

СТРУКТУРА СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЛЯ БУДУЩИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Григорьев Л.М., президент Института энергетики и финансов (ИЭФ), декан факультета менеджмента Международного университета в Москве
Салмина А.А., сотрудник ИЭФ, аспирант ГУ – ВШЭ

Обсуждение проблем среднего класса чрезвычайно важно для понимания развития российского общества. Дискуссия по этой теме в России находится между двумя крайностями: от отрицания существования среднего класса вообще до обещаний правительственных программ довести его долю в российском обществе до 50–60%. В столь широких рамках хватает места огромной вариации мнений и подходов к состоянию, структуре и специфике среднего класса в России, от научных до обыденных, трактующих средний класс как сословие, «потребляющее много товаров и услуг». Мы полагаем, что эта область социального анализа прошла раннюю стадию формирования, многое известно, сложились точки зрения, но дискурс еще не полностью устоялся и остаются вопросы, на которые надо ответить, чтобы продуктивно развивать научный анализ [Григорьев, Салмина, 2009]. В данной работе мы даем свой взгляд на состояние исследований среднего класса и пробуем наметить повестку дня для структурированного анализа.

Важным направлением исследований остается более глубокое изучение социально-экономического положения среднего класса. В частности это необходимо для развития финансового хозяйства (сбережений и инвестирования). Другое направление — изучение социально-политических взглядов представителей среднего класса и его возможная роль в развитии гражданского общества и политических процессах в стране. Мы полагаем, что еще недостаточно сделано для анализа фактической структуры среднего класса, специфичной нашей стране. Как социально-экономические, так и социально-политические параметры могут быть атрибутированы среднему классу в целом только в самых обобщенных характеристиках. Эмпирический материал указывает на огромную внутреннюю неоднородность даже тех социальных групп, которые существующая сегодня исследовательская конвенция относит к среднему классу (порядка 20–25% граждан).

Два десятилетия пореформенного периода дают возможность перейти от поиска и спецификации признаков среднего класса по международным аналогам (эта работа в целом уже сделана) к более структурированному подходу по основным составным элементам среднего класса, который предполагает решение ряда важных задач: переход от создания специальных конструкций, понятий и терминов для переходного периода к поиску возможностей по-

казать специфику российского общества и его составных частей в рамках традиционного понятийного аппарата.

Этот подход, естественно, является частным случаем рассмотрения современного российского общества как самостоятельного сложившегося объекта исследования так же, как и экономики и государства. По существу предлагается опора на следующую конвенцию для исследований российской действительности — «переход закончен, нравится нам это или нет». Иначе говоря, речь идет не о специфическом временном и переходном состоянии общества, а о состоявшемся специфическом феномене российского общества. Скорость изменений экономической и социальной структуры общества заметно снизилась, на что указывает анализ подъема 2000-х гг. Исследование более детальной структуры общества становится актуальным в научном и прикладном плане [Григорьев, 2008]. Разумеется, это одновременно и скрытое признание, что переходный период привел не совсем туда (или совсем не туда), куда надеялось попасть российское общество на рубеже 1990-х гг. Приходится констатировать, что цель трансформации не была сформирована и осознана в обществе достаточно четко.

ТЕОРИЯ И РЕЛЕВАНТНАЯ ЛИТЕРАТУРА

О важности формирования среднего класса постоянно упоминалось в работах переходного периода. Но первая серьезная работа в России на эту тему была создана только в 2000 г. в Бюро экономического анализа [Аврамова, Григорьев, Космарская и др., 2000]. Задача выделения среднего класса, сформировавшегося за последнее десятилетие, в его более точных границах элегантно решена в работах НИСП [Малева, Овчарова, 2009] и РАН [Тихонова, Мареева, 2009]. В нашем дальнейшем исследовании мы считаем возможным опереться на эти работы. Мы разделяем уверенность в полезности самого метода выделения определенных признаков — забегая вперед, полагаем, что этот подход может быть распространен на основные элементы среднего класса — уровни и отряды. Теперь важно наметить пути соединения нестандартных категорий нашего общества переходного периода и традиционной общественной структуры. Исследования среднего класса стоят на перепутье: либо настала пора развивать теорию нестандартной структуры в новых терминах, либо надо вернуться к ее исследованию в традиционных, привычных терминах. Но для целей продуктивного анализа важно подчеркнуть, что теория среднего класса (и его составляющих элементов) далека от завершения и перехода в общепринятые академически устоявшиеся нормы. Средний класс меняется с развитием общества, расширяется охват типов стран, чей средний класс вовлечен в анализ. **Так что теория среднего класса — живой актуальный исследовательский процесс, в котором можно и нужно искать новые подходы, методы и результаты.**

Наш подход к исследованиям среднего класса является в известной мере возвратом к истокам, основываясь на изучении профессиональных и трудовых факторов. Изначально в США для описания структуры общества первооче-

редное значение имели именно профессиональные характеристики. Достаточно вспомнить работу Питера Блау и Отиса Данкена «Структура занятости в Америке» 1967 г. [Blau, Duncan, 1967], с которой и начались прикладные социологические исследования в США. Американские работы по среднему классу имеют наибольшую глубину статистической проработки. Поскольку неравенство по доходам (видимым) в России и в США близки между собой, именно эти материалы важны для нашей работы как ориентир для возможных вариаций в подходах.

В американской социологии также существует ряд разногласий относительно определения термина «средний класс» и методов его измерения. В зависимости от используемой модели средний класс может составлять от 25 до 66% домашних хозяйств. Представители среднего класса могут существенно отличаться друг от друга. Но в целом сфера их деятельности, особенно представителей верхнего среднего класса, связана с умственным трудом, креативностью и консалтингом. Таким образом, одним из главных индикаторов принадлежности к среднему классу является учеба в колледже. Ценности среднего класса, во многом обусловленные спецификой профессиональной деятельности его представителей, характеризуются стремлением к независимости, инновациям и нонконформизму [Thompson, Hickey, 2005; Gilbert, 1998].

