

Эволюция российского среднего класса: миссии и методология

Сразу сделаем две важные оговорки. Во-первых, методология всегда была принципиальным моментом в дискуссиях о среднем классе, поскольку создание идентификационного пространства, в котором размещалось данное социальное образование, определяло его численность и состав. Во-вторых, только самые смелые исследователи говорили о среднем классе, существующем в реальном российском социуме, как о «классе для себя» - с отрефлексированными и внятно артикулированными социально-экономическими и политическими позициями. Скорее, речь всегда шла о социальном слое, обладающем определенными характеристиками или признаками, имеющими определенную, часто вмененную, размерность, и этому слою вменялась какая-либо функция, которая рассматривалась в качестве важнейшей в конкретном социально-экономическом или политическом контексте. В зависимости от того, какие это были функции, и отбирались идентификационные признаки. Имея это в виду, мы в строгом смысле будем говорить не об эволюции среднего класса, а об эволюции представлений о его миссиях.

Средний класс как оплот демократических преобразований

Первоначально (с начала 90-х годов) средний класс представлялся как порождение и социальная база «гайдаровских реформ», поэтому группообразующим признаком на тот момент был выбор идеальной модели социально-экономического развития. В качестве таких моделей определялись:

- либеральная, согласно которой роль государства ограничивается обеспечением правовой основы хозяйственной деятельности и общественной жизни;
- социал-демократическая, где государство контролирует важные сферы экономики и оказывает поддержку наиболее уязвимым слоям общества;
- патерналистская, в рамках которой государство контролирует большинство экономических секторов и оказывает социальную поддержку всем нуждающимся;
- латиноамериканская, при которой государство полностью контролирует экономику, но не оказывает социальную поддержку населению.

Предполагалось, что сторонники либеральной модели и составят основу формирующегося среднего класса. В каком-то смысле так оно и получилось: те 10% респондентов, которые выбрали в начале 90-х годов в качестве идеальной либеральную модель [Е. Аврамова, 1998], одновременно сообщали, что их социальный статус в результате реформ не понизился или даже повысился. К тому же сторонники либерализма

обладали социально-экономическими характеристиками, которые воспроизводились в группах, объединяющих средний класс, впоследствии выделяемый по другим основаниям.

Мы впервые задали вопрос в формулировке «Как Вам представляется, какой *должна быть* роль государства..?» в 1991 г. и впоследствии неоднократно повторяли его в различных опросах, так что имеем возможность проследить динамику соответствующего выбора. В аспекте должного, а не сущего, выбор граждан обычно происходил между социал-демократической и патерналистской моделями, при этом число сторонников либеральной модели, если и выходило в некоторые годы за пределы 10% респондентов, то ненадолго и не намного. Когда же пришло время выяснить, какая же модель государства реализовалась на практике [Е. Аврамова, 2008], оказалось, что большинство респондентов видят перед собой «латиноамериканскую модель», где государство все контролирует, но ни за что не отвечает. Здесь нужно подчеркнуть, что такого мнения придерживаются и те, кто не относится к среднему классу, и те, кто составляют его периферию, и собственно средний класс по субъективной самооценке.

Отсутствие в обществе внятной рефлексии по поводу реализуемой на практике модели развития привело к размытости образа построенного государства. Оппозиция: сторонники – противники реформ потеряла определенность, а выбор модели развития перестал быть идентификационным признаком среднего класса. Это, впрочем, не означает, что снята сама проблема реализации той или иной модели развития и ее теоретического и эмпирического обоснования¹.

В методологическом смысле признак, конкретизирующий миссию среднего класса как адепта демократических реформ, дополнялся и проверялся признаком, характеризующим социальную идентичность («К какому слою Вы себя относите?»). Предпринятые нами в конце 90-х годов попытки прояснить, какие факторы определяют подобную идентичность [Средний класс, 2000], привели к выводу, что в качестве главного фактора выступает размер дохода.

Средний класс как главный актор социально-экономической адаптации

Ситуация перманентного кризиса, доминировавшая на протяжении всех 90-х годов, поставила задачу социально-экономической адаптации к трудно протекающим переменам, и наиболее решительно и успешно справиться с задачами адаптации, разумеется, должен был средний класс. Для этого он должен был выработать и реализовать некоторые продуктивные модели социально-экономического поведения, основанные на индивидуальных ресурсах. Успех личной или групповой адаптации при этом понимался,

¹ Об этом ярко свидетельствует работа Р. Капелюшниковой «Поведенческая экономика и новый патернализм» <http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism>

исходя из оценки взаимосвязи осуществляемых адаптационных усилий (социально-экономических практик) и их результатов в материальном и статусном выражении.

