресло вице-премьера. Как уточнил Сатаров, «конечно, я хорошо знаю эти фамилии. Но называть их не буду, потому что я социолог, а не исследователь». Нельзя не согласиться с выводами автора: «Коррупция — это не болезнь, это сигнал о болезни. Любой социальный организм... несовершенен, у него есть свои дисфункции. Россия, ее граждане, общество, властные структуры, политические партии — вот у этого организма сейчас все болит...<...>

Проблема не в том, кто сколько кому дает. Проблема в последствиях. На что работают эти чиновники? На граждан, на государство и его процветание или они работают на эти часы, на эти галстуки, на эти дома? Так живут многие государства, но они находятся в цивилизационном тупике. Там можно даже жить, не всем, но довольно уютно. Чем страна коррумпированнее, тем она беднее, это почти функциональная зависимость. Коррупция — измерение эффективности системы. Мы можем уйти в этот тупик и бедненько там жить на уровне Марокко. Но мы должны спросить у себя, у чиновников, у политиков: мы хотим в тупик или у нас какие-то другие планы?» [Новые известия. 2003. 25 авг.].

Дж. Сакс, оценивая в 1995 г. положение в России, высказал убеждение, что всепроникающая коррупция бюрократии, ставшая спутником процесса реформ, всевластие чиновничества, сохранившего власть с советских времен, во многом — результат политики Запада, его историческая вина. Шанс реально повлиять на ситуацию в России был упущен Западом в 1992 г., когда развитые страны не предоставили финансовой помощи молодым, но по преимуществу честным реформаторам под руководством Е. Гайдара. Из-за отсутствия внешней поддержки, под давлением экономических обстоятельств Ельцин был вынужден заключить «союз с дьяволом» в лице бывшей партийной номенклатуры. (Таково мнение Дж. Сакса; можно исходить и из предположения о естественности этого сотрудничества для Ельцина.) Реформаторы в основном были изгнаны из правительства, и старые аппаратчики овладели контрольными функциями в управлении страной. Западные лидеры успокаивали себя тем, что люди, не вполне чистые на руку, лучше, чем отъявленные экстремисты.

Эта позиция Запада оказалась столь же катастрофической для России, как и его отношение к борьбе с большевизмом в 1918—1920 гг., к становлению нацизма в Германии, т. е. практически — это политика в одних случаях непротивления злу насилем, а для России 1992—1993 гг. — отказ от активной политики, стимулирующей демократические и либеральные преобразования в этой большой и трудно становящейся на ноги как неагрессивной, немилитаристской стране (См. [Московские новости. 1995. 24—31 дек.]).

Последствия влияния разнородных факторов на постсоветское развитие нашей страны таковы, что государственная административная система России содержит избыточное число людей, она «мало компетентна, слабо мотивирована, плохо контролируема ... сильно коррумпирована и зациклена на преследовании своих собственных интересов. На самом деле сегодня вместо ведомств, контролируемых государством и обслуживающих общественные интересы, мы имеем систему чиновничьих корпораций, преследующих главным образом свои собственные корпоративные интересы и извлекающих из своего положения неофициальные доходы различного вида и содержания» [Явлинский 2003].

Отсюда можно сделать вывод, что для весьма скромного российского ВВП и консолидированного бюджета реальные суммарные издержки на содержание чиновников, измеряемые несколькими миллиардами долларов в год, — неоправданная роскошь, непозволительная в условиях жесточайшей экономии на поддержке критических групп общества, содержании фундаментальной науки и кредитовании малого бизнеса. Пожалуй, главное состоит в том, что в стране во имя интересов альянса олигархических групп и высшего чиновничества всего лишь за десятилетие сложилась присущая многим слаборазвитым странам с доминированием сырьевого сектора экономика престижного потребления, для которой характерны застой и зависимое развитие.

## Средние слои: иллюзии и реальность

Вопрос о судьбе средних слоев и перспективах формирования среднего класса имеет первостепенное значение для судеб страны. К среднему классу зрелого индустриального и информационного обществ обычно относят группы самостоятельно занятых лиц, т. е. мелких предпринимателей, коммерсантов, ремесленников. Это традиционный средний класс с длительной историей, который в ином концептуальном контексте именовался мелкой буржуазией. Но наряду с ним все большее значение приобретает новый средний класс, который сформировался в XX в., к 1960—1970-м годам. В него входят группы хорошо оплачиваемых работников наемного труда: менеджеры, лица свободных профессий, научные работники, работники в сфере информатики и массовой информации, работники искусства, врачи, административные, торговые и инженерно-технические работники предприятий. Они образуют верхний слой среднего класса. К среднему классу относят также учителей школ, средний медицинский персонал и социальных работников, а также служащих государственных учреждений, техников, торговых агентов и т. д. Если традиционный средний класс обладает собственностью на средства производства, то представители нового среднего класса — человеческим капиталом. Последний также делает его носителей активными участниками гражданских отношений, относительно независимыми.

С начала 1990-х годов в России регулярно публикуются исследования о проблемах среднего класса. Вышли из печати и первые книги о судьбах среднего класса в советском и постсоветском российском обществе. Первые годы дискуссия о российском среднем классе носила предвзятый, сугубо идеологический характер с разделением ее участников на защитников советского прошлого и сторонников рыночных реформ. В основном эти работы и можно разделить достаточно отчетливо на две части.

Одни авторы, исходя из наличия сходных с западными обществами профессиональных категорий, доказывали, что к концу существования Советского Союза сложился массовый средний класс, который в ходе реформ начал исчезать. Он обладал материальными, духовными и ценностно-нормативными характеристиками, присущими среднему классу Запада. Имелась в виду та группа образованных людей, которая была занята интеллектуальными видами труда, а также высококвалифицированные рабочие. Их отличали наличие собственного автомобиля, отдельной квартиры, садово-дачного участка и строения в виде второго, пусть и несовершенного, жилища. Отмечалось также, что эти люди активно выступали как потребители и обращали достаточное внимание на состояние своего здоровья и образование детей. По мнению этой группы авторов, на протяжении 1990-х годов реформы разрушили прежние слои среднего класса и не смогли создать экономическую и социальную базу для ожидаемого нового. Эти авторы доказывали, что при всех издержках советская модернизация обеспечила формирование уникального социального объекта — массовой интеллигенции с ее огромным интеллектуальным потенциалом. Именно интеллигенция, и прежде всего ее ядро — тончайший высокоинтеллектуальный слой общества, откуда, кстати говоря, произошли и либералы-реформаторы, подготовили преобразования России.

Ограничусь в этой связи лишь одним замечанием. Из критериев отнесения к среднему классу сторонники наличия такового в позднем СССР выделяют как определяющий показатель уровень образования. Предположим, что эта позиция верна. Однако несколько скорректируем ее. Добавим к показателю числа лиц с высшим образованием показатель его качества в соотношении с мировым уровнем. Последний момент имеет особое значение. Действительно, в СССР, преимущественно в России, были прекрасные вузы мирового уровня (МФТИ, МИФИ, МГУ, Ленинградский политехнический институт и др.). В 1960—1980-х годах было немало научных публикаций и дискуссий об избыточности производства инженеров, об иллюзорности заочного и вечернего образования, о вузах без профессоров и профессорах, не способных научить чему-либо студентов. Поэтому отнести всех, кто в позднесоветское время занимал должности, требующие высшего и среднего специального образования, всех, кто имел это образование, к потенциальному резерву среднего класса и тем более к уже существовавшему, но размывавшемуся в процессе реформ среднему классу нет никаких оснований.

Рынок даже в своем начальном состоянии повысил требования к качествам и работодателя, и работника. Поэтому изменилась и слоевая идентификация населения. Так, по результатам специального исследования в Нижнем Новгороде к среднему классу относили себя: в 1988 г. 70,4 % респондентов, в 1993 г. — 52,7 %; в 1995 г. — 38,2 % [Балабанов 1995, с. 116]. Частично здесь сказались и

## *Социальное расслоение в современной России*

---

негативные факторы нисходящей мобильности, но преобладало приведение иллюзорного социального статуса к реальному.

Вторая концепция, которую проповедовали люди, пришедшие к руководству экономического блока в правительстве Ельцина и активно повлиявшие на формирование экономической политики, в частности и в особенности на характер приватизации, была прямо противоположной. Они утверждали, что в СССР никакого среднего класса не было. Формирование среднего класса, по их мнению, началось в процессе реформирования постсоветской России. И достаточно зажиточные люди — мелкие и средние предприниматели, работники частных банков, брокерских, дилерских, риэлтерских, рекрутирских и тому подобных фирм — образовали (впервые после октябрьского переворота 1917 г.) средний класс. В этих группах все в большей мере проявляются типические черты, присущие среднему классу, в поведении, принятии определенной системы ценностей, в самоидентификации.

Политическая острота дискуссий вокруг существования и масштабов отечественного среднего класса со временем не ослабевает, а лишь модифицируется. В 1999 г. Е.М. Аврамова писала: «Наличие, расширение и мобилизация среднего класса рассматривается сегодня как свидетельство эффективности проводимых в России преобразований, как критерий того, что реформы идут в правильном направлении и приобретают необратимый характер. Наличие и большой удельный вес среднего класса в системе социальной стратификации является одним из существенных признаков общества, определяемого как "развитое", "цивилизованное". В то же время несформированность среднего класса после десяти лет реформ служит аргументом тех, кто настаивает на радикальном изменении политического курса» [Аврамова 1999, с. 21—22].

Однако обе оппонирующие концепции строились на идеологических конструкциях, обычно подкрепленных отдельными примерами и рассуждениями о доле лиц с высшим и средним специальным образованием и о нижней границе доходности на члена семьи как определяющих критериях принадлежности к среднему классу.

На протяжении долгих лет никаких специальных исследований не проводилось. Начиная с 1998 г. из печати вышел ряд научных публикаций по проблемам российского среднего класса: [Заславская, Громова 1998; Средний класс 1999; Тихонова 1999; Средний класс в России 2000; Средние классы в России 2003].