Согласно довольно широкому определению, статистический средний класс в США включает домохозяйства с доходами от 25 тыс. до 100 тыс. долл. [Who is the Middle Class?, 2006], то есть фактически в средний класс попадают почти все люди, кроме нижней квинтили. Средний класс, определенный таким образом, получается очень сильно фрагментированным — он включает совершенно разные слои населения — от тех, кто едва сводит концы с концами, имея два источника дохода в домохозяйстве, до тех, кто поддерживает довольно высокие стандарты жизни при одном источнике дохода. Более того, доходы домохозяйств не отражают в полной мере статус класса и образ жизни, так как во многом зависят от числа работающих членов семьи. Это чрезвычайно важно в российском контексте и указывает на то, что российские группы с ограниченными доходами также могут при определенных условиях трактоваться как часть нижнего среднего класса.

Согласно исследованиям социолога Плайя Перотто, американский средний класс в 1967 г. составлял от 47 до 49%. Более поздние исследователи, такие как Д. Гилберт из колледжа Гамильтон, Р. Силверман, П. Джекел и Дж. Хики, делили средний класс на две подгруппы: 1) верхний, или профессиональный, средний класс (15–20% домохозяйств), состоящий из высокообразованных, высокооплачиваемых профессионалов и менеджеров; 2) нижний средний класс ($\frac{1}{3}$ домохозяйств), включающий в себя полупрофессионалов, квалифицированных мастеров и управленцев более низкого уровня [Thompson, Hickey, 2005; Williams, Sawyer, Wahlstrom, 2005]. Именно такая двухуровневая модель среднего класса получила наибольшее распространение.

При таком подходе социальная структура американского общества принимает следующий вид: 1) высший класс (1%); 2) верхний средний класс (15%); 3) нижний средний класс (32%); 4) рабочий класс (32%); 5)

нижний класс (14–20%). Несмотря на частичное пересечение этих групп по качественным характеристикам, между ними можно провести четкую границу. Верхний средний класс, иначе «профессиональный средний класс», состоит главным образом из «белых воротничков», большинство из которых высокообразованные и высокооплачиваемые профессионалы. Доходы домохозяйств обычно превышают 100 тыс. долл. [Ibid.]. Профессиональная деятельность этого класса связана с наукой, творчеством, консалтингом и управленческой деятельностью. Этот отряд корреспондирует с нашим отрядом среднего класса, базирующимся на российских крупных компаниях.

Согласно другому подходу — с точки зрения материально-имущественного положения — верхний средний класс соответствует верхней трети населения американского общества, за исключением 5% самых богатых [Ibid.]. По мнению социологов Д. Гильберта, Дж. Энслина, Дж. Хики и У. Томпсона, верхний средний класс составляет 15% населения [Thompson, Hickey, 2005; Gilbert, 2002]. На основе этого можно заключить, что американский верхний средний класс состоит из профессионалов, получающих более чем 62,5 тыс. долл., чьи семейные доходы превышают 100 тыс. долл. [US Census Bureau, income quintile and top 5% household income distribution and demographic characteristics, 2006; US Census Bureau, distribution of personal income, 2006].

Нижний средний класс, в отличие от верхнего, представлен полупрофессионалами, нерозничными торговцами и квалифицированными рабочими, получившими образование в колледже. Этот класс экономически менее защищен: он имеет более низкий уровень образования, обладает меньшей автономией в своей трудовой деятельности и имеет более низкие доходы. Появление новых экономических возможностей в связи с развитием капитализма привело к значительному улучшению уровня жизни верхнего среднего класса по сравнению с нижним средним [Thompson, Hickey, 2005; Gilbert, 2002]. В последнем для поддержания достойного образа жизни недостаточно одного работающего члена семьи, в то время как верхний средний класс может поддерживать подобный образ жизни только с одним добытчиком в семье [Potier, 2003]. Нижний средний класс, согласно моделям как Гильберта, Дж. М. Хенслина, так и Томпсона и Хики, составляет $\frac{1}{3}$ американского общества, как и рабочий класс.

Во всех трех моделях нижний средний класс состоит из «полупрофессионалов» и «белых воротничков» низшего уровня. У последователей теории Д. Гильберта Б. К. Уильямса, С. К. Сойер и К. М. Уохлстрема нижний средний класс выглядит следующим образом [Gilbert, 2002]: «...это люди, занимающие технические и управленческие позиции самого низшего уровня, которые работают... управленцами низшего звена, ремесленниками и т. п. Они наслаждаются комфортной, в разумных пределах, жизнью, хотя этот комфорт периодически нарушают налоги и инфляция. Как правило, они имеют степень бакалавра...» [Williams, Sawyer, Wahlstrom, 2005]. Многих из этих рабочих с точки зрения их дохода можно отнести к среднему среднему, или статистическому среднему классу. Согласно классовым моделям Д. Гильберта и Томпсона и Хики, рабочий класс, или низший

класс, составляет порядка 53% населения США [Thompson, Hickey, 2005; Education Resource Information Center...]. Также следует отметить работу американского социолога Р. Флорида [Флорида, 2007]. Используя данные по профессиям Бюро трудовой статистики, он распределил главные профессиональные группы по следующим основным классам: креативный класс (30% рабочей силы США), включающий в себя суперкреативное ядро (11,7%) и креативных профессионалов (18,3%); рабочий класс (26,1%); обслуживающий класс (43,4%).

Обширная американская литература по среднему классу показывает, что нет устоявшихся границ среднего класса и единой принятой всеми методологии его выделения. Можно говорить только об общих принципах выделения. Соответственно нет и эталонного среднего класса, с которым нужно сравнивать российский средний класс. И в случае несоответствия по ряду критериям нельзя утверждать, что среднего класса в России нет и ждать его не приходится.

СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ СРЕДНЕГО КЛАССА: ПОИСК ВНУТРЕННИХ ГРАНИЦ

Наша задача на данном этапе — наметить возможности прикладных исследований среднего класса и его компонентов — отрядов и уровней, которые собственно и образуют российское общество. Мы полагаем, что на этом пути можно вырабатывать и проверять различные гипотезы, имеющие значение как для социальных теорий, так и для практических потребностей экономической политики.