Общие результаты адаптации россиян представлены в таблице 1, где приведены распределения по уровню адаптированности² с интервалом приблизительно в десять лет³.

Таблица 1. Распределение респондентов по уровню адаптированности

Уровни адаптации	1994 г.	2004 г.	2012 г.
	Число респондентов в %		
Высокий	4,7	10,3	14,6
Средний	25,6	35,3	38,2
Низкий	30,7	31,4	39,6
Деадаптация	39,0	23,0	7,6
Всего	100	100	100

Здесь видны и успехи, и провалы адаптации. Успехи состоят, во-первых, в постепенном и неуклонном, хотя и замедлившемся в последние годы, расширении численности успешно адаптировавшихся, и, соответственно, численности среднего класса (поскольку критерием адаптированности выступал не только материальный, но и статусный признак), а, во-вторых, в сокращении численности дезадаптантов. В то же время, число респондентов, чей уровень адаптации был оценен как низкий, ничуть не сократилась, а, напротив, выросла. Это свидетельствует о проблемах социальной динамики, проявляющийся в том, что до настоящего времени, после двух десятилетий преобразований, около половины населения не смогли встроиться в новую реальность, находятся в тяжелом материальном положении, испытывают неудовлетворенность своим положением в обществе.

Одновременно это означает, что с точки зрения социальной политики, актуальность представляет не только тема среднего класса и традиционно находящаяся в фокусе внимания проблематика бедности, но и круг вопросов, касающихся социального слоя,

² Итоговая оценка результатов адаптации (материальное и статусное выражение) оценивалась по субъективной самооценке следующим образом. Высокий уровень адаптации, если одна из детерминант успешности адаптации (материальная или статусная) оценивается как «высокая», при том, что другая оценивается как «высокая» или «средняя». Средний уровень адаптации: обе детерминанты успешности адаптации имеют средние значениями. Низкий уровень адаптации: одна из указанных детерминант успешности адаптации оценивается как «низкая», при том, что другая превышает это значение. Деадаптация: обе детерминанты успешности адаптации определяются как «низкие».

³ Приведены данные мониторингового исследования ИСЭПН РАН «Социально-экономическая адаптация населения», в ходе которого опрашивалось 1200 респондентов в мегаполисе (Санкт-Петербург), областном городе (1994 г. – Нижний Новгород, 2004 г. – Вологда, 2004 г. – Воронеж); малом городе (1994 г. – Дмитров, 2004 г. – Дзержинск, 2012 г. – Дедовск)

который можно условно назвать «между under class и middle class». Его константное состояние отражает, с одной стороны, пределы адаптационных возможностей населения, а, с другой – границы расширения среднего класса.

Успехи же среднего класса оказались связанными с реализуемыми его представителями практиками, которые являются весьма гибкими и, действительно, адаптивными - от множественной и неформальной занятости в начале 90-х годов до стационарной единичной занятости в наиболее успешно развивающихся сегментах экономики, которыми в начале 2000-х годов были менеджмент, финансы, консалтинг, а с конца 2000-х годов – государственное управление и силовые структуры.

Ключевой идентификационный признак – доход – сыграл свою инструментальную роль, выделяя группу, которая признавала свои успехи в процессе адаптации.

Средник класс как субъект, исполняющий ключевые функции, обеспечивающие устойчивое развитие социума

Успехи, достигнутые средним классом в процессе адаптации к изменяющимся социально-экономическим условиям, предопределили возложение на него новых задач – исполнить многообразные функции, в совокупности обеспечивающие устойчивое развитие.

Вменяемые среднему классу функции разнообразны:

- функция трудовой активности (выполняется в случае наличия, по крайней мере, одного места постоянной работы);
- функция добросовестного налогоплательщика (выполняется при отсутствии устных договоренностей о размере оплаты труда по месту основной работы для наемных работников или в случае подачи налоговой декларации для предпринимателей и самозанятых);
- функция потребления товаров (считается выполненной при наличии более чем одного предмета престижного потребления);
- функция потребления услуг (считается выполненной в случае потребления более чем одного вида платных услуг (бытовых, образовательных, медицинских));
- функция потребления культурных благ (выполняется в случае потребления более трех видов культурных благ);
- инвестиционная функция (выполняется, если размер сбережения превышает размер полугодового дохода);
- функция гражданского участия признается выполненной, если респондент отмечает свое участие хотя бы в одних выборах последнего избирательного цикла, фиксирует свое членство в одной из общественных организаций.