Особое внимание привлекла серьезная попытка провести исследование, посвященное среднему классу, предпринятая вскоре после августовского кризиса 1998 г. Социологическое исследование «Средний класс в России» было выполнено в феврале—марте 1999 г. Российским независимым институтом социальных и национальных проблем (РНИСиНП) и Центром социального прогнозирования. Целью исследования было выяснение степени сохранности среднего класса после финансового кризиса 1998 г., а также выявление ресурсов для восстановления и поддержания среднего класса.

Авторы исследования в качестве структурных элементов среднего класса априори выделили следующие профессиональные группы: квалифицированные рабочие; техническая интеллигенция; гуманитарная интеллигенция; работники сферы торговли, услуг, транспорта; служащие (государственные служащие, юристы и т. п.); предприниматели малого бизнеса; фермеры; кадровые

военные (старшие офицеры); менеджеры (руководители высшего и среднего звена). Всего в рамках данного исследования было опрошено 1765 человек в 14 территориально-экономических районах Российской Федерации, включая Москву и Санкт-Петербург.

РНИСиНП в качестве основного критерия выделения среднего класса использовал самооценку индивидом своего социального статуса. Респондентам была предложена 10-бальная шкала, где 1 — высшая позиция, а 10 — низшая. К высшему среднему классу были отнесены индивиды, которые причислили себя к 1—3-й позициям, к собственно среднему классу — те, кто оценил свой статус в 4—6 баллов, к нижнему среднему классу — респонденты с самооценкой статуса в 7—8 баллов. Далее группа экспертов выделила ряд факторов, которые влияют на самооценку индивида. Это (в порядке убывания): материальное положение, образ жизни, степень престижности профессии, уважение окружающих, уровень образования и квалификации, связи и знакомства [Средний класс в современном российском обществе 1999, с. 86—91]. Критерием материального положения респондентов как представителей среднего класса в составе перечисленных социально-профессиональных групп населения служил показатель уровня душевого дохода — не ниже 1500 руб. в месяц, т. е. примерно 60—70 долл. Очевидна сомнительность подобного подхода, поскольку такой уровень дохода не соответствует издержкам на воспроизводство представителей среднего класса при самых заниженных требованиях. Скорее это граница бедности. Переход к верхнему среднему классу, по мнению авторов, начинается с дохода в 3000 руб. в месяц, т. е. примерно со 120—130 долл. Для большей части респондентов, отнесенных по таким критериям к среднему классу, характерен размер жилплощади около 15 м<sup>2</sup> на одного человека, наличие многокомнатной квартиры, а также дачи или пригородного участка.

Опираясь на эти данные, авторы исследования сформулировали свои выводы о современном российском среднем классе, его социальной структуре, материальном положении, миграционной, профессиональной, статусной мобильности, характере выполняемой работы, структуре досуга, политических установках и т. д. (Основные результаты были опубликованы в сборнике [Средний класс... 1999].)

Другая группа исследователей (Бюро экономического анализа) использовали в качестве основных критериев показатели материально-имущественного положения (доходы — по самооценке, владение недвижимым и движимым имуществом — наличие хотя бы одного набора из дорогих предметов и престижных современных товаров длительного пользования); образования и профессионально-квалификационного статуса; самоидентификации и стратегии. Количественный анализ распространенности отдельных объективных критериев, основанных на различных и собранных для разных исследовательских задач статистических и социологических источниках, привел авторов к выводу, что эти характеристики присущи значительным по размеру социальным группам:

по уровню дохода — 30—55 % домохозяйств;

по уровню образования — 20—40 % занятого населения;

по профессионально-квалификационному статусу — 35—45 % занятого населения;

по критерию самоидентификации — 40—65 % занятого населения.

В целом признаки среднего класса при проведенных расчетах распространяются на подавляющее большинство домохозяйств: более 80 % имеют хотя бы



## Социальное расслоение в современной России

---

один из перечисленных признаков. Авторы исследования выделяют «идеальный» средний класс и протосредние классы. «Идеальный» средний класс, или ядро среднего класса, по разным данным колеблется от 19,7 % до 25,6 % населения. Протосредние классы в зависимости от их будущей стратегии и социально-экономического положения в стране могут перейти в состав ядра, тем самым увеличив его численность [Средний класс в России 2000].

Те же авторы в несколько обновленном составе выпустили новую работу, более основательную и с менее оптимистическими оценками доли средних классов (а не среднего класса как в прежней книге) в составе населения России. Фундаментальная монография «Средние классы в России: экономические и социальные стратегии» является серьезным шагом вперед в анализе социальной дифференциации в российском обществе, положения и поведения групп населения, отнесенных авторами к среднему классу. Но если внушительная эмпирическая база исследования и методический инструментарий вызывают доверие и позитивную оценку, то концептуальные подходы — несогласие и сомнение в устойчивости всей исследовательской конструкции. Авторы выдвигают в качестве первого из своих «основополагающих методологических принципов» утверждение, что всегда, во всех обществах существовали средние классы. При этом ими не учитываются преобладавшие в истории человечества кастовые, сословные и иные системы неравенства. (Кстати, именно к России трудно приложимо понятие «средний класс», да и для большей части ее прошлого понятие классов вообще.) Отказ от определения строгих границ среднего класса требует признания неких системных пограничных размежеваний по основополагающим признакам, в частности с рабочим классом или, в иной понятийной цепочке, — с низшим классом. (Возьмем, например, для сравнения подход Э.О. Райта [Wright 1985, p. 19-57].)

Полностью принять выводы авторов, особенно касающиеся ядра среднего класса, трудно. По их мнению, «ядро средних классов представлено высокообразованным населением, сформировавшимся в семьях с хорошо образованными родителями, проживающими преимущественно в городах, активно включенным в социальные коммуникации и имеющим для этого современные средства информационных технологий» [Средние классы в России 2003, с. 269]. Это столь малая часть наших сограждан, что считать их ядром да еще всего класса нельзя.

Некоторые социологи в качестве исходной информации использовали материалы мониторингов ВЦИОМ. Это весьма надежный источник данных о настроениях, мнениях и оценках населения России. По мониторингу можно изучить «субъективный средний класс». Эту работу проделала, в частности, Л.А. Хахулина [Хахулина 1999]. Однако таким образом нельзя получить определяющие данные об объективных характеристиках социальных групп. Эти усилия (думаю, из-за отсутствия возможности опереться на адекватные источники информации) предприняли вполне компетентные социологи. Но, по моему мнению, попытки применить материалы polls взамен отсутствующих данных специализированных sociological surveys трудно признать за способ решения серьезной научной задачи.

Одним из определяющих направлений социальной политики в стране, переходящей от этакратической к частнособственнической системе, является государственно-регулируемое формирование социальной группы собственни-

ков-предпринимателей. Именно они должны были бы стать каркасом эффективной постиндустриальной экономики. С начала реформ не было недостатка в клятвах и заверениях со стороны ельцинского руководства о всесторонней поддержке предпринимательства и предпринимателей как основы среднего класса и социальной базы демократического режима. Однако, как известно, дело не в заверениях, а в реальных акциях, зачастую, казалось бы, не очень и значительных.

Невозможно опровергнуть суждения сторонников либеральной позиции, что «если мы действительно сделали выбор в пользу рыночной экономики, то ответственность за собственные доходы несет в первую очередь сам человек» [Известия. 2001. 18 апр.]. Это и есть путь формирования морали предпринимательства, морали среднего класса. Правда, требуется значимая оговорка: это суждение верно в том случае, если в обществе предоставлены условия для самореализации того гражданина, который взял на себя «ответственность за собственные доходы». А теперь приведем некоторые факты относительно этих условий.

В результате всех притеснений и бюрократических препон малое и среднее предпринимательство в нашей стране пока заняло более или менее достойную нишу только в торговле и в производстве некоторых продовольственных товаров. Вместе с тем мелкое и среднее предпринимательство составляет неотъемлемую часть здоровой экономики процветающего общества. В развитых рыночных экономиках мелкое и среднее производство обеспечивает 60—80 % общей занятости, в России — около 11 %.

По данным Госкомстата, на декабрь 2001 г. численность работников в малом и среднем бизнесе составила 6 млн человек. Из них 86 % заняты на постоянной основе, 9 % — совместители, 5 % работают по трудовым договорам. Отношение государства к малому предпринимательству видно из таких цифр: в 2001 г. на поддержку малого бизнеса в федеральном бюджете было заложено 140 млн руб., т. е. примерно 5 млн долл. Однако и эту более чем скромную сумму в бюджете 2002 г. сократили до 20 млн руб. Многолетние исследования вполне компетентных авторов во всех случаях рисуют одну и ту же безрадостную картину небрежения со стороны власти интересами малого и (добавим) среднего бизнеса [Виленский 1996; Колесников, Колесникова 1996; Чепуренко 1996; Радаев 1996; Шестоперов 2001; Шеховцов 2001; Орлов 2001; Бухвальд, Виленский 2002; Орлов 2002; Шереги 2002].

Во многом с таким отношением к малому бизнесу связано то обстоятельство, что в теневой экономике на начало 2002 г., по данным Госкомстата, трудилось 8,2 млн человек, т. е. более 12 % всех занятых. Лучшее всего в теневом секторе представлены торговля, общественное питание, сельское и лесное хозяйство. Для 6,5 млн наших сограждан это был единственный вид занятости, а для остальных — источник дополнительного дохода. Аналитики Всемирного банка считают, что теневой сектор составляет примерно 45 % российской экономики. «Финансовые известия» опросили более 100 представителей теневого бизнеса. Главными причинами, мешающими им легализоваться, были названы неуверенность в стабильности налоговой политики государства (более 70 %) и коррупция (около 100 %), которая заставляет их выискивать скрытые источники доходов [Финансовые известия. 2002. 4 апр.]. При этом, несмотря на то что в 2001 г. резко снизились налоги, российская армия теневиков ничуть не сократилась [Известия. 2002. 12 марта]. Кроме всего прочего, такие масштабы теневого бизнеса

## *Социальное расслоение в современной России*

---

существенно затрудняют оценку динамики развития предпринимателей как социальной группы.