Мы сознаем, что не существует общепринятой и эмпирически обоснованной структурной модели среднего класса, хотя имеется обширная литература, предлагающая свои определения среднего класса и различные оценки его численности. Попытки описать структуру среднего класса как в отечественных, так и в западных исследованиях, как правило, сводились к выделению уровней среднего класса в зависимости от дохода и статусных позиций. Во многом они по своей сути повторяют трехуровневую модель Л. Уорнера: верхний средний класс, средний средний класс и нижний средний класс [Warner, 1949]¹. На сегодняшний день такое деление является, видимо, общепринятым в мировой практике исследований среднего класса.

На общем фоне среди российских работ по среднему классу наиболее основательны исследования РАН [Тихонова, 2006; Горшков, Тихонова, 2005; Попова, Тихонова, 2000] под руководством Н. Е. Тихоновой и директора НИСП Т. М. Малевой [Средние классы в России: экономические и социальные стратегии, 2003; Малева, Овчарова, 2009]. В обоих исследованиях для определения структуры и размеров среднего класса используется совокупность трех признаков: *материально-имущественного положения, социально-профессионального статуса и самоидентификации*. На основании пересечения этих признаков выделяется ядро и периферия.

¹ Л. Уорнер выделил только два уровня среднего класса — верхний и нижний. Со временем его модель была дополнена еще одним уровнем — средним.

Результаты исследований как РАН (2003 г.), так и НИСП (2000 г.) показали, что в целом в России доля среднего класса составляет 20%. Согласно последним данным Института социологии РАН, средний класс сегодня составляет треть населения [Тихонова, 2008. С. 50]. Важным плюсом этих работ является то, что в них подробно разработана собственная методология исследования и есть возможность сравнивать данные за разные периоды, то есть эти исследования уже приобрели статус панельных. Оба исследования используют в некоторой степени схожую методологию, которая в полной мере отвечает западным стандартам проведения такого рода исследований.

Несмотря на общность подхода различия между этими работами довольно заметные. В частности, немного различается методология выделения самих уровней среднего класса и внутренних границ. РАН выделяет три уровня среднего класса: нижний средний, средний средний и верхний средний. Для классификации слоев среднего класса в работе НИСП используется следующая типология: класс выше среднего (3,5%), средний класс (22,9%) и класс ниже среднего, включающий рекрутов среднего класса (30%) и группу риска бедности (40%). Мы полагаем, что в работах НИСП «ядро» среднего класса может трактоваться как верхний средний класс: высокий доход, устойчивость, наличие всех признаков среднего класса, даже определенная модель инвестирования сбережений.

Для более ясной картины среднего класса важно отделять средний средний класс от нижнего среднего. У НИСП эта граница не проводится, что отражает трудности социального развития переходного периода. Класс «ниже среднего» включает в себя группу риска бедности (37%) и рекрутов среднего класса (33%). За 7 лет структура 70% резерва изменилась — теперь это 30 и 40%, хотя это мало что меняет в сложившейся ситуации. Именно этот подход дал возможность более четко показать устойчивость собственно «полноценного» среднего класса, но в ограниченных размерах в 20%. Одновременно он оставляет в «социальном резерве» целых 70% населения, включающие «группу риска бедности» (40%) и «рекрутов среднего класса» (30%). По ним теория должна рано или поздно принять решение (заключить конвенцию) об аллокации: либо как специальных категорий российской трансформационной действительности, либо как протослоев в конвенциональной классификации (но с неполнотой признаков). Мы относим эти 30% к нижнему среднему или протонижному среднему классу (шансов на передвижение в средний средний у них немного). А 40%, составляющие группу риска бедности, мы относим уже к низшему классу. К низшему классу НИСП относит только 10% населения, хотя по критериям выделения² это уже не просто низший, а нижний низший класс, иначе люмпены.

Полагаем, что пора переходить к более полной структуре: верхний средний, средний средний и нижний средний, — с признанием протосреднего уровня специфичным переходному периоду становления средне-

² В работе Т. М. Малевой к низшему классу по критерию уровня дохода относится населения со среднедушевыми доходами ниже прожиточного минимума.

го класса. Отдельной важной проблемой остается отчасти заброшенный вопрос о нижнем среднем классе и его формировании в России [Григорьев, Малева, 2001]. Мы уверены, что с развитием российского общества открываются и возможность, и необходимость идти дальше и проводить более дробные деления, в полной мере отражающие структуру уровней среднего класса и, соответственно, потенциал его развития. Явную актуальность изучения профессиональных характеристик среднего класса подтверждает и главный вывод, к которому приходит НИСП на основе сопоставления данных опроса за 2000 и 2007 гг. в том, что «Процессы последних лет не изменили принципиально общую социальную структуру и что рост материального благосостояния не гарантирует автоматического расширения границ среднего класса....Отнюдь не доходы являются самым слабым звеном... Этим слабым звеном является человеческий капитал (образование и квалификация) и состояние рынка труда (занятость на рабочих местах, соответствующих стандартам среднего класса)» [Малева, Овчарова, 2009].

Несмотря на большое количество исследований среднего класса, не существует работ, в которых структура среднего класса была бы раскрыта (проанализирована по составу и поведению) не только по вертикали, т. е. по уровням, но и по горизонтали. Все известные нам модели в лучшем случае сводятся к описанию того, представители каких профессий наиболее типичны для каждого из уровней среднего класса [Fussell, 2002]. Несмотря на очевидность важности изучения структуры среднего класса по уровням и профессиональным отрядам, никто до настоящего времени этим специально и достаточно подробно не занимался, и существуют, как мы видим, значительные различия в подходах. Структурированная модель, которую мы предлагаем, представляет собой средний класс с выделением компонент одновременно по уровням и профессиональным отрядам.