С точки зрения исполняемых функций, предполагалось признать, что чем больше социально-экономических функций, присущих полноценному среднему классу, исполняется индивидом или группой, тем больше оснований для причисления к этому социальному образованию. Следовательно, о масштабах российского среднего класса можно судить, исходя из анализа распределения по числу выполняемых функций.

Предпринятый анализ поведения среднего класса с точки зрения выполняемых им функций [Е. Аврамова, О. Александрова, 2004] показал, что все возможное многообразие по существу сведено к двум – трудовой и потребительской. И если потребительская функция среднего класса достаточно хорошо описана, то о трудовой следует сказать то, что за последние 10-15 лет произошли существенные структурные перемещения среди потенциальных представителей среднего класса. В его состав входит все больше представителей государственного управления, силовых структур. Одновременно там сохраняется значительная доля представителей отраслей, наиболее привлекательных для работников в конце 90-х и начале 2000-х годов – это сферы экономики, финансов, но в то же время, уходят представители высокотехнологичного труда [В. Аникин, 2009]. Эти процессы в принципе подтверждают то, что представители среднего класса стремятся реализовать наиболее эффективные модели экономического поведения, адаптивные к условиям, сложившимся «здесь и сейчас». Вместе с тем, средний класс, расширяясь, теряет качественную определенность, позволяющую осознавать и вырабатывать «классовые интересы». Более того, экономические интересы представителей разных групп среднего класса могут иметь противоположную направленность.

Рассмотрение проблем среднего класса с точки зрения исполняемых им функций побудило исследователей по новому подойти к проблеме его идентификации.

Возобладали попытки описать средний класс некоторой системой показателей, включающей как признаки, так и функции данного социального образования, т.е. построить идентификационное пространство, включающее обычно ряд ресурсных и статусных признаков. К этому направлению относятся различного рода многомерные построения, включающие ту или иную комбинацию основных идентификационных признаков. В теории речь шла о цепочках взаимоувязанных признаков, однако история развития представлений о среднем классе наложила отпечаток на методику его идентификации и сделала одни стратификационные критерии «более равными, чем другие». Такими «первыми среди равных» стали показатели материального благосостояния, профессионально-должностного статуса и самоидентификации. В рамках такого направления был разработан *метод концентрации признаков* [Е. Аврамова, Л. Овчарова, 2001], который исходил из того, что признаки, попадающие в

идентификационное пространство среднего класса, взаимообусловлены и взаимоувязаны: уровень образования определяет социально-профессиональный статус, который гарантирует определенный уровень дохода, который в свою очередь определяет стиль жизни и т.д., а совокупность признаков (их структура) позволяет соответствующему социальному образованию исполнять определенные функции в обществе.

Метод концентрации признаков базируется на следующих понятиях:

- Средний класс – единая социальная целостность, внутри которой по разным основаниям выделяются различные социально-экономические группы.
- Средний класс не может быть выделен на основании какого-либо одного критерия, а может быть описан некоторой системой показателей, включающей как признаки (ресурсные и статусные признаки, характеристики поведения), так и функции данного социального образования.
- Все идентифицирующие средний класс признаки являются доминантными, и их следует рассматривать как равнозначные и равновесные.
- Социальные группы, составляющие протосредний класс, характеризуются разным уровнем концентрации идентификационных признаков. Средний класс может быть стратифицирован по уровню концентрации доминантных признаков.
- Концентрация доминантных признаков в различных социальных группах происходит неравномерно, и их несимметричное накопление приводит к гипертрофии одних и гипотрофии других признаков.

Автор поддерживал направление исследования среднего класса, согласно которому социальную группу, способную выполнять функции этого социального образования, следует искать на пересечении основных идентификационных признаков, к которым относятся: материальное благосостояние, наличие высшего профессионального образования и социальной идентификации со средним слоем [Средние классы...2004].

В развитых обществах именно статусная совместимость позволяет соответствующему социальному образованию исполнять определенные функции в обществе: инвестиционную, канала вертикальной мобильности, функцию гаранта социальной стабильности и другие, делающие средний слой «классом в себе» и «классом для себя» - основой и оплотом позитивно развивающегося общества.