Изменения в политике наметились в 2002 г., когда по инициативе В. Путина были приняты решения, означающие «налоговую революцию» для малых предприятий. Предполагается втрое снизить налоговое бремя на малый бизнес в надежде, что выход из «тени» значительной части предпринимателей с лихвой компенсирует потери бюджета и решительно повысит активность деловых людей. Руководители предприятий получают возможность платить в бюджет либо 8 % от выручки, либо 20 % от чистого дохода [Известия. 2002. 9, 10 апр.]. Проблема состоит в том, что чиновники на местах могут усилить коррупционное давление на бизнес.

В апреле 1997 г. впервые была предпринята попытка провести реформу жилищно-коммунального хозяйства страны. В 2001 г. эта попытка возобновлена с гораздо большей энергией. Ее смысл — возложить все расходы по содержанию жилья на население. При этом были обещаны субсидии бедным слоям. Неизвестно, правда, кого относить к бедным. Проектируемые субсидии реально коснутся лишь нищей части населения. Если же говорить не только об умеренно бедных, но и об относительно благополучных, то можно заранее предвидеть, что на все просьбы внести квартплату (с учетом удорожания не только жилья, но и электроэнергии, теплоснабжения и других услуг) с их стороны все чаще будет следовать ответ: «Нет денег». Выход может быть только один — превратить в бомжей десятки миллионов россиян, тех самых, кто мог бы составить ядро и предпринимателей, и других средних слоев.

Между тем, по мнению видного представителя российских либералов Г. Томчина, более 40 % собранных с населения денег не доходит до энергетиков. Бесхозяйственность, массовое воровство в жилищно-коммунальной системе приводят к массовой выкачке денег из населения органами ЖКХ, не несущими перед населением никакой ответственности. Нельзя не согласиться с теми авторами, которые рассматривают намечающуюся в ЖКХ реформу как настоящий поход против средних слоев. Именно с этих групп населения намереваются взимать полную стоимость коммунальных услуг, но значительная часть наших «средних» удерживаются в этом положении, в частности, и из-за низких цен на муниципальные услуги, позволяющие им при относительно скромных доходах вести более или менее достойную жизнь [Известия. 2001. 20 марта].

Надо заметить, что напряженность в средних слоях заставила авторов новой экономической модели жилищно-коммунального хозяйства скорректировать свои планы. Правительство отказалось от форсированного перехода на 100-процентную оплату гражданами услуг ЖКХ, считая, что это станет возможным лишь через 10—15 лет. Деньгами из бюджета более не будут дотироваться ДЭЗы и РЭУ; эти средства напрямую будут зачисляться на индивидуальные (персональные социальные) счета граждан. Люди получают возможность выбирать, кто их будет обслуживать. По расчетам Ю. Лужкова такая дебиюрократизация сферы ЖКХ позволит сэкономить до 15—20 % средств населения [Известия. 2001. 26 июня].

Рассуждая о малом и крупном бизнесе, как политики, так и аналитики упускают из виду средний бизнес. Между тем именно эта категория предпринимателей несет на себе высокую долю ответственности за развитие национальной экономики. В большинстве случаев это люди, за которыми не стоят ни админи-

стративный ресурс современных чиновников, ни наследство советских времен. Средний бизнес не столь неустойчив, как малый и мельчайший, и в отличие от крупного гибок и высокоманеврен. Наш крупный бизнес тесно завязан не только на властные структуры, но и на сырьевые отрасли. Средний же бизнес диверсифицирован и отличается большей интеллектуалоемкостью своей продукции. Социальная принадлежность этой социальной категории может быть атрибутирована как высший средний слой. В нашем представительном опросе 2002 г. респонденты из этой группы составили статистически незначимую величину. Однако некоторое представление о них самих, об их интересах и о степени их защищенности можно составить по материалам углубленных интервью.

С точки зрения перспектив социально-экономического развития этот слой средних предпринимателей выдвинет из своих рядов представителей нового крупного бизнеса, которые и придут с той или иной быстротой на смену политикообразующему сырьевому бизнесу современных олигархов, на наш взгляд, не имеющих будущего в конкурентной, по-настоящему рыночной, экономике. Опыт стран Центральной и Восточной Европы показывает, что при определенной направленности экономической и социальной политики за 5—10 лет из среды среднего бизнеса органично произрастает подлинный (не возникший в симбиозе с коррумпированным чиновничеством) национальный крупный, вполне цивилизованный бизнес. Не случайно олигархические группы препятствуют развитию среднего бизнеса. Те заказные банкротства, т. е. внешне легальные захваты предприятий, о которых шла речь выше, есть продукт «деятельности» олигархов по переделу собственности с опорой на властные, сопряженные с ними структуры.

Какие группы трансформирующегося общества помимо предпринимателей могут стать центрами кристаллизации среднего класса? Отвечая на этот вопрос, социолог из Финляндии М. Кивинен отмечал, что многие русские исследователи связывают проблему среднего класса в первую очередь с собственностью. Но по опыту Запада сегодня средний класс — это прежде всего наиболее привилегированная группа наемных работников. Ресурсы власти нового среднего класса связаны не с собственностью, а с профессиональными навыками и стратегиями.

В России в советское время использование ресурсов власти, представляемых профессионализацией, было ограничено. Здесь никогда не было национального рынка по профессиональным сегментам. Профессии функционировали внутри основных бюрократических организаций. Многие профессии к тому же находились в зависимом отношении к доминирующей идеологии. Традиционный образ мышления и этос русской интеллигенции были далеки от профессионализма, от специализированного труда (ремесла). Поэтому в России, по мнению Кивинена, становление среднего класса определяется перспективой формирования профессий как социального института, связанного с предпринимательством. Социальные интересы ядра новых групп среднего класса не противоречат интересам капитала. Прежде всего эти группы стремятся сохранить значение умственного труда, но в этом отношении их интерес согласуется с тенденцией капиталистического развития [Кивинен 1994, с. 134—142].

Последствия политики по отношению к группам профессионалов общеизвестны: именно здесь наша страна понесла наибольшие потери, связанные с

## ***Социальное расслоение в современной России***

---

эмиграцией за границу компетентных специалистов самого продуктивного возраста. По этому поводу нет систематических данных. Известно лишь, что за 1990—1999 гг. страну покинули 80 % математиков и 50 % физиков мирового уровня. Это около 8 тыс. человек, чей отъезд критически опасен для отечественной науки. Предположительно в США в настоящее время работают около 1 млн профессионалов, покинувших Россию. Согласно оценке академика В.Е. Захарова (сентябрь 2003 г.), в университетах США к началу 2000-х годов 10—15 % математиков и физиков были выходцами из России. Он полагает: «Мы сделали Западу огромный подарок. Реальная перспектива необратимых процессов: лет через 20, когда уйдет наше поколение, из России уйдет и наука».

Я присоединяюсь к точке зрения тех, кто рассматривает отъезд из страны специалистов в подобном масштабе как национальную катастрофу. Методика, принятая **ООН**, дает возможность измерить упущенную выгоду от эмиграции одного специалиста с высшим образованием, ученой степенью — она оценивается в 300 тыс. долл. Очевидно, что потери страны измеряются десятками миллиардов долларов. Между тем технологии поддержки профессионалов для уменьшения их эмиграции и повышения доли в **ВВП** наукоемкой продукции успешно реализуются не только в странах с административными ограничениями на выезд, но и в небогатых демократических государствах, вроде Индии. Располагают такими возможностями и Россия, проблема именно в проводимой политике.

Характерно, что в благополучном 2000 г. затраты на науку составили лишь 2,05 % в государственном бюджете и были в 30 раз меньше, чем в 1990 г.; в 2003 г. они поднялись до 2,19 % и достигли 39,9 млрд руб., т. е. примерно 1,3 млрд долл. Вместе с тем по закону «О науке и государственной научно-технической политике», принятому в 1996 г., государство взяло на себя обязательство финансировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы гражданского назначения в размере не мене 4 % расходной части бюджета. В марте 2002 г. на заседании Совета безопасности, президиума Госсовета и Совета при президенте по науке и высоким технологиям была выработана новая государственная политика финансирования науки. Она нашла отражение в итоговом документе «Основы политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу». По этому документу, 4-процентная норма касается не всей гражданской науки, а только фундаментальных исследований и содействия научно-техническому прогрессу. В финансовой части документа отмечается, что 4-процентный минимум будет достигнут лишь в 2010 г. Тем самым реализация закона 1996 г., который должен был начать действовать в 1997 г., отложена на 14 лет. Возникает естественный вопрос о той группе интересов, которой такая политика выгодна. Уже упоминавшийся Захаров объясняет проводимую политику специфическими интересами бизнес-элиты, тем, что для олигархического капитализма утечка умов «не является проблемой. В сырьевой экономике проще приобрести взамен проданной нефти нужное оборудование, чем создавать что-то свое». В итоге по такому показателю, как конкурентоспособность экономики, Россия находится на 43-м месте в мире; по индексу инновационности она занимает 28-ю позицию; по индексу же развитости информационных и коммуникационных технологий ее вообще нет в списке из 44-х более или менее успешных стран [Вишневский, Зайончковская 1992а, с. 18; Вишневский, Зайончковская 1992б, с. 13; Долгих, с. 11; Павлюткин 1999; Ахиезер

1999; The Economist Pocket World in Figures 2003, p. 56—58; Известия. 2003. 13 сент.; Поиск. 2003. № 40. 3 окт.].

Итак, первая странность, явно заслуживающая быть отмеченной, — полное несовпадение политики правящих кругов и интересов общества в формировании среднего класса. Приведенные в статье примеры такого несовпадения носят явно системный характер. Они, на мой взгляд, и есть ясное выражение природы общества некапиталистического, а по-прежнему этакратического типа. Эти общества в стратификационном измерении не содержат классов, в них нет и не может быть среднего класса.