СРЕДНИЙ КЛАСС: ТРИ УРОВНЯ

В работах российских исследователей была выявлена нестандартность российской социальной структуры в сравнении с европейской рыночной демократией. Большое значение имеет также вывод о стабильности среднего класса в принятых определениях в размере 20–25% от всего общества — практически та же доля общества соответствует по выделенным признакам среднему классу как в 2000-м, так и в 2007 г. Мы знаем теперь намного более точно, что подъем (как интуитивно мы полагали) 1999–2008 гг. не изменил ни долю, ни положение среднего класса. Мы полагаем, что в выявленных границах речь идет скорее о «состоявшемся» среднем классе, по крайней мере по большинству признаков. Трехуровневая модель Л. Уорнера составляет одну из опор нашей модели среднего класса «3 на 5» [Григорьев, Салмина, 2009]. В перспективе 20–25% среднего класса могут быть отнесены к верхнему и среднему уровням среднего класса, приобретших определенную устойчивость (что показывает и ход кризиса 2008–2010 гг.).

Таблица 1. Границы уровней среднего класса:
поиск соответствий трех подходов

Границы по ИЭФ [Григорьев, 2008]	Границы по Институту РАН [Тихонова, Мареева, 2009]	Границы по НИСП [Малева, Овчарова, 2009]
<i>Верхний высший класс (ВВ)</i>		
Нижний высший (НВ) Верхний средний (ВС) (до 5%)	«Верхний средний» (20%)	«Выше среднего» по набору признаков внутри среднего класса (подмножество среднего класса)* – 3,5%
Средний средний (СС) по НИСП – 20%	«Средний средний» (28%)	«Средний класс» – 22,9%
Нижний средний и прото- нижний средний по НИСП – 25–30%	«Нижний средний» (41%)	«Рекруты среднего класса» – 30%
Верхний нижний (по НИСП – 35–40%) и нижний нижний (по НИСП – 10%)		«Группа риска бедности» – 40% «Низший класс» – 10%

* У НИСП высший средний совпадает с высшим средним ИЭФ, как теоретически, так и по критериям выделения, но в эмпирической части работы верхний средний класс от низшего высшего не отделяется.

По существу речь идет уже о выделении признаков трех уровней среднего класса, или же количественных и качественных подуровней признаков среднего класса. Например, верхний средний уровень должен предположительно иметь и более высокий доход, и собственность, возможно, образование и более высокие управленческие позиции («ядро» среднего класса по НИСП). Самым трудным будет найти аккуратные показатели для нижнего среднего уровня: образование, профессия, некоторый уровень дохода (желательно, устойчивого на своем уровне). При успехе — что потребует серьезной дискуссии социологов — это решит судьбу протосреднего класса и даст границу с нижним высшим слоем.

Слои, которые мы не могли полноценно атрибутировать тому или иному уровню и были оставлены как протосредний класс по соответствующим уровням, который фактически представляет собой ресурс для формирования полноценного класса. В построении структурного деления среднего класса мы видим сложившееся в 2000-х гг. деление среднего класса на следующие четыре уровня — протосредний класс (ПС), нижний средний (НС), средний средний (СС) и верхний средний (ВС). Мы должны исследовать средний класс не только по его компонентам, географическим (различия Москвы и других регионов, например) и профессиональным критериям, но и по уровню: где у нас нижний средний, где средний средний, где верхний средний. При перемещении из среднего класса вверх у человека начинают доминировать доходы от собственности, а не зарплатные. Большинство представителей среднего класса имеют какую-то собственность, образование, но они зарабатывают сегодня и, вообще говоря, не могут перестать зарабатывать на сколько-нибудь длительный период времени. Тот, кто уже имеет возможность не работать короткое время, статистически, видимо, попадает в 20% среднего среднего класса. Видно, как 2–5% заметно отличаются по поведению: собственность, сбережения, образование

Таблица 2. Номинальная заработная плата по видам экономической деятельности в РФ, 1995–2008 гг., тыс. руб. (до 1998 г. — млн руб.)

Отрасль экономической деятельности	1995	1998	2000	2005	2007	2008
Всего	0,5	1,1	2,2	8,6	13,6	17,3
Сельское хозяйство, охота и рыболовство	0,3	0,5	1,0	3,6	6,1	8,5
Добыча полезных ископаемых	1,1	2,2	5,9	19,7	28,1	33,2
Обрабатывающие производства	0,5	1,1	2,4	8,4	12,9	16,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,8	1,7	3,2	10,6	15,6	19,1
Строительство	0,6	1,3	2,6	9,0	14,3	18,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,4	0,8	1,6	6,6	11,5	14,9
Гостиницы и рестораны	0,3	0,8	1,6	6,0	9,3	11,5
Транспорт и связь	0,7	1,5	3,2	11,4	16,5	20,8
Финансовая деятельность	0,8	2,1	5,2	22,5	34,9	41,9
Операции с недвижимым имуществом; аренда и предоставление услуг	0,4	1,1	2,5	10,2	16,6	21,3
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	0,5	1,4	2,7	11,0	16,9	21,3
Образование	0,3	0,7	1,2	5,4	8,8	11,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,3	0,7	1,3	5,9	10,0	13,0

Источник: ФСГС РФ.

детей за границей, частота поездок и пр. Мы полагаем, что их статистически можно отделить (в квинтилях они просто растворяются) как нижний верхний и верхний средний.

Зарплата по видам деятельности (табл. 2) в России отражает структуру экономики: средняя зарплата в 2008 г. — 17,3 тыс. руб., а в добыче полезных ископаемых — 33 тыс. руб., в финансовой деятельности — 42 тыс. руб. Это видимые зарплаты, тут не включены «спрятанные» (отличающиеся по отраслям) доходы, которые мы статистически не можем обнаружить. А это одновременно показатель «голландской болезни», во всяком случае, в части зарплаты. Наше общество вышло из переходного периода с параметрами, близкими к англосаксонским странам (чуть лучше латиноамериканских), которые имеют более высокий общий уровень доходов, более высокую вертикальную мобильность (шанс на продвижение вверх в рамках своей жизни). Понятно, что поиск верхнего среднего класса возможен в наиболее высокодоходных секторах экономики. При более детальном практическом анализе возникнут такие же методологические проблемы: интервалы, в которых доходы позволяют отнести группы населения к тем или иным уровням среднего класса.