Применение подобного подхода достаточно убедительно продемонстрировало расширение среднего класса, выделенного по принятым основаниям, поскольку имелись тенденции роста материального благосостояния, увеличения численности получивших высшее профессиональное образование, за которыми подтягивалось социальное

позиционирование. Однако количественный рост сопровождался качественным разнообразием, препятствующим созданию условий групповой солидарности.

Средний класс как агент модернизации

Эта принципиальная неоднородность проявилась в ситуации, когда на средний класс была возложена новая миссия – стать ключевым агентом модернизации, выступившей целью социально-экономического развития страны в период прошлого политического цикла. Тема модернизации возникла одновременно с пониманием необходимости решения задач диверсификации экономики сырьевого типа, но быстро была редуцирована до необходимости внедрения информационных технологий и, еще уже, до распространения IT гаджетов. Все же, имея в виду роль в этих процессах среднего класса, будем ориентироваться на мнение Т.И. Заславской и М.А. Шабановой [Т.И. Заславская, М.А. Шабанова], согласно которому для исследования субъектности потенциально модернизационной общности следует понимать модернизацию как продвижение к более конкурентоспособной экономике и обществу, то есть «к более цивилизованной системе социальных отношений, способствующей максимальному сохранению, раскрытию и развитию человеческого потенциала общества».

В рамках данного подхода человеческий потенциал рассматривается в качестве конкурентного странового преимущества не меньшего по значению, чем нефть и газ, а проблема социально-экономической дифференциации и стратификации увязана с задачей повышения конкурентоспособности России в мировом пространстве, где рост конкурентоспособности страны связан с повышением образованности, профессионализма, благосостояния ее граждан. В таком понимании проблема роста конкурентоспособности России тесно связана с перспективами развития ее среднего класса – социального образования, включающего массовый слой образованных профессионалов.. В модернизированных обществах средний класс представляет собой центральную фигуру, для которой характерно рациональное поведение, направленное на минимизацию издержек и максимизацию прибыли, рефлексирующую свои социальные и экономические интересы и способную продвигать и отстаивать их на институциональном уровне, используя механизмы демократии.

Поднятая тема развития человеческого потенциала применительно к среднему классу означала необходимость более внимательно присмотреться к одному из оснований идентификационной матрицы – признаку образования, который традиционно рассматривается в качестве ресурса вертикальной мобильности. Требовалось понять, работает ли этот ресурс в парадигме меритократии, имманентной задаче модернизации в

нашем понимании. На этом вопросе остановимся подробнее, т.к. свежая эмпирика дает возможность прояснить ситуацию.

В основе исследования, реализованного РАНХиГС осенью 2013 года⁴, лежала задача оценить роль основных ресурсов социальной динамики в следующей постановке: какие ресурсы население готово рассматривать в качестве ключевых в сформировавшихся социально-экономических условиях, то есть, какие ресурсы наилучшим образом востребованы и дают лучшую отдачу. Именно к таким ресурсам различные группы населения ищут доступ и стремятся инвестировать в их приобретение. В качестве таких ресурсов рассматривалось высшее образование и социальные связи (в понимании Коулмана, согласно которому в дисфункциональных обществах социальные связи заменяют другие ресурсы развития). Таким образом, требовалось в конечном итоге определить, с каким типом общества мы имеем дело – с обществом, базирующимся на транспарентных механизмах вертикальной мобильности с хорошими перспективами развития человеческого потенциала и основанного на нем роста конкурентоспособности национальной экономики. Или с обществом, в основе которого лежат неформальные социальные связи и взаимодействия, и тогда не следует рассчитывать на прозрачные конкурентные механизмы, что будет тормозить модернизационные процессы.

В ходе исследования респондентам, имеющим профессиональное образование, задавался вопрос о субъективной оценке его качества. Мы рассчитывали получить рефлексию респондентов относительно качества образования, основанную на результатах его использования в качестве конкурентного ресурса на рынке труда с тем, чтобы выявить сегменты несоответствия ожиданиям и стратегии, с помощью которых происходит восполнение существующих лакун. Наши ожидания оправдались лишь отчасти.