Казалось бы, в России наличествуют все профессиональные категории, которые образуют ядро среднего класса на Западе. Как представители среднего класса, помимо предпринимателей в промышленном секторе и сфере услуг, могли бы реализовать себя появившиеся представители свободных профессий, высокооплачиваемые работники информационного сектора, системы частного образования, специалисты и консультанты в финансово-банковской сфере, фермеры, менеджеры, работающие как на частных, так и на государственных предприятиях. Пополнить средний класс могли бы группы специалистов высшей и средней квалификации промышленности и науки, интеллектуалы, руководители высшего и среднего звеньев управления, преподаватели университетов и средних школ. Но следует учесть, что между профессиональной принадлежностью и классовой идентификацией нет автоматизма. Большая часть перечисленных представителей образованной части общества сравнительно недавно принадлежала к размытой межслоевой группе — интеллигенции. Они переживают весьма болезненный процесс вхождения в профессионалы (professionals). Но это еще не сам средний класс, это лишь «материал» для среднего класса. И не во всяких конкретно-исторических обстоятельствах современные профессионалы в сфере социальных отношений реализуют себя как средний класс.

Надо помнить, что социальная группа, слой — это не только характер экономической деятельности. Как отмечал еще в 1993 г. В.И. Умов (его слова, к сожалению, не устарели), «они (профессионалы в России. — *О. Ш.*) почти всегда изолированы и не образуют общности, обладающую собственной идентичностью. Центры кристаллизации среднего класса рассеяны в общественном пространстве и весьма слабо просматриваются на фоне социально и политически активных номенклатурных, корпоративных и мафиозных структур. Среднего класса как такового в России нет, но есть огромная проблема: некому исполнить важнейшую для обеспечения прогрессивного развития функцию социального стабилизатора, смягчающего силовые действия классов-оппонентов, препятствующего лобовым столкновениям их политических представителей» [Умов 1993, с. 29].

Для формирования среднего класса в социальной структуре общества помимо характера экономической активности необходимы:

определенные стереотипы поведения, установки, системы ценностей;

самоидентификация, самоорганизация как общности;

определенное качество (не уровень, а именно качество) жизни (медицинское обслуживание и охрана здоровья, рациональное питание, добротное и перспективное образование детей и т. д.);

капитал или интеллектуальный ресурс для обеспечения относительной устойчивости в социальном статусе, экономической и гражданской независимости.

Соответствуют ли всем этим критериям выдвигаемые некоторыми исследователями, а по большей части пропагандистами властвующей элиты претенденты на статус представителей среднего класса России? Классы не лопаются, как мыльные пузыри, в периоды экономических встрясок, наподобие дефолта 1998 г., и не возникают от появления какого-то процента покупателей с полными бумажниками, без учета того, в результате какой деятельности потолстели оные. Очевидно, такой иллюзорный средний класс сочиняют для оправдания собственных неудач или для сокрытия подлинной направленности своей деятельности политические структуры, творцы реальной социальной политики. Ни уровень жизни, ни самоидентификация не являются лакмусовой бумажкой принадлежности к среднему классу.

Конечно, можно рассуждать и о специфичности среднего класса России, о том, что не все основные признаки среднего класса западных стран применимы к нашему новообразованному классу, то ли из-за его молодости, то ли из-за национальной специфики. И здесь возникает дилемма: следует ли к различным по сущности объектам анализа применять одно и то же понятие, но с оговорками о несовпадении (о неполном совпадении) сущностей либо для каждого из объектов использовать адекватные понятия, позволяющие их различать? Если верен обосновывавшийся выше основной тезис автора этих строк относительно природы современного российского общества как позднеэтакратического, то очевидна и сомнительность предположений о наличии в его составе среднего класса.

Эти сомнения в существовании российского среднего класса требовалось проверить на надежном эмпирическом материале. Ведь очевидно, что любая логически доказанная позиция в таком актуальном вопросе может быть столь же обоснованно опровергнута путем не менее логически корректного оппонирующего построения. Тем самым первая проблема, которая должна была быть решена, это нахождение надежного и адекватного источника информации относительно социальной дифференциации российского общества в целом и наличия в его составе тех или иных социальных групп.

Выбор такого источника информации предполагает принятие определенной позиции относительно критериев социальной дифференциации. Те российские авторы, которые исследуют прежде всего субъективный статус, придают решающее значение активности социального субъекта — индивида, который преследует свои цели, используя все имеющиеся в наличии ресурсы. В этом подходе наиболее значимыми для занятия определенного статуса признаются ресурсы, имеющиеся в распоряжении индивида, действующего субъекта, актора. При этом нередко ключевыми признаются личностные, социально-психологические качества индивида. Эмпирической базой при таком подходе могут служить и опросы общественного мнения. Но я придерживаюсь более традиционной позиции, согласно которой индивиды рассматриваются либо как элементы социальной системы (структуры), чьи действия в решающей степени детерминированы их местом в системе социоэкономических отношений, либо как элементы культурной системы, в рамках которой они действуют под влиянием норм и правил, сложившихся в данной культуре (например, в «культуре бедности» или в «культуре среднего класса»). Индивидуальное действие выступает результатом социальных переменных, а не личностных качеств.

В ноябре—декабре 2002 г. проведен представительный общероссийский опрос по проблемам социальной стратификации и социального воспроизводства. Объем выборочной совокупности после коррекции первоначальной выборки в 2500 респондентов составил 2414 человек; были определены представительность регионов и многоступенчатость выборки. Опрос был в значительной части специализирован на достаточно глубоком изучении тех профессиональных групп экономически активного населения страны, которые по таким показателям, как характер занятий, сфера жизнедеятельности, в целом образуют если не средний класс, то средние слои, представляющие потенциальных кандидатов в средний класс, если траектория развития страны пойдет в направлении формирования капитализма, гражданского общества и демократии.

Мы верифицировали названные выше характеристики среднего класса, основываясь на базе данных 2002 г., и попытались определить, какая доля респондентов обладает всей совокупностью этих свойств. В общем виде полученные результаты приведены в табл. 2.

Наше предположение о том, что в условиях позднеэтакратического общества, т. е. в современной России, среднего класса как несущей опорной конструкции общества нет и быть не может, подтверждает табл. 2. Наблюдаемое рассогласование статусов демонстрирует это вполне отчетливо. Всего 2,1 % лиц обладают синдромом характеристик среднего класса в полученных нами и легко контролируемых расчетах.

Ключевая проблема социальной ситуации постсоветской России состоит в том, что ее будущее, перспективы развития зависят от успешного формирования среднего класса. Именно эта часть общества может быть опорным каркасом эффективной постиндустриальной экономики, гражданского общества и правового государства. Однако в реальной жизни современной России социальные группы (слои) населения, которые в перспективе могли бы составить элементы среднего класса, оказались в сложном положении.

Обществу органически присуще противоречие интересов социальных групп. Слабые группы добиваются бюджетных трансфертов, рассматривая их получение как свое естественное социальное право. Основные продуктивные группы современного общества, складывающиеся или уже сложившиеся как средний класс, добиваются реализации социальных программ универсального характера. Такие программы гарантируют им социальные права на самосохранение в статусе и своем воспроизводстве.

Постреформенная Россия оказалась перед лицом чрезвычайно сложной проблемы. Защищать нужно и малоимущих, но в не меньшей степени и тех, кто относится к средним слоям (профессионалы, предприниматели и пр.). В течение всего постсоветского периода социальная политика, воплощавшая реальные интересы правящих групп, по крайней мере, не препятствовала (а возможно и содействовала) торможению создания среднего класса в его предпринимательской части и деквалификации профессионалов — второй значимой составляющей этого класса. Эти средние слои ущемлены в своих социально-экономических правах. Не случайно, что их доля, численность и общественное значение не соответствуют показателям, выработанным опытом развитых стран мира. Начиная с 2000 г. в государственной политике стала устойчивой тенденция



Таблица 2 **Интегральная оценка предполагаемой доли представителей среднего класса в составе экономически активного населения России (на ноябрь 2002 г.)\***

Критерий выделения среднего класса	Параметр критерия выделения среднего класса	Оценка		
		Качественная	Количественная (%)	
Материальное положение	Оценка материального положения	Испытывают затруднения только при покупке предметов длительного пользования (телевизор, холодильник),	42,3	9,8 (5,6) (в этом столбце в скобках указан процент, на который увеличивается доля представителей среднего класса при включении данного критерия)
	Недвижимое имущество	Собственный дом (часть дома) или многокомнатная квартира либо однокомнатная квартира и дача или гараж	76,7	
	Движимое имущество	Шесть предметов долгосрочного пользования куплены после 1991 г	17,4	
Образование	Уровень полученного образования	Не ниже среднеспециального при условии владения иностранным языком или навыками работы на компьютере	32,2	23,11 (0,5)
Профессиональный статус	Профессия, квалификация	Не ниже чем работники на профессиональных позициях, требующих образования не ниже среднего специального	39,5	
Качество жизни	Экономическая компонента	Использование платных медицинских и (или) образовательных услуг для членов семьи, отдых на курортах, на частных дачах, туризм в России и за рубежом	42,5	28 (0,41)
	Социо-культурная компонента	Наличие собственной библиотеки не менее чем в 100 томов, культурно-досуговые мероприятия не менее 11 в год	53,2	
Самодентификация	Самооценка собственного социального статуса по десятибалльной шкале	Не ниже 5 баллов	52,9	23,3(0,91)
	Причина такой самооценки	Не только на основе оценки своего материального положения	69,4	
	Профессия близкого друга (супруга/и)	Требует образования не ниже среднего специального	47,2 (23,6)**	
	Образование близкого друга (супруга/и)	Не ниже среднеспециального	69,2 (42,5)**	
Интегральная оценка доли представителей среднего класса в составе экономически активного населения России в октябре—ноябре 2002 г на основе комбинации приведенных в табл признаков — 2,1 %				

\* Таблица составлена М.А. Авиловой при подготовке магистерской диссертации «Критерии выделения среднего класса в российском обществе» (науч. рук. О.И. Шкаратан, 2003 г.).