На первом этапе анализа (Т. М. Малева и др., 2000) при выходе из транзитивного кризиса было достаточно указать на существование среднего класса и его отличие от высшего и низшего классов как специфического явления. В условиях кризиса переходного периода в нашей стране обнищание тех слоев советского общества, которые должны были составить костяк среднего класса нового пореформенного общества, вызывает «дух» Карла Маркса, который верил в конечную поляризацию буржуазного общества, а не в вертикальную мобильность: «Низшие слои среднего сословия (в английском переводе — middle class. — *Прим. авторов*): мелкие промышленники, мелкие торговцы и рантье, ремесленники и крестьяне — все эти классы опускаются в ряды пролетариата, частью оттого, что их маленького капитала недостаточно для ведения крупных промышленных предприятий и он не выдерживает конкуренции с более крупными капиталистами, частью потому, что их профессиональное мастерство обесценивается в результате введения новых методов производства. Так рекрутируется пролетариат из всех классов населения» [Маркс, Энгельс. С. 30]. Транзиционный кризис 1990-х гг. нанес тяжелый удар по социальной трансформации советского общества. Эмиграция образованных людей и иммиграция «синих воротничков» создала схожий эффект на два пореформенных десятилетия. Очень важную роль сыграла продолжительность кризиса переходного периода в России: 10 лет — слишком длительный срок для поддержания надежды в семьях и в обществе, в то время как кризис в Восточной Европе, длившийся 4–5 лет, позволил людям продержаться, хотя и после этого они, конечно, эмигрировали. Только подъем 1999–2008 гг. начал менять ситуацию.

Включение «резерва среднего класса» в теорию носило вынужденный характер. Специальные исследования покажут, входит ли этот слой в нижний средний класс или нет и в какой пропорции. По материалам НИСП, резерв среднего класса составляет 30% и располагает одним (но не одним и тем же) признаком. Но сможет ли этот «резерв» пересечь границу и влиться в класс с полным набором признаков в течение определенного периода времени? Приобретение этим многочисленным слоем того или иного признака вполне возможно, хотя в ходе подъема 1999–2008 гг. этого фактически не произошло. Маловероятно приобретение этим слоем нескольких признаков и присоединение в массе к среднему среднему классу. Скорее всего, мы имеем дело с резервом именно нижнего слоя среднего класса — служащими, работниками сферы услуг, низкооплачиваемыми бюджетниками различных отраслей. В западном обществе они и составляют нижний средний класс. Их финансовая устойчивость будет зависеть от темпов развития страны, структуры распределения новых доходов.

Становится очевидной важность методологической проблемы отделения протосреднего класса. Мы полагаем, что он является элементом многих слоев и отрядов, имеет региональные особенности распределения. При сохраняющемся высоком (закрепляющемся) неравенстве в российском обществе правомерно поставить вопрос о постепенном исчезновении протосреднего класса в ходе «нормализации» структуры общества. Пребывание в протослое, по нашему мнению, есть явление переходного периода.

Основная масса представителей протосреднего слоя имеет возможность войти только в нижние слои среднего класса в случае изменения экономических условий в их пользу (повышение уровня постоянных доходов, социального статуса, престижа профессии и пр.), их собственных усилий, жизненного цикла.

Смесь признаков и недостаточно четкая идентификация должны сохраниться еще на поколение, отражая стартовое образование (и отраслевое распределение) выходцев из советского общества. По мере смены поколений, окостенения новой структуры общества, адаптации сферы образования и других показателей к структуре рынка (с эмиграцией — иммиграцией) протослой, естественно, исчезнет — мы просто предлагаем признать это сейчас. По мере экономического роста и (возможного) снижения неравенства он постепенно будет распадаться на средний и нижний по растущему числу признаков. «Резерв» послужит основой увеличения среднего и низшего классов, причем дополненный гастарбайтерами как особым слоем. Так что мы трактуем его как очень слабый нижний средний с высокой неполнотой признаков.

Удобство переименования резерва среднего класса в резерв нижнего среднего класса огромно — оно избавляет нас от необходимости разрабатывать теорию резерва среднего класса, которая все равно надолго не понадобится. Это дает возможность анализировать различия между признаками резерва нижнего среднего и самого нижнего среднего; отделить количественный уровень дохода в определении страт общества (доход будет расти и подтягиваться к западному уровню) от качественных показателей, которые еще долго будут отставать.

Необходимо отделить средний класс и от элементов высшего. Есть ряд показателей, по которым можно понять, что из себя представляет нижний высший, то есть новые собственники и рантье, а также высшие менеджеры с участием в капитале. Например, в большинстве опросов нет отдельной категории для нижнего высшего класса и не вполне понятно, кто идентифицирует себя со средним классом. Справедливо считается, что высший класс почти невозможно выделить статистически. Но остается проблема, что некоторые элементы высшего класса все-таки попадают в опросы, оказываются, естественно, в верхнем квинтиле и смешают оценки, средние показатели и пр. В некоторых опросах можно обнаружить довольно значительную категорию лиц, охотно «записывающихся» в средний класс, — это владельцы и совладельцы предприятий.

Мы вполне допускаем, что по характеру потребления, по марке машины, частоте посещения спортивных учреждений и ресторанов они похожи на высший или верхний средний класс на Западе. У нас образ жизни среднего класса формируется СМИ не под реальный западный средний средний или нижний средний, а под западный верхний средний. Это тот уровень, в соответствии с которым у нас формируется представление о том, как должен жить средний класс. Это явно не соответствует возможностям страны — дать такой «западный» уровень потребления для половины населения страны в одну эпоху.