Среди опрошенных крайне высока распространенность позитивных оценок качества полученного образования – более 80% оценивают полученное профессиональное образование как хорошее. Еще 15,5% посчитали, что полученное ими образование было не очень хорошим. И лишь около 3% опрошенных оценили его как плохое. Подобные оценки никак не корреспондируют с ответами на вопрос, как изменилось качество образования в результате реформ образовательной системы: здесь 67% респондентов считают, что оно ухудшилось. Тем самым можно заключить, что, оценивая качество образования в контексте реформ, респонденты дают отрицательные оценки, а в контексте собственной образовательной состоятельности – положительные. Видимо, современный работодатель не выступает фильтром качества образования – он значительно менее

⁴ Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС провел опрос 4 тыс. респондентов в городах, поселках и сельских поселениях 81 субъектов Федерации.

чувствителен к качеству образования, чем к факту его наличия, а это может быть следствием упрощения содержания труда на массовом уровне, поскольку списывать лояльность работодателя к качеству полученного работниками профессионального образования на возможности его улучшения посредством различных программ дополнительного образования не приходится, т.к. после кризиса 2008 г. распространенность подобных программ, оплачиваемых работодателем, существенно сократилась, да и не все компетенции, необходимые в сферах высоких технологий, можно приобрести за стандартные 72 часа профессиональной переподготовки.

Оценка профессионального образования варьируется в зависимости от статуса занятости. Хорошим свое образование признают 80% работающих и почти 90% находящихся в экономически неактивном возрасте. Существуют различия в ответах респондентов с разным типом занятости. Среди занятых в бюджетном секторе 87,4% назвали свое образование хорошим, 11,1% выбрали вариант ответа «не очень хорошее» и лишь 1,5% сочли его откровенно плохим. В тоже время в числе постоянно работающих не в бюджетном секторе доля оценивающих свое образование как хорошее уже заметно ниже и составляет 77,4%, Наконец, те, кто занят на временной работе, реже характеризуют качество образования положительно, но тем не менее 73% считают его хорошим. Есть некоторая разница в оценке качества образования респондентами, имеющими разный социально-профессиональный статус, которая проявляется в том, что ниже всего оценивают качество профессионального образования рабочие, но эта разница едва заметна.

Интересно, что респонденты не перестают восхищаться качеством полученного ими профессионального образования даже в том случае, если работают не по полученной специальности.

Таблица 2. Оценка качества полученного профессионального образования в зависимости от работы по специальности, %

Связь работы с полученной специальностью	Качество профессионального образования			
	Хорошее	Не очень хорошее	Плохое	<i>Всего</i>
Работа по специальности	85,6	12,5	1,9	<i>100,0</i>
Работа по близкой специальности	79,7	17,0	3,3	<i>100,0</i>
Работа не по специальности	73,7	21,6	4,7	<i>100,0</i>

Среди респондентов с разным уровнем дохода нет значительных различий в оценке качества полученного образования. Причем опрошенные с самым низким доходом даже

чаще оценивают свое образование как хорошее (82,9%), чем респонденты с самым высоким доходом (80,5%).

Как показывают результаты исследования, для более половины работающих (54%) трудовая деятельность так или иначе связана с полученной специальностью. При этом непосредственно по специальности работают 39% опрошенных. Существует явная взаимосвязь между востребованностью на рабочем месте знаний и умений с тем, насколько выполняемая работа соотносится со специальностью. Невостребованность профессионально-квалификационного потенциала практически не отмечается в том случае, если профили работы и образования полностью соответствуют друг другу, а полная востребованность отмечается в 78% случаев. При неполном соответствии работы полученному образованию, полная и частичная востребованность встречаются с практически равной частотой. В ситуации работы не по специальности существенно (до 14%) возрастает вероятность невостребованности полученных в учебном заведении знаний и умений.

Таблица 3. Востребованность на работе знаний и умений в зависимости от работы по специальности, %

Востребованность знаний и умений	Работа по специальности		
	По специальности	По близкой специальности	Не по специальности
Полностью востребованы	77,8	52,0	53,6
Частично востребованы	21,4	44,3	32,3
Не востребованы	0,8	3,7	14,1
<i>Всего</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Распределения, приведенные в следующей таблице, иллюстрируют некоторые различия в материальных достижениях в зависимости от работы по специальности и вне ее рамок. Различия между работающими по полученной специальности и по близкой к ней крайне малы – суммарная наполненность двух верхних квинтилей сопоставима, а двух нижних – одинакова. Если же работа осуществляется в полном отрыве от специальности, то шансы попасть в высокодоходные группы существенно снижается, а риск оказаться в низкодоходных возрастает в 1,5 раза.