\*\* В скобках указана цифра, относящаяся к супругу (супруге).

возвращения к советской традиции тесного взаимодействия элиты со слабыми социальными группами в ущерб социальным интересам средних слоев.

Для России концентрация приоритетов государственной политики на защите социальных прав «исключенных из общества» особенно опасна, поскольку грозит разрушительными последствиями и без того еще неокрепшим средним слоям. Сюда следует добавить неотрефлексированность властями реальной социальной ситуации из-за отсутствия механизмов обратной связи. Это обусловлено тем, что в России и ныне, и в ближайшем будущем невозможны

широкие социальные движения, адекватно выражающие интересы массовых социальных групп. Поэтому особое значение приобретает аналитическая деятельность, направленная на выявление реальных социальных проблем.

Итак, можно признать декларативными заявления идеологов постсоветского руководства, что значимым направлением расходования властных и финансовых ресурсов должно было стать и стало содействие становлению и развитию среднего класса. Фактов, подтверждающих активность властей в этом направлении, нет. Не на эту цель тратились национальные ресурсы.

В результате направленность трансформационных процессов в России привела к устойчивому воспроизведению нормативно нежелательных (и даже запрещенных) типов поведения представителей средних слоев как единственно возможного способа адаптации к нормативной структуре общества, в которой отсутствуют механизмы защиты их социальных прав. Основной метод адаптации состоит в массовом отклоняющемся поведении, вызывающем деструктивное воспроизводство этих социальных слоев.

Сопоставление хода и результатов формирования среднего класса, включая его предпринимательскую составляющую, в России и странах Центральной и Восточной Европы весьма красноречиво и свидетельствует явно не в пользу отечественного опыта.

В порядке гипотезы можно высказать предположение, что в течение первого постсоветского десятилетия социальная политика не способствовала созданию среднего класса в его предпринимательской части и не препятствовала деквалификации профессионалов — второй значимой составляющей этого класса.

## Становление новых форм социального расслоения в России

На новом этапе развития России мы возвращаемся к вопросу, который активно обсуждался в 1960-х и в начале 1970-х годов, когда социологи в противовес официальной доктрине об эгалитарном строении советского общества активно выдвигали концепции социального неравенства и в связи с этим занимались поиском естественного, реального набора относительно однородных социальных групп, состоящих из людей с более или менее близкими, сходными характеристиками.

Теперь, когда, по крайней мере автору этих строк, стало совершенно ясно, что трансформационные процессы идут совсем не по ожидавшемуся пути складывания буржуазного общества западного типа, а каким-то особым образом, снова возникает вопрос о реальности тех социальных групп (слоев, классов), которыми оперируют социологи и политологи, опираясь на свои теоретические конструкты и на реалии развитых демократических стран с устоявшейся системой стратификационной иерархии.

В связи с этим и возникла идея вернуться к исследованиям социальной дифференциации современного российского общества для выявления в нем реальных социальных совокупностей.

Итоги первых этапов работы по выделению реальных социальных групп (слоев) в российском социуме показали, что такая группа (слой) обладает, как правило, набором характеристик, за которыми скрывается имманентная данному

социальному субъекту сущность, т. е. характер связывающих людей между собой реальных отношений (власти, эксплуатации и т. д.). Относительно показателей реальности той или иной группы в первую очередь следует заметить, что эти группы выступают субъектами и объектами реальных отношений; для них характерны гомогенность основных статусных характеристик, способность к самовоспроизводству и отличная от других групп система социальных связей. Способность к самовоспроизводству обеспечивает репродуцируемость ядра слоя (группы) как условия, определяющего устойчивость, наряду с необходимой изменчивостью наблюдаемого разнообразия деятельности, потребностей и ценностей.

Таким образом, реальные группы в противоположность статистическим (номинальным) группам, выделенным по какому-то отдельно взятому признаку, — это социальная целостность, характеризующая общностью условий существования, причинно взаимоувязанными сходными формами деятельности в разных сферах жизни, единством норм, ценностей, черт образа жизни. В их состав входят индивиды со сходными параметрами человеческого, культурного и социального капиталов; они обладают сходными потребностями и интересами, общими социальными нормами и ценностями; взаимной идентификацией; сходной мотивацией; символами; стилем жизни. Поэтому к реальным группам вполне применимо также наименование «гомогенные группы».

Нашему подходу к категории «группа» близка позиция известного социолога из США Питера Бло. Он писал, что группа — это класс людей, члены которого «коллективно взаимодействуют больше друг с другом, чем с людьми извне. Они не обязательно находятся в прямом контакте как члены первичных групп. Многочисленные исследования подтверждают, что, скажем, ролевые отношения между руководителями и подчиненными отличаются от отношений между последними и что различия в социально-экономическом статусе препятствуют дружеским отношениям и складыванию брачных связей. Дружеские отношения преобладают между членами одной и той же группы (этнической, класса, слоя)» [Blau 1974].

Решение этой задачи осуществлялось на основе материалов представительных опросов населения России: а) «Как живет сейчас россиянин» (1994 г.) (методика этого опроса описана в статье [Шкаратан, Тихонова 1996, с. 101 — 106]); б) Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (RLMS), организованного Университетом Северной Каролины (США) и Институтом социологии РАН в конце 1999—2000 гг. Ниже рассмотрены некоторые итоговые расчеты по этим материалам. (См. описание методов и результатов в статье: [Шкаратан, Сергеев 2000].) В настоящее время выявляются реальные социальные группы по материалам опроса 2002 г.

В ходе проведенных исследований по массиву 1994 г. были выделены признаковые пространства, охватывающие совокупность показателей власти, собственности и культурного капитала. Разработаны два способа выделения реальных социальных групп с помощью созданных индексов власти, собственности и культурного капитала. Первый способ предполагает выделение реальных социальных групп с помощью эвристического моделирования путем комбинации названных выше индексов. Второй — выделение групп одним из методов распознавания образов (кластерного анализа). Кластерный анализ проводился на основе данных уже упоминавшегося массива 1994 г. и результатов российс-

кого мониторинга экономического положения и здоровья населения 2000 г. Рассматривались трехмерные пространства. Остановимся на полученных результатах подробнее.

В эмпирическом смысле из возможных комбинаций признаков необходимо выделить те, которые наиболее резко дифференцируют рассматриваемую общность — совокупность респондентов. Статистический анализ показал, что это — индикаторы власти, собственности и внепроизводственной деятельности, в которой выражается культурный капитал. В связи со сказанным выше мы предположили, что выделяемые на основе индексов власти, собственности и характера внепроизводственной деятельности социальные группы являются реальными. На основе имевшихся в опросном листе признаков были сконструированы индексы власти, собственности и характера внепроизводственной деятельности (далее ИХВД). Математически задачи подобного типа решаются методами многомерной классификации (к этому типу процедур относятся кластерный анализ, таксономия и т. д.). Было решено применить оправдавший себя в предшествующих исследованиях один из методов распознавания образов — кластерный анализ.

Был проведен ряд испытаний с разным количеством кластеров (предполагаемых реальных групп = слоев). В итоге оптимальным оказалось число 10, поскольку при анализе результатов расчетов было обнаружено, что многие кластеры фактически представляют собой одну и ту же группу респондентов с незначительно различающимися характеристиками, к тому же во многих из групп не было достаточного для анализа числа респондентов, а при анализе менее 10 кластеров был риск, что некоторые важные группы сольются в одну. Окончательные результаты приведены в табл. 3. Очевидно, что в каждом кластере присутствует группа респондентов с уникальным набором индексов власти, собственности и ИХВД.

Из имевшихся переменных наиболее тесно связанными с индексами власти, собственности и ИХВД оказались: наличие у респондента подчиненных, недвижимости и характер проведения отпуска. Было предположено, что существенные различия по отобранным характеристикам групп, выделенных методом кластерного анализа, подтверждают их реальность (табл. 4).

В дополнение к указанным критериям мы протестировали выделенные группы по ряду жизненных ценностей респондентов. Из них дифференцирующими оказались следующие: значимость для респондента его работы, друзей, политики. Из дифференцирующих «объективных» характеристик респондента был использован уровень образования.

Нам представляется, что выделенные кластеры вполне могут быть интерпретированы как реальные социальные слои в терминах, принятых в стратификационных концепциях со времен Л. Уорнера. Нет оснований сомневаться в том, что первые два кластера образуют низший слой общества; что кластеры 3—5 могут быть определены как промежуточный социальный слой (в терминологии Дж. Голдторпа, но с несколько иным наполнением); 6—9-й кластеры по совокупности присущих им черт могут быть идентифицированы как средние слои. И наконец, 10-й кластер, по-видимому, представляет высший средний или низший высший социальный слой.