Главное в разделении высшего класса и верхнего среднего класса — не размер, а именно характер источника доходов. Для высшего класса ха-

актерны рента и дивиденды, доход на акции, предпринимательский доход. По традиции к ним относят и очень высокие доходы высших менеджеров в крупных компаниях. Средний класс опирается прежде всего на собственный труд, хотя в малом бизнесе есть и прибыль. По исследованию НИСП, верхний компонент среднего класса (включающий, похоже, и часть высшего класса) можно оценить в 2,6%, что соответствует 4 млн человек (с семьями).

Мы примерно так представляем некоторые из путей развития среднего класса в России в ближайшем будущем: отделение верхнего среднего от высшего класса; наращивание устойчивости (набора признаков) у 20% среднего (среднего среднего) класса; постепенное приобретение недостающей устойчивости (и других признаков) огромным резервом в 30% населения, который станет обычным нижним средним классом. И все они вместе, желательно, будут приобретать основные поведенческие характеристики среднего класса в социально-политической жизни. Так что достижение уровня «политического заказа» (в «Концепции Долгосрочного развития — 2020») в 50% не становится ближе или легче статистически. Эта задача, разумеется, не решается путем пересечения определенной границы доходов (2 тыс. долл.) — во всяком случае, только этим. Мы можем наблюдать укрепление среднего класса на основе приобретения его представителями все большего набора признаков — расширения ядра. Возможность и условия формирования полноценного среднего класса становятся более понятными.

Для исследователя существует соблазн попытаться дать свои границы уровней. В странах с переходной экономикой, развивающимися рынками, кризисами и периодической инфляцией очень трудно найти меру границ. Но в исследовательской программе необходимо выйти за пределы простого сравнения дохода в России и некоторых странах и сравнить социальную структуру и структуру доходов стран со сходным уровнем развития. Мы полагаем, что суть среднего класса — в социальном поведении, культуре, политических взглядах, а это все же более сложная сфера.

СТРУКТУРА СРЕДНЕГО КЛАССА: ОТРЯДЫ

Средний класс располагается (неравномерно) внутри профессиональных или отраслевых групп занятых. В современных условиях в среднеразвитой стране в каждой отрасли хозяйства должен быть определенный ингредиент верхнего и среднего среднего класса. Плотность распространения среднего класса по стране, особенно среднего среднего класса (столь важная для любых социальных или политических контекстов) будет соответственно определяться тем, насколько представлены такие услуги, как управление, образование, культура, социальное и медицинское обслуживание (с их специалистами) и смесью развитых в регионе иных отраслей, производящих товары и услуги, их характером.

Стандартный набор отраслей сферы услуг дает обычную группу специалистов, которые должны бы быть частью среднего класса, если вы-

полняются иные условия, кроме характера профессии и образования. По завершении переходного периода они должны приобрести признаки устойчивости вслед за улучшением бюджетной ситуации и росте спроса на частные услуги в этих отраслях. Присоединение к среднему классу «физиков» — технических специалистов, менеджеров крупного бизнеса и предпринимателей в еще большей мере связано с экономическими успехами страны. Часть групп по мере улучшения своего положения в ходе подъема могут прямо перемещаться в состав среднего среднего класса, даже верхнего среднего (предприниматели и верхние управленческие слои крупных компаний). Другие группы остаются в резерве среднего среднего класса — как раз исследования НИСП 2007–2008 гг. показали, что за 7 лет со времени исследования БЭА 2000 г. тут не произошло революции (они остались в 30%).

Важная новая проблема — формирование представлений о поведении среднего класса с выделением трех его уровневых слоев одновременно с отраслевыми отрядами. В настоящее время условия развития сферы науки, а также малого и среднего бизнеса (МСБ) остаются весьма сложными. В структуре по видам деятельности (табл. 3) в России большая доля населения занята в обрабатывающих производствах (18,1% в 2006 г.), оптовой и розничной торговле (15,4%) и сельском хозяйстве (9,7%). В Германии

Таблица 3. Структура занятости по видам деятельности:
РФ, Польша и Германия, %, 2006 г.

Отрасль	Россия	Польша	Германия
Сельское хозяйство, охота и рыболовство	9,7	15,7	2,2
Добыча полезных ископаемых	1,7	1,6	0,3
Обрабатывающие производства	18,1	20,5	21,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,0	1,5	0,8
Строительство	6,5	6,3	6,6
Оптовая и розничная торговля и др.	15,4	14,1	14,1
Транспорт и связь	9,0	6,5	5,5
Операции с недвижимым имуществом; аренда и предоставление услуг	6,0	5,7	10,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	7,1	6,3	7,8
Образование	9,0	7,8	5,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,1	6,0	11,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,5	3,7	5,7
Прочие виды деятельности	3,9	4,3	7,8

Источник: ФСГС РФ, Евростат.

и Польше примерно такие же величины по торговле и обрабатывающим производствам. Схожая структура видна в сфере государственного управления и обеспечения безопасности (Россия — 7,1%, Польша — 6,3%, Германия — 7,8%), не отстаем мы и по количеству занятых в сфере образования (Россия — 9,0%, Польша — 7,8%, Германия — 5,8%). В здравоохранении и предоставлении социальных услуг Россия (7,1%) и Польша (6,0%) сильно уступают Германии (11,4%).

Предлагаемый нами подход к анализу структуры среднего класса открывает огромные возможности для качественных исследований с выходом на количественную обработку в сложной структуре. Если провести достаточно широкий качественный опрос, то появится возможность устойчиво идентифицировать эти 15 групп. Разумеется, три уровня будут иметь другие границы во времени и в мировом пространстве. И структура отрядов в других странах будет иной — в США и Польше появился бы четко выраженный отряд фермеров, а большая группа менеджеров огромных компаний окажется спецификой только небольшой группы стран.

Основная особенность российской ситуации с неравномерностью доходов состоит в том, что у нас при англосаксонском распределении доходов все коэффициенты и доли по квинтилям совпадают с американцами, при этом немножко лучше, чем у бразильцев, но хуже, чем у европейцев. Но главное — структура собственности все-таки латиноамериканская. Поэтому, естественно, те верхние 20%, внутри которых скрыты и собственники, и получатели того, что при советской власти называлось нетрудовыми доходами, а теперь прибылью от ренты, дивидендами и т. д., именно эти 20% в России имеют сбережения и могут позволить себе ипотеку. Они же представляют собой средний класс и увеличивают свой доход, а также отрыв от собственно средних категорий общества в буквальном смысле. Очень важен вопрос источников дохода, специфики поведения, отношения к тем или иным видам экономической политики.