Таблица 4. Доход работающих в зависимости от работы по специальности, %

Квинтили душевого дохода	Работа по специальности		
	По специальности	По близкой специальности	Не по специальности
1 низкий	8,7	10,7	16,1
2	12,3	10,2	14,6
3	19,9	14,4	21,1

Квинтили душевого дохода	Работа по специальности		
	По специальности	По близкой специальности	Не по специальности
4	32,1	33,8	27,7
5 высокий	27,0	30,9	20,5
Всего	100,0	100,0	100,0

Данные двух следующих таблиц отражают ситуацию накопления профессиональных навыков на протяжении периода обучения и карьеры. Мы видим, что работающие по полученной в вузе специальности (или близкой к ней), почти в полтора раза чаще имеют возможность повышения квалификации на рабочем месте.

Таблица 5. Возможности повышения квалификации на работе в зависимости от работы по специальности, %

Возможность повышать квалификацию на работе	Работа по специальности		
	По специальности	По близкой специальности	Не по специальности
Скорее есть	63,1	63,3	46,3
Скорее нет	36,9	36,7	53,7
Всего	100,0	100,0	100,0

Ориентация на те или иные ресурсы вертикальной мобильности тестировалась с помощью измерения степени согласия с некоторыми утверждениями, смысл которых можно рассматривать в качестве индикаторов соответствующего выбора.

Проанализируем меру согласия с утверждением, что респонденты «имеют достаточно хорошее образование, чтобы получить высокооплачиваемую работу». С этим утверждением согласны 47,5%, не согласны - 45,5% и 6,6% респондентов затруднились с ответом. Рассмотрим некоторые факторы, определяющие согласие или несогласие с данным утверждением.

Выяснилось, что высший уровень образования может рассматриваться как ресурс вертикальной мобильности, поскольку согласие с утверждением, что наличие хорошего образования позволяет рассчитывать на хорошую работу, распространяется на более, чем половину соответствующей группы. В то же время 24,8% респондентов, имеющих высшее образование, не считают его важным и эффективным ресурсом. Может быть, имеет значение не только уровень, но и качество образования? Мы проверили эту гипотезу.

Таблица 6. Мнение о значимости образования в зависимости от его качества, %

	Получили образование хорошего качества	Получили образования не слишком хорошего качества	Получили образование низкого качества
Имеют достаточно хорошее образование, чтобы получить высокооплачиваемую работу	87,1	11,2	1,7
Не имеют достаточно хорошего образования, чтобы получить высокооплачиваемую работу	74,2	21,7	4,1

Из приведенной таблицы видим, что качество образование имеет, но вовсе не решающее значение в определении его как действенного ресурса вертикальной мобильности. Это видно из того, что 74,2% респондентов, сообщивших, что получили образование хорошего качества, одновременно полагают, что их уровень образования не позволяет рассчитывать на высокооплачиваемую работу. Уже один этот результат предполагает наличие проблем и с хождением «социальных лифтов», и с дисфункциями рынка труда.

Определилось, что есть отрасль, где в наибольшей степени концентрируются респонденты, считающие, что их образование позволяет рассчитывать на хорошую работу – это финансы (69,4% согласных). Отрасль, где минимальное число согласных – сельское хозяйство (45,3%). Остальные респонденты находятся в соответствующем интервале.

Теперь рассмотрим степень согласия респондентов с утверждением, что «на высокооплачиваемую работу берут только по знакомству». Уже линейное распределение ответов говорит о том, что большинство отвечавших согласны с этим утверждением (63,8%). Хотя понимание чрезвычайной роли социальных связей превалирует во всех образовательных группах, все же прослеживается определенная зависимость снижения ориентаций на этот признак по мере роста уровня образования. Так, среди респондентов с высшим уровнем образования самая маленькая, но все же превышающая половину (!) доля респондентов, ориентирующихся на социальный капитал. Интересно, что нет никаких различий между респондентами, получившими образование разного качества: среди получивших образование высокого качества 80% согласны с тем, что высоко

оплачиваемую работу можно найти только по знакомству, а среди тех, кто считает свое образование не особенно качественным, таких 82%.