Проведенный нами анализ состава респондентов по видам занятий показал, что попытки выделения реальных слоев на основе одной лишь профессиональ-

*Социальное расслоение в современной России*

**Таблица 3 Средние значения индексов власти, собственности, характера внепроизводственной деятельности и интегрального индекса социальных групп, выделенных на основе кластерного анализа (по результатам представительного опроса 1994 г.)**

Номер кластера	Индекс власти	Индекс собственности	ИХВД	Количество наблюдений в каждом кластере	Значение интегрального индекса соцгрупп
1	0,008	2,72	1,56	505	4,29
2	0,006	1,96	3,28	335	5,24
3	0,022	4,81	2,21	235	7,05
4	0,010	3,71	3,43	380	7,15
5	0,079	3,12	5,16	179	8,37
6	3,512	2,69	2,72	125	8,92
7	4,427	4,85	2,60	77	11,88
8	3,904	3,62	5,37	68	12,90
9	6,009	3,09	3,88	64	12,97
10	6,215	5,45	4,77	4)	16,43

**Таблица 4 Центральные тенденции для 10 выделенных групп (по результатам представительного опроса 1994 г.)**

Ключевая переменная/группа	Число подчиненных	Собственность на недвижимость	Характер проведения отпуска
Первая	нет- 100 %	нет - 98,2 %	«дома» — 72,2 % «на даче» — 16,7 % «у родственников» — 16,7 % «пользовался гос дачей или снимал дачу» — 16,7 %
Вторая	нет- 100 %	нет— 100 %	«дома» — 51,4 %, «у родственников» — 24,4 % «на даче» — 15,6 %
Третья	нет- 100 %	да - 84,2 %	«дома» — 58,3 % «на даче» — 33 % «у родственников» — 8,3 %
Четвертая	нет- 100 %	нет - 66,7 % да - 22,6 % нет отв — 10,7 %	«дома» — 43,1 % «на даче» — 29,4 % «в самост турпоездке» — 9,8 % «у родственников» — 7,8 % и др
Пятая	нет- 100 %	нет - 95 % да - 5 %	«в доме отдыха ит д» — 34 % «у родственников» — 17,4 % «дома» — 13 % «на даче» — 13 % «в самост турпоездке» — 13 %
Шестая	менее 5 чел — 100 %	нет — 100 %	«дома» — пригл 100 %
Седьмая	менее 5 чел — 75 % 10-50 чел -25 %	да - 75 % нет - 25 %	«дома» — 50 % «на даче» — 25 % «у родственников» — 25 %
Восьмая	менее 5 чел — 44,4 % 5-10 чел -44,4 % 10-50 чел -11,1 %	нет - 77,8 % да - 11,1 % нет отв — 11,1 %	«в доме отдыха и т д» — 33,3 % «дома» — 22,2 % и др
Девятая	10-50 чел -50 % более 100 чел — 50 %	нет- 100 %	«дома» — 50 % «в самост турпоездке» — 50 %
Десятая	5-10 чел -33,3 % 10-50 чел -33,3 % 50-100 чел -33,3 %	да - 100 %	«у родственников» — 33,3 % «в самост турпоездке» — 33,3 % «на турбазе и т д» — 33,3 %

ной принадлежности респондента приводят к серьезным неточностям. Действительно, инженеры НИИ, КБ встречаются в кластерах со 2-го по 8-й, почти во всех выделенных кластерах имеются бухгалтеры, и экономисты и т. д. Это объясняется как региональными различиями, так и внутривидовой профессиональной социальной дифференциацией. Отчасти это также может быть объяснено влиянием ряда факторов, в частности таких, как принадлежность к семьям, где преобладают люди с существенно другим, чем респондент, социальным статусом, недавним вхождением в новый вид занятий, неустойчивостью социальных статусов в трансформирующемся обществе. Более того, полученные данные свидетельствуют, что группировки не только по роду занятий, но и по доходу и образованию также не вполне совпадают с принадлежностью респондентов к выделенным реальным группам.

Первый и второй кластеры, идентифицируемые нами как низший социальный слой, включают широкий спектр социально непрестижных занятий: слесарь; продавец, киоскер; повар, водитель грузовика или автобуса; уборщица; почтальон; разнорабочий; станочник; плотник, электрик; сельский механизатор; учитель; лаборант НИИ; оператор ЭВМ; бухгалтер; экономист; инженер; предприниматель; налоговый инспектор; секретарь-референт и др. В этом слое явно преобладают «новые бедные», среди которых есть немало и вполне образованных людей. Более 60 % респондентов, отнесенных к этому слою, получили полное среднее и среднее специальное образование; во 2-м кластере 17,6 % респондентов имели высшее образование; лишь 19,6 % и 11,2 % (соответственно для 1-го и 2-го кластеров) имели образование 7—9 классов.

Респонденты из 3—5-го кластеров, составлявшие, по нашему мнению, промежуточный социальный слой, представляли следующий спектр занятий: разнорабочий; рабочий в сельском хозяйстве; сторож; медсестра, фельдшер; продавец, слесарь; электрик; станочник, водитель общественного транспорта; учитель; инженер; преподаватель института; научный сотрудник; бухгалтер; экономист; предприниматель. В 3-м и 4-м кластерах велико число респондентов, получивших среднее специальное (33,3 % и 32,4 %), полное среднее (26,8 % и 23,1 %) образование, затем идут респонденты с высшим образованием (15,2% и 21,0%) и окончившие лишь 7—9 классов (12,1 % и 14,4 %), но уже в 5-м кластере на первое место выходят респонденты с высшим (33,5 %) и лишь затем идут респонденты со средним специальным (29,0 %) и полным средним (18,8 %) образованием.

Респондентов, образующих 6-й кластер, видимо, можно отнести к низшему среднему слою. Они существенно отличаются от представителей низшего и промежуточного слоев и по спектру занятий, и по значениям индексов власти, а также собственности и ИХВД. В этот кластер входят респонденты со следующими занятиями: мастер, начальник участка; главный бухгалтер; цветовод, агроном; врачи всех специализаций; бухгалтер. Более половины респондентов (52 %) имеют среднее специальное образование, следом идут респонденты с высшим образованием (25,6 %). Неблагополучие менеджеров из разных отраслей экономики, попавших в этот кластер, связано с тем, что не обеспечиваются важные условия воспроизводства: властные полномочия этих людей не подкреплены ресурсами для внепроизводственной деятельности.

Собственно средним слоем можно считать респондентов из 7-го и 8-го кластеров. В них входят респонденты с занятиями: мастер, начальник участка;

## *Социальное расслоение в современной России*

---

ведущий инженер; врачи всех специализаций; товаровед; инженер НИИ, КБ; предприниматель; главный бухгалтер; начальник цеха, прораб. Представители данных кластеров обладают профессиями, обеспечивающими неплохой достаток и уверенность в будущем. У них довольно высоки значения всех трех индексов. Они сравнительно немногочисленны, что позволяет предположить их более сильную связанность друг с другом в смысле осознания принадлежности к одной социальной нише. Образование респондентов из этих кластеров, как и следовало ожидать, еще более высокое: в 7-м и 8-м кластерах соответственно первые места занимают лица с высшим (49,4 % и 51,5 %) и средним специальным (32,5 % и 32,4 %) образованием.

Последнюю группу, образующую высший средний слой, составляют респонденты из 9-го кластера, обладающие чрезвычайно высокими значениями всех индексов и высокостатусными занятиями: директор промышленного предприятия; предприниматель; ведущий инженер; начальник цеха; главный бухгалтер; заведующий лабораторией; чиновник; дилер и т. д. Члены этого кластера имеют еще более высокий уровень образования: с высшим образованием 75 % респондентов, со средним специальным 17,2 %.

Еще более немногочислен 10-й кластер, его отличают самые высокие значения индексов власти, собственности и ИХВД. Соответственно высокодоходны и престижны и занятия людей из него: предприниматель; директор промышленного предприятия; начальник цеха; главный бухгалтер, чиновник. Как можно заметить, список занятий в данном кластере почти аналогичен списку занятий из 9-го кластера.

Очевидно, что 9-й и 10-й кластеры тесно взаимосвязаны. Однако группа респондентов, отнесенная к 10-му кластеру, социально находится несколько выше, чем соседствующая группа. Тенденция почти линейного возрастания уровня образования респондентов с ростом их социального статуса, наметившаяся при анализе предшествующих кластеров, продолжается и здесь: высшее и неоконченное высшее образование получили 68,3 % и 12,2 % соответственно, а среднее специальное — 19,5 % респондентов.

Массив данных российского мониторинга экономического положения и здоровья населения 2000 г. показал, что за прошедшие годы выкристаллизовались ключевые характеристики, определяющие положение человека в современном российском обществе. Определяющими характеристиками в 2000 г. являлись: власть (наличие и число подчиненных); существование другой оплачиваемой работы; владение (или совладение) предприятием. Были выявлены и наименее значимые показатели.

Подводя итог проведенному анализу, мы предположили, что большинство выделенных этими методами групп являются не статистическим фантомами, а реально складывающимися группами современного российского общества. Но это лишь первые шаги, поскольку за пределами рассмотрения остались многие другие показатели, охватываемые концепцией реальной группы.

Дополнительно к кластерному анализу были выполнены расчеты с применением энтропийного анализа. Они показали, что наиболее резко совокупность респондентов дифференцируют переменные: власть (измеряемая числом непосредственных подчиненных), собственность (выраженная через владение предприятием), наличие другой оплачиваемой работы, предпринимательская деятельность (попытка организовать собственное дело) [Сергеев 2002].

Тем не менее о реальности групп, которые можно выделять в пространствах, образованных данными переменными, на наш взгляд, говорить преждевременно. Корректнее, видимо, применить термин «протореальная группа», или, пользуясь более принятой терминологией, «группа-в-себе». Реальные (гомогенные) группы в масштабах всего постсоветского общества находятся в процессе формирования, идущем к тому же не всегда по восходящей прямой. После проведения представительного опроса 2002 г. мы располагаем достаточно надежной базой для выявления реальных социальных слоев образца 2002—2003 гг.

Понимая неполную сопоставимость социально-профессиональных групп с теми реальными (гомогенными) группами, о которых шла речь выше, приведем сравнительные данные в таком несовершенном измерении за 1994 г. (январь)—2002 г. (ноябрь—декабрь). Это дает возможность представить себе в самом общем виде характер и направленность динамики социальной стратификации за постсоветские годы (табл. 5—7).

Очевидно, что переход от старого типа стратификации к новому в России происходит эволюционно, в виде постепенной трансформации. Существующая стратификационная иерархия носит транзитивный характер, сплавляя воедино старые и новые группирования. Наблюдается единение властных структур Центра с крупным финансовым капиталом. Слабо представлены в социальной мозаике средние слои. Происходит сложная социальная мобильность на фоне изменяющихся отраслевой структуры экономики и профессионального состава занятости.