Оставляя крайности для отдельного обсуждения, мы сосредоточимся на крупных «профессиональных» отрядах, которые имеют явно различные источники дохода. Мы полагаем, что наиболее очевидные сферы сосредоточения среднего класса в России — это следующие пять отрядов (табл. 4):

- массовая интеллигенция;
- бюрократы (в массе — средний и нижний уровни);
- сотрудники крупных компаний (верхний средний и средний средний уровни);
- малый и средний бизнес в торговле и услугах (средний средний уровень с большим иммигрантским компонентом);
- малый и средний производственный (инновационный) бизнес (с большими потерями в пользу эмиграции).

Бюрократы, госслужащие проделали тяжелый путь от нищеты 1990-х гг. Сейчас появились признаки выделения состоятельных элементов среди чиновников: о них заботятся, у них появился соцпакет, в перспективе это большая масса людей — 7% населения.

Таблица 4. Специфика положения отрядов среднего класса

Отряды/ Критические параметры	1 Менеджмент	2 Бюрократия	3 Интеллектуальность	4 МСБ 1 (производство, инновации)	5 МСБ 2 (торговля, услуги)
Размер компаний	Большой бизнес	Гос. учреждения	Заведения	МСБ (до 100)	МСБ (до 100)
Источник доходов фирм	Финансы, сырье, энергетика	Бюджет	Бюджет плюс население	Обрабатывающая и наука	Население
Устойчивость в кризис	Высокая	Высокая	Сжатие доходов	Низкая	Низкая
Миграция	В Россию	Стабильно в России	Часть эмиграции	Эмиграция	Иммиграция (СНГ+)
Высший средний*	+++	+	+	+	+
Средний средний*	++	++	++	+	+
Низший средний*	+	+++	+++	+++	+++

Примечание: + отражают гипотетическое численное распределение уровней групп по отрядам.

Малый и средний бизнес — для аналитических целей его необходимо расчленять. Нет единого малого и среднего бизнеса: одно дело — наука, промышленность, инжиниринг и инновации, другое — торговля и услуги. Понятно, что при такой быстрой трансформации, которая происходила в 1990-е гг., в сферу услуг и торговлю наблюдался огромный приток лиц, перемещенных в силу тяжелых жизненных обстоятельств, проблем в других странах, миграции из СНГ и внутри нашей страны. Отсюда некоторые специфические конфликты, когда торговый (средний — потом будет и высший) класс оказывается для данного селения или района элементом частично чужеродным и психологически, и по формам поведения.

Различие этих двух групп в значительной мере связано с особенностями пути исторического развития российского бизнеса. Малый и средний бизнес в торговле и услугах как особый социальный класс возник еще в начале 1990-х гг. На первых порах формирование этого класса было стихийным и он включал в свой состав представителей совершенно разных профессий и социальных слоев. В основном же это были бывшие бюджетники (инженеры, врачи, учителя), которые в результате реформ оказались в наименее выгодном положении. Со временем группа малого бизнеса в торговле и услугах значительно пополнилась иммигрантами из ближнего зарубежья.

В малом и среднем бизнесе в сфере торговли и услуг можно выделить несколько основных групп. Этот бизнес сосредоточен в сфере торговли продовольственными товарами, дешевыми бытовыми товарами, одеждой

и обувью, как правило, низкого качества. Ведение такого бизнеса не требует большого стартового капитала и специального образования. Эта группа предпринимателей наименее защищена в социальном плане (отсутствие пенсионного и медицинского страхования и т. п.). Помимо этого также имеется значительное количество владельцев более крупных магазинов с большим оборотом, большой ресторанный бизнес, кафе и всевозможные точки общепита. В последние годы появились и новые формы ведения бизнеса, такие как франчайзинг. Они также торгуют продовольствием, бытовыми товарами, одеждой и обувью. От простых торговцев их отличает более высокий доход и более высокий уровень образования. Разумеется, надо учитывать огромное число наемных сотрудников, которые явно относятся к нижнему среднему классу (если не к бесправным гастарбайтерам).

Путь формирования группы малого производственного и инновационного бизнеса в корне отличается от бизнеса в сфере торговли и услуг. Этот бизнес формировался гораздо дольше и менее стихийно, часто вокруг крупных предприятий или университетов. В большей мере он представлен инженерами и бывшими научными сотрудниками научно-технических лабораторий, промышленных предприятий (в том числе оборонных) как разрушенных, так и ныне функционирующих.

Можно проследить несколько основных направлений становления бизнеса в этой сфере. Вынужденные предприниматели — бывшие инженеры и сотрудники промышленных и оборонных предприятий, приостановивших производства в 1990-е гг. (либо предприятия продолжали функционировать, но уменьшились доходы за счет сокращения государственных заказов). Чтобы обеспечить себя и свои семьи, они либо создавали свои небольшие фирмы либо работали на себя, выполняя заказы частных предприятий. Среди этих предпринимателей особого внимания заслуживают инженеры, ученые, создавшие свой новый инновационный продукт (например, усовершенствование полупроводников, лазеров и т. д.) и сумевшие выгодно его продать. Число таких предпринимателей невелико, и, как правило, их бизнес очень быстро раскручивается (за 2–3 года до многомиллионных оборотов). За короткое время они могут переместиться из нижнего среднего и среднего среднего в верхний средний класс. И предприниматели, ведущие бизнес в сфере информационных технологий и связи (мобильные услуги, Интернет-услуги). Этот бизнес по своей сути менее инновационный, так как здесь не создается свой новый продукт, а лишь перенимаются западные продукты и услуги. По количеству компаний эта группа значительно больше первой. Изначально она также пополнялась за счет физиков и инженеров, программистов — специалистов, которые первыми смогли освоить западные технологии.