Исследовались ориентации на меритократический принцип через анализ связи образования с «успехом». Понятие успеха в опросном листе не раскрывалось, поэтому имплицитно в это понятие вложены и карьерные продвижения, и продвижения по шкале материального достатка. Всего 17% респондентов согласны с тем, что «обеспеченные люди добиваются успеха за счет хорошего образования», а 82% опрошенных с этим не согласны. Таким образом, подтвердилась гипотеза о том, что образование является необходимым, но недостаточным условием успеха.

Наибольшие надежды на образование высказывают получившие среднее профессиональное, им, видимо, представляется, что не освоенная ими образовательная ступень отделяет их от более образованных и успешных сограждан. Респонденты, имеющие высшее образование, примерно в каждом третьем случае (но не больше!) считают, что добились успеха, благодаря полученному диплому.

Интересно, что согласие с мнением, что за счет хорошего образования можно добиться успеха, практически никак не зависит от качества полученного образования. Похоже, что факт наличие образования (символическое значение образования) важнее его качества.

И вот утверждение, с которым согласно более половины всех опрошенных: обеспеченные люди добиваются успеха за счет связей и знакомств. Как мы видим, такое представление о природе успеха в сложившейся институциональной среде не только является наиболее распространенным в российском обществе, его сторонники численно преобладают над теми, кто считает, что главным фактором успеха является образования либо работоспособность и другие качества. Таким образом, приходится подтвердить гипотезу, что в основе восходящей мобильности лежит отнюдь не меритократический принцип, а все тот же социальный капитал, характеризующий не масштаб доверия, что имманентно обществу, основанному на открытой конкурентности, а масштабы трайбалистского социума.

Остановимся на выявлении того, кто в наибольшей степени становится адептом таким образом толкуемых социальных связей. Больших различий в уровне образования респондентов, являющихся сторонниками данной идеи мы не обнаружили: если среди тех, кто имеет только начальное профессиональное образование их максимальная доля – 13,7%, то минимальная доля – среди имеющих высшее образование – 8,6%. Да, разница существует, и можно сказать, что с ростом образования число настаивающих на исключительном значении социальных связей падает, но эта разница составляет только

5%, что едва превышает доверительный интервал. Признак качества образования вообще не воздействует на значение тестируемого признака, так же как и фактор возраста.

Анализ парных распределений позволил сконструировать итоговую типологию мнений респондентов относительно доминирующих в обществе механизмов вертикальной мобильности. Нами выделено четыре типа представлений:

1 тип – ориентация на личные усилия (получение высшего образования, работоспособность, другие личные качества) - распространяется на 30,1% респондентов;

2 тип – ориентация на работоспособность, другие личные качества и социальные связи – 14,8% респондентов;

3 тип – ориентация исключительно на социальные связи - распространяется на 46,8% респондентов.

4 тип – ориентация на другие признаки – 8,3% респондентов.

Логика классификации состояла в выделении типов по мере убывания принципа меритократии в ориентациях респондентов. Первый тип соответствует максимальной ориентации на профессионализм, открытую конкурентность, личные усилия в достижении поставленных целей, что является базовыми основами меритократии и одновременно предпосылками к тому, чтобы расширялся слой модернизационно ориентированных личностей. При втором типе к вышеперечисленным характеристикам добавляется ориентация на социальные связи, что, безусловно, размывает принципы меритократии, но не отвергает их полностью, и при определенных институциональных изменениях может усилить ориентации на модернизацию. Третий тип – это полный отход от меритократии и скатывание в неутралиализм, что не подразумевает никаких интенций к модернизации.

Выяснялось, какие социально-экономические характеристики имманентны респондентам, ориентирующимся на тот или иной тип вертикальной мобильности. Приверженность к первому типу в большей степени проявилась у респондентов, относящихся к высоко образованным, средне и высоко обеспеченным, руководителям, то есть группам, имеющим признаки среднего класса согласно идентификационной матрице. Однако это вовсе не значит, что все 30% респондентов, для которых характерна приверженность к первому типу вертикальной мобильности, носят черты среднего класса.

Это означает, что идентификационные признаки этого социального образования претерпевают определенную эрозию и перестают быть методологическим императивом. Это произошло потому, что принятые формальные признаки среднего класса очертили идентификационное пространство, которое впустило в себя значительную по численности социальную совокупность, которая не стала социальной общностью. Ее представители

демонстрируют принципиально разные ориентации: меньшинство – на меритократические принципы, большинство – на использование социального капитала в самом приземленном смысле.

Что дальше?