В ходе этих перемен преобразуются существовавшие ранее социальные группы. Переход к рыночной экономике, по-видимому, подвел черту под существованием исторического феномена российской действительности второй половины XIX в. и большей части XX в. — интеллигенцией. Как особое межслоевое образование, во многом влиявшее на социальную и политическую жизнь страны, она исчезает, распадается на подлинных профессионалов — ядро немногочисленных средних слоев — и на деклассирующуюся, переходящую в низшие общественные слои часть. Формируется, в том числе и за счет бывших интеллигентов, слой малых и средних предпринимателей.

Переход от стратификации иерархического типа, в которой позиции индивида и социальных групп определялись их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации так и незавершен. Властные отношения все еще преобладают над собственническими. Устойчива ориентация, особенно молодой части россиян, на предпринимательскую деятельность или, по крайней мере, на работу в частном секторе. За время, прошедшее между опросами 1994 г. (январь) и 2002 г. (ноябрь—декабрь), в обществе произошли изменения, большую завершенность получили стиль жизни, особенности ментальности у представителей разных социальных слоев и т. д. И все-таки приходится констатировать незавершенность выбора населением России своего социально-экономического будущего.



## Социальное расслоение в современной России

Таблица 5 **Динамика социальной стратификации в России** (по результатам представительных опросов 1994 и 2002 гг.), в % по столбцу

Социальная группа	1994	2002
Предприниматели, коммерсанты, фермеры	3,0	4,2
Управляющие и чиновники	0,8	0,7
Управляющие среднего звена	6,1	5,3
Высококвалифицированные профессионалы (с учеными степенями)	1,3	2,1
Профессионалы с высшим образованием	17,2	12,8
Профессионалы со средним специальным образованием	11,6	14,2
Служащие	6,7	8,8
Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	32,8	25,6
Неквалифицированные и полуквалифицированные рабочие	10,3	13,4
Занятые в домашнем хозяйстве	3,9	7,2
Безработные	5,3	4,8
Прочие	1,0	0,5
Итого	100	100

Таблица 6 **Предшествующий социальный статус предпринимателей России** (по результатам представительных опросов 1994 и 2002 гг.), в % по столбцу

Предшествующий социальный статус	Предприниматели и коммерсанты	
	1994	2002
	Соц. статус в 1985 г.	Соц. статус в 1990 г.
Предприниматели, коммерсанты, фермеры	4,8	9,9
Управляющие и чиновники	9,5	-
Управляющие среднего звена	4,8	13,6
Высококвалифицированные профессионалы (с учеными степенями)	3,9	2,5
Профессионалы с высшим образованием	21,4	16,7
Профессионалы со средним специальным образованием	4,8	6,2
Служащие	2,4	6,2
Высококвалифицированные рабочие	-	1,2
Квалифицированные рабочие	19,0	17,3
Неквалифицированные и полуквалифицированные рабочие	2,4	4,8
Занятые в домашнем хозяйстве	-	4,9
Студенты	26,2	12,4
Безработные	-	-
Прочие	0,8	4,3
Итого	100,0	100,0

Таблица 7 **Распространенность владения собственностью в России**  
(по результатам представительного опроса 2002 г.), в % по столбцу

Социальная группа	Владеете ли Вы фирмой, предприятием?		Имеете ли Вы акции, другие ценные бумаги?	
	Да	Нет	Да	Нет
Предприниматели, коммерсанты, фермеры	54,0	46,0	4,6	95,4
Управляющие и чиновники	28,6	71,4	14,3	85,7
Управляющие среднего звена	6,8	93,2	12,4	87,6
Высококвалифицированные профессионалы (с учеными степенями)	3,0	97,0	9,0	91,0
Профессионалы с высшим образованием	3,4	96,6	8,7	91,3
Профессионалы со средним специальным образованием	2,3	97,7	6,6	93,4
Служащие	3,0	97,0	3,5	96,5
Высококвалифицированные рабочие	11,1	88,9	22,2	77,8
Квалифицированные рабочие	0,8	99,2	8,2	91,8
Неквалифицированные и полуквалифицированные рабочие	0,7	99,3	5,5	94,5
Занятые в домашнем хозяйстве	0,6	99,4	1,8	98,2
Пенсионеры, инвалиды	2,4	97,6	7,1	92,9
Безработные	1,8	98,2	2,8	97,2

## Выводы

Общественное устройство современной России есть прямое продолжение существовавшей в СССР этакратической системы, первооснову которой составляли отношения типа «власть—собственность», социальная дифференциация носила неклассовый характер и определялась рангами во властной иерархии. В отличие от большинства восточноевропейских стран в России не произошел коренной поворот в сторону конкурентной частнособственнической экономики. Присущие этакратическому обществу слитные отношения «власть—собственность» получили частнособственническую оболочку, но по существу остались неизменными. На этой основе сложился своеобразный тип социальной стратификации, представляющей переплетение сословной иерархии и элементов классовой дифференциации. В советском обществе только административно-командная номенклатура имела осознанные интересы и обладала всеми чертами социального слоя, включая самоидентификацию. Благодаря этому в ходе реформ номенклатура сохранила контрольные позиции во власти и трансформировалась в крупную квазибуржуазию. Таким образом, в постсоветской России в трансформированном виде сохранилось этакратическое общество, которое приобрело форму номенклатурно-бюрократического квазикапитализма.

Центральный вопрос, на который необходимо получить ответ в предстоящих дискуссиях: имеется ли выход из того положения, в котором находится страна, есть ли в ней социальные силы, способные переломить ситуацию и вывести Россию на дорогу, ведущую к рыночной информационной экономике?

Вариативность возможных сценариев развития России предопределяется исходом противостояния компрадорского и национального капиталов, в другом измерении — латиноамериканского и японского путей развития капитализма.

## *Социальное расслоение в современной России*

---

Вот тот фон, на котором могут в дальнейшем развиваться события социальной жизни. До сих пор властвовал компрадорский капитал, взаимодействовавший с коррумпированным чиновничеством. И пока сохраняется такая тенденция, Россию ожидает латиноамериканский, в частности аргентинский, как его часто называют, путь развития. Но не столь уж экономически слаб сосредоточенный по преимуществу в провинции национальный капитал. Сохраняют свой потенциал широкие круги научной и инженерной интеллигенции и высококвалифицированных рабочих, которые прекрасно осознают свою общность и понимают отсутствие будущности в рамках латиноамериканского пути развития. Это в основном масса людей, сосредоточенная в военно-промышленных организациях, в производствах с высокими технологиями.

Поэтому не исключено, что стране удастся изменить траекторию движения, встать на путь информационной экономики, информационного капитализма, интенсивного развития среднего класса. В этом случае изменится и характер социальных отношений, постепенно станет реальностью социальное государство, что для России с её общинным сознанием и традициями взаимопомощи наиболее адекватная перспектива.

Изменить траекторию развития можно лишь понимая то ключевое обстоятельство, что капитализм (тем более капитализм неофитов советского разлива) требует разумного твердого государственного контроля. Правительство может и должно сохранить право воздействовать на бизнес, обладающий единственным стимулом — прибыльностью. Опыт администрации великого американского президента Ф.Д. Рузвельта по вмешательству государства в экономику (не имевший ничего общего с советским тотальным стейтизмом) может и ныне служить образцом для стран с кризисной экономикой. К нормальной ориентации бизнеса на прибыль он добавляет принцип социальной ответственности, гарантирующий обществу относительную экономическую и особенно социальную стабильность на основе государственного регулирования частной собственности.

Нельзя допускать, как призывают радикальные либералы, стихийно-инерционного развития страны на основе свободной игры рыночных сил. Общество, десятилетиями жившее в условиях директивно-плановой экономики и патернализма, не может естественным образом в немислимо короткие сроки адаптироваться к резким переменам в окружающей среде лишь посредством спонтанных социальной саморегуляции и самоорганизации. Обеспечение устойчивого развития страны с акцентом на изменения в качестве жизни и «человеческих качествах» (А. Печчеи) требует комбинации саморегулирования на основе рыночных сил и государственного регулирования.

Следует постоянно держать в памяти, что многое в истории и перспективах развития России задано. Никуда не уйти от менталитета россиянина, доминантно представленного восточным христианством, причем в его русской версии. Не уйти от национальной культуры со следами влияний восточных культур, того, что многие историки называли «взаимодействием леса со степью», влиянием монгольского ига и последующих воздействий кочевых народов, соприкасавшихся с русской оседлой цивилизацией. Можно вспомнить и более близкие времена: чрезвычайно позднее освобождение крестьянства и искусственное торможение ликвидации общинных отношений, почти полное отсутствие в истории страны институтов гражданского общества. Можно также вспомнить о

традиционности существования в стране крупнейших в мире предприятий, оправданных не экономически, а политико-организационно в условиях милитаризма. Все эти и многие другие не названные мной факторы, относящиеся ко всем сторонам жизни и складывавшиеся столетиями, остаются с нами. Они укоренены в повседневности, и их нельзя не учитывать при выборе вариантов развития России.

В сложившихся в стране условиях необходимо формировать идейные, политические и нравственные ценности, призванные заполнить посткоммунистический и постимперский нравственный вакуум, снять у россиян комплекс оскорбленного национального достоинства. Прав А.И. Солженицын, говоря: «Надо теперь жестко выбрать: между Империей, губящей прежде всего нас самих, — и духовным и телесным спасением нашего же народа». Государственная политика, опирающаяся на солидарность нации, на устойчивую общность интересов основных социальных сил, исходящая из традиционного для россиян понимания справедливости, может стать важным элементом строительства сильного национального социального государства.

## ЛИТЕРАТУРА

- Аврамова Е.М.* Появился ли в России средний класс? // Средний класс в современном российском обществе, М.: РОССПЭН, 1999.
- Ахизер А.С.* Эмиграция как индикатор состояния российского общества // Мир России. 1999. № 4.
- Балабанов С.С.* Социальные типы и социальная стратификация // Социологический журнал. 1995. № 2.
- Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению. М.: Московский центр Карнеги, 1998.
- Бедность: взгляд ученых на проблему / ИСЭПН. Сер. Демография и социология. Вып. 10. М., 1994.
- Бродский Б.Е.* Трансформационные кризисы // Экономический журнал ВШЭ. 1998. № 3.
- Бухвальд Е., Виленский А.* Развитие и поддержка малого бизнеса (опыт Венгрии и уроки для России) // Вопросы экономики. 2002. № 7.
- Виленский А.* Этапы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 1996. № 7.
- Вишневский А., Зайончковская Ж.* Четвертый вал эмиграции // Московские новости. 1992а. 9 февр.
- Вишневский А., Зайончковская Ж.* Волны миграции. Новая ситуация // Свободная мысль. 1992б. № 12.
- Гимпельсон В.Е.* Численность и состав российской бюрократии: между советской номенклатурой и госслужбой гражданского общества. М.: ГУ—ВШЭ, 2002.
- Гольденберг И.А.* Хозяйственно-социальная иерархия в России до и после перестройки // СОЦИС. 1995. № 4.
- Горшков М.* Говорит и показывает народ // Известия. 2003. 29 июля.
- Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств / Н. Давыдова, Н. Мэннинг, Т. Сидорина и др. / Под общ. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ—ВШЭ, 2003.
- Дубин Б.* Запад для внутреннего употребления // Космополис, 2003. № 1.
- Долгих Е.* Почему уезжают ученые // Московские новости. 1993. 4 апр.
- Жеребин В.М., Романов А.Н.* Уровень жизни населения. Основные категории, характеристики и методы оценки. М.: ЮНИТИ, 2002.
- Заславская Т.И.* Трансформация российского общества как предмет мониторинга // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1993. № 2.
- Заславская Т.И., Громова Р.Г.* К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4.
- Иванов Ю.* О показателях экономического благосостояния // Вопросы экономики. 2003. № 2.
- Кастельс М.* Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / Пер. с англ. / Под ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ—ВШЭ, 2000.
- Кастельс М., Киселева Э.* Россия и сетевое общество // Мир России. 2000. № 1.
- Кастельс М., Киселева Э.* Россия в информационную эпоху // Мир России. 2001. № 1.

## **Социальное расслоение в современной России**

- Кивинен М.* Перспективы развития среднего класса в России // Социологический журнал. 1994. № 2.
- Колесник М.* Текущее состояние и перспективы рентного налогообложения в России // Вопросы экономики. 2003. № 6.
- Колесников А., Колесникова Л.* Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. 1996. № 7.
- Кочетов А.* Истоки «новой» социальной структуры // Свободная мысль. 1993. № 9.
- Крыштановская О.В.* Режим Путина: либеральная милитократия? // Pro et Contra. 2002а. Т. 7. № 4.
- Крыштановская О.В.* Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002б. № 4.
- Литвиненко В.* Сверхприбыль у компаний необходимо забирать // Известия. 2003. 3 июня.
- Львов Д., Овсиенко Ю.* Российская пенсионная реформа и пути ее реформирования // Вопросы экономики. 2000. № 8.
- Лэйн Д.* Преобразование государственного социализма в России: от «хаотической» экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? // Мир России. 2000. № 1.
- Надеин В.* «Форбс»: русская скважина // Московские новости. 2001. 26 июня — 2 июля.
- Найшуль В.А.* Проблема создания рынка в СССР // Постижение. М.: Прогресс, 1989.
- Найшуль В.* Высшая и последняя стадия социализма // Погружение в трясину. М.: Прогресс, 1991.
- Некителов А.* Выбор экономической стратегии // Свободная мысль. 2003. № 9.
- Обзор экономики России: Основные тенденции развития / РЦЭР при правительстве Российской Федерации; Российско-Европейский центр экономической политики. 1999. М., 1999. Вып. IV.
- Обзор экономики России: Основные тенденции развития / РЦЭР при правительстве Российской Федерации; Российско-Европейский центр экономической политики. 2000. М., 2000. Вып. III, IV.
- Обзор экономики России: Основные тенденции развития / РЦЭР при правительстве Российской Федерации; Российско-Европейский центр экономической политики. 2001. М., 2001. Вып. I.
- Овчарова Л., Попова Д.* Приоритеты политики содействия сокращению бедности в России / РЦЭР при Правительстве Российской Федерации; Российско-Европейский Центр экономической политики. 2001. Вып. I.
- Орлов А.* Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация? (1992-2001 гг.) // Вопросы экономики. 2001. № 10.
- Орлов А.* Перспективы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 2002. № 7.
- Ослунд А.* Новых русских обогатили три основных источника // Финансовые известия. 1996. 20 июня.
- Павлюткин В.* «Мышеловка» для академиков // Мир за неделю. 1999. № 12. 13—20 ноября.
- Полеванов В.П.* Технология великого обмана. М., 1995.
- Политическая элита России (цикл статей) // Мир России. 1995. № 3—4.
- Радаев В.В.* Малый бизнес и проблемы деловой этики // Вопросы экономики. 1996. № 7.
- Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
- Рассел Б.* Практика и теория большевизма. М.: Наука, 1991.
- Ржаницына Л.* Синдром козы // Московские новости. 2001. 17—23 июля
- Римашевская Н.М.* Человек и реформы: секреты выживания. М.: ИСЭПН РАН, 2003.
- Российская газета. 1992. 20 авг.
- Россия после кризиса 1998 г.: на пути к беспроигрышной стратегии роста и социальной защиты: Доклад Всемирного банка // Вопросы экономики. 2001. № 12.
- Сатаров Г.* Кто исправит наших акул // Известия. 2003. 29 мая.
- Сергеев Н.В.* Ранжирование критериев стратификации методом энтропийного анализа // Мир России. 2002. № 3.
- Симачев Ю.* Институт несостоятельности в России: спрос, основные тенденции и проблемы развития // Вопросы экономики. 2003. № 6.
- Симония Н.* Становление бюрократического капитализма в России // Свободная мысль. 2000. № 3/4.
- Состав руководящих органов центрального комитета партии — политбюро (президиума), оргбюро, секретариата ЦК. 1919 - 1990 гг. // Известия ЦК КПСС. 1990. № 7.
- Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.
- Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2000.
- Средние классы в России: Экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. Малевой. М.: Гендальф, 2003.
- Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: Бюро экономического анализа, 2000.
- Средний класс в современном российском обществе / Под общ. ред. М.К. Горшкова, Н.Е. Тихоновой, А.Ю. Чепуренко. М.: РОССПЭН, 1999.

- Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. 1998. № 8.
- Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. 1999. № 7.
- Стоянович Св. От марксизма к постмарксизму // Вопросы философии. 1990. № 1.
- Суринов А.Е. Основные параметры дифференциации населения России по доходам в 1997—1999 гг. // Экономический журнал ВШЭ. 2000. № 3.
- Суринов А.Е. Уровень жизни населения России: 1992—2002 гг.: По материалам официальных статистических наблюдений. М.: Статистика, 2003.
- Таганов И.Н., Шкаратан О.И. Исследование социальных структур методом энтропийного анализа // Вопросы философии. 1969. № 5.
- Тихонова Н.Е. Факторы стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М: РОССПЭН, 1999.
- Тихонова Н.Е. Феномен городской бедности в современной России. М.: Летний сад, 2003.
- Умов В.И. Российский средний класс: социальная реальность и политический фактор // Полис. 1993. №4.
- Хахулина Л.А. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1999. № 2.
- Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский, или История разграбления России: Пер. с англ. М.: Детектив-пресс, 2001.
- Чепуренко А. Проблема финансирования в российском малом бизнесе (по материалам выборочных социологических исследований) // Вопросы экономики. 1996. № 7.
- Шереги Ф. Социология предпринимательства: Прикладные исследования. М.: Центр социального прогнозирования, 2002.
- Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 2001. № 4.
- Шеховцов А. Законодательство и развитие малого бизнеса в регионах // Вопросы экономики. 2001. №4.
- Шкаратан О.И. Социальные реалии России начала 2000-х гг. Предварительные итоги представительного опроса россиян // Мир России. 2003. № 2.
- Шкаратан О.И., Сергеев Н.В. Реальные группы: концептуальный подход, эмпирическое исследование // Общественные науки и современность. 2000. № 5.
- Шкаратан О.И., Тихонова Н.С. Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда // Мир России. 1996. №1.
- Шкаратан О.И., Фигатнер Ю.Ю. Старые и новые хозяева России (от властных отношений к собственническим) // Мир России. 1992. № 1.
- Шмелев Н. Пять лет реформ — пять лет кризиса // Свободная мысль. 1996. № 7.
- Явлинский Г. Демодернизация: униженные люди не создадут экономику XXI века // Новая газета. 2002. 11-13 ноября.
- Явлинский Г. Как реорганизовать периферийный капитализм // Московские новости. 2003. 1—7 июля.
- Blau P. Parameters of Social Structure // American Sociological Review. 1974. Vol. 39. № 5.
- Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. The Power of Identity. Oxford: Blackwell Publishers, 1997. Vol. II.
- Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Oxford, 1998. Vol. III. End of Millennium. (Pt. 4. Toward the Pacific Era? The Multinational Foundation of Economic Interdependence).
- Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity, 1990.
- Hedlund S. Russia's «Market» Economy: A Bad Case of Predatory Capitalism. L.: UCL Press, 1999.
- Shkaratan O. The Old and the New Masters of Russia. From Power Relations to Proprietary Relations // Sociological Research. 1992. № 5.
- Standing G. Social Protection in Central and Eastern Europe: a Tale of Slipping Anchors and Torn Safety Nets // Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies / Ed. by Esping-Andersen G. L.: SAGE Publications, 1996.
- The Economist Pocket World in Figures. L.: The Economist Newspaper Ltd, 2003.
- The Welfare State Reader / Ed. by Ch. Pierson, F. Castles. Cambridge: Polity, 2000.
- Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies / Ed. by Esping-Andersen G. L.: SAGE Publications, 1996.
- Wright E.O. Classes. L.: Verso Editions, 1985.