Трудно предположить, какие задачи будут поставлены перед средним классом в будущем. Может быть, ему предстоит стать локомотивом роста внутреннего спроса и источником инвестиций в ситуации возможной следующей волны экономического кризиса, а может быть, ему предстоит стать основным донором в ситуации сокращения социальных расходов государства. В методологическом плане подобные миссии потребуют использования классического признака выделения среднего класса – дохода. Решение экономических вопросов с участием среднего класса не будет касаться его внутренних проблем – отсутствия внутреннего единства и сплоченности. Постановка более сложных гуманитарных проблем, которые могут встать перед средним классом в будущем, как раз будут затрагивать его качественные характеристики, дифференцирующие эту сложносоставную общность.

В период активных социально-политических протестов 2011-2012 годов средний класс примерял на себя миссию креативного класса. Термин, видимо, пошел от Р. Флориды [Р. Флорида. 2007], который отнес к этому социальному образованию занятых не только творческими профессиями, но и тех, кто проявляет творчество в разных видах деятельности. В ходе протестных акций креативность пришедших ярко проявилась в забавных плакатах, самым точным из которых был: «Вы нас даже не представляете». Действительно, попытки социологического описания присутствующих на митингах не дали внятной картины. Тем не менее, в этих событиях проявились признаки проблематизации этического конфликта, который, как представляется, даст основания для необходимой в будущем внутренней дифференциации среднего класса по этическим основаниям.

Попытки включить средний класс в этическую проблематику уже предпринимаются. Так, Л.Н. Овчарова характеризует средний класс тремя «О»: Обеспеченность, Образованность, Ответственность [Л. Овчарова, 2013]. И если с двумя первыми «О» все вроде бы понятно, третье «О» вызывает вопросы: как, чем и перед кем ответственен средний класс. Ответственное социально-экономическое поведение как категория еще не получило содержательного наполнения.

Проблема введения в методологию идентификации внутренних групп среднего класса этических оснований состоит в отсутствие в нашем обществе внятной рефлексии моральных норм. Л.Д. Гудков [Л.Гудков, 2013] связывает это с действующими

механизмами намеренной стерилизацией морали как условия поддержания в населении состояния апатии, в котором нуждаются авторитарные режимы. Последние, однако, ощущают необходимость в некотором присутствии моральной тематики в социально-политической повестке, предлагая тему «духовных скреп». Будучи спущенной сверху, эта тема не нашла особого развития в рефлексии среднего класса, и ему, если он или его часть не захочет ограничиваться миссией адаптации к изменяющейся внешней среде, а, напротив, захочет играть в обществе некоторые роли, отличные от сугубо экономических, придется искать и артикулировать дифференцирующие признаки, лежащие в моральной сфере.

Другим методологическим дискурсом может стать обнаружение внутригрупповых дифференцирующих признаков на базе анализа социально-экономических практик широкого среднего класса, для чего необходимо будет исследовать поведение его представителей в тестовых ситуациях.

Литература:

- Е. Аврамова. Социально-экономическая адаптация населения к переменам в российском обществе 90-х годов. М., 1998.
- Е. Аврамова. Средний класс эпохи Путина // Общественные науки и современность. 2008. №1.
- Средний класс: количественные и качественные оценки. Под ред. Т. Малевой. М. Теис. 2000.
- Е. Аврамова, О. Александрова. Конкурентные позиции российского среднего класса в глобализирующемся мире /Россия в глобализирующемся мире. Стратегия конкурентоспособности. М. Наука. 2005 г
- Аникин В.А. Тенденции изменения социально-профессиональной структуры в России в 1994 -2006 гг. (по данным RLMS) // Мир России, 2009. Т. XIX. № 3.
- Е. Аврамова, Л. Овчарова. Количественные оценки российского среднего класса методом концентрации признаков // Вопросы экономики. 2001. №1
- Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. Под ред. Т. Малевой. М. Теис. 2004.
- Т.И. Заславская, М.А. Шабанова. Успешные экономические акторы как потенциальная модернизационная общность.//Общественные науки и современность. 2012. №5.
- Р. Флорида. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М. 2007.
- Овчарова Л.Н., Доклад «Неравенство в секторе домохозяйств: потенциал роста и барьеры развития» на

Конференции АНЦЭА «Проблемы российской экономики: политико-экономический взгляд», г. Москва, 27 сентября 2013 г.

Л.Гудков. Человек в неморальном пространстве: к социологии морали в посттоталитарном обществе. // Вестник общественного мнения. 2013. №№ 3-4.