В секторах финансовых услуг и крупных государственных и частных компаниях имеется определенный уровень сотрудников, они лучше всего чувствуют себя. Специалисты в возрасте 30–40 лет представляют нормальный верхний средний класс даже по западным определениям. Более того, эти люди в значительной мере стали частью мирового рынка. Наши кадры на западных рынках часто превосходят своих конкурентов из Вос-

точной Европы и развитых стран или во всяком случае оказались вполне конкурентоспособными. Кое-кто из них возвращается, но этот круговорот идет через Запад. Квалификация у них высока для мировой конкуренции, но может быть слишком высока для рабочих мест на Родине. Так что дома им надо еще найти подходящее занятие по уровню дохода, притязаний и возможностей.

И, наконец, **массовая интеллигенция**. В первую очередь мы имеем в виду врачей и учителей. Медсестра на западе — это нижний средний класс, как правило, за исключением отдельных специальностей, у нас — протосредний. Врачи в массе должны были бы стать средним средним классом, но, видимо, в большинстве остались в тех 30%, которые лишь имеют на это надежду. Однако мы начинаем понимать, что именно в сферах образования и здравоохранения, если брать чисто материальный аспект, заложены резервы для выхода на уровень в 50% среднего класса в долгосрочном плане, частично — это государственные служащие. При этом надо иметь в виду «угрозу» формирования среднего класса с доминированием госслужащих, что уже наблюдается в ряде бедных регионов.

НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Сформулируем ряд вопросов, ответы на которые крайне важны для формирования среднего класса с правильной структурой, отвечающей запросам построения гражданского правового государства, и выхода на инновационный путь развития. В дальнейшем на основе анализа эмпирического материала необходимо четко определить границы уровней среднего класса, в том числе в структуре по пяти отрядам, а также проверить совместимость границ разных групп по уровням. Мы полагаем, что уровневые границы групп среднего класса по доходам различаются по отрядам (и по регионам), что, в частности, важно для анализа финансового поведения. Иначе говоря, нижний средний уровень у массовой интеллигенции лежит «беднее», чем нижний средний сотрудников крупных компаний. Таким образом, уровни среднего класса имеют разные границы для различных групп, но внутри группы эти границы меняются с ростом дохода. Это очень неудобно для единого анализа структуры, состояния и поведения среднего класса и его отрядов и слоев, но может оказаться продуктивным для анализа социально-политического поведения — группы в разных отрядах (с разным уровнем дохода) могут иметь сходное поведение.

К настоящему времени так и не решена проблема отделения верхней границы среднего класса от высшего. Известные нам исследования при изучении структуры общества и среднего класса, как правило, оставляют в стороне высший класс, ссылаясь на труднодоступность его представителей для социологического исследования. В то же время совершенно очевидна важность отделения средних слоев общества от высшего класса. Если в среднем классе, за исключением предпринимателей, основным источником дохода является заработная плата, то в высшем

классе — уже рента, дивиденды и доход от предпринимательской деятельности.

Необходимо определиться, является ли протосредний класс отдельной самостоятельной группой, по крайней мере, в среднесрочной перспективе, или же это часть среднего класса, и нет необходимости рассматривать его отдельно (можно пренебречь внутренними отличиями прото- и нижнего среднего класса). Для стройности теории, удобства изучения и преподавания было бы предпочтительнее заключить конвенцию исследователей и перейти от протослоев среднего класса к традиционной структуре, в которой идет со временем ферментация нормальных слоев демократического общества в рыночной экономике.

Разумеется, представленная нами модель структуры среднего класса «3×5» требует более детального анализа с выходом на региональные особенности распределения как основа для анализа региональных ситуаций. Для этого необходимо провести масштабное обследование среднего класса, репрезентирующее все его уровни и группы (15–20 групп). Мы полагаем, что данный подход будет продуктивен и для анализа социально-политического и даже электорального поведения.

Важен и вопрос стыковки и сопоставления структуры среднего класса в разных странах. Не стоит забывать, что в группе инновационного бизнеса существует значительная прослойка специалистов, эмигрировавших в свое время из России. Часть из них сохраняет связи со своей средой в России, приносит заказы (качественный и недорогой аутсорсинг). Если в торгово-сервисный малый бизнес вошло огромное количество иммигрантов, то наш уехавший потенциальный средний класс из науки и промышленности там (в основном в странах ОЭСР и некоторых развивающихся странах) влился фактически в средний и даже в верхний средний. Это создает проблему возврата — сюда поедут обратно только на повышение от достигнутого уровня жизни, престижа, свободы и социального комфорта. Поэтому перемещение нашего среднего среднего в их верхний средний — очень важный фактор. Стоило бы отдельно обсудить взаимодействие внутреннего и внешнего среднего класса. Россия вышла на второе место в мире по доле приехавшего населения, а с учетом отъехавшего, тем более. Эти перемещения, особенно эмиграция, касаются именно среднего класса. Практически роль иммигрантов и эмигрантов должна быть учтена именно применительно к характеру среднего класса, его статуса, структуры, интересов и взглядов. Российское общество оказалось внезапно (по историческим меркам) разомкнуто.

За предыдущие два десятилетия в России так и не удалось решить проблему создания условий, необходимых для формирования среднего класса. Страна в ходе трансформации резко сдвинулась по направлению к англосаксонскому неравенству по доходам и латиноамериканской концентрации собственности, но не к укреплению положения среднего класса. Средний класс в переходном периоде весьма неоднороден, продвижение разных его отрядов по жизни, от нищеты 1990-х гг. к нормализации идет очень сложно. Отряды среднего класса разнородны вплоть до довольно явных распределительных конфликтов, поэтому потребуются большие прикладные исследования для создания структуризован-

ной теории среднего класса. Мы полагаем, что пришло время для анализа внутренней структуры общества по уровням и профессиональным отрядам, а также процессов их формирования, в особенности среднего класса.

ЛИТЕРАТУРА

Горшков М. К., Тихонова Н. Е. Средний класс как социальная база обеспечения конкурентоспособности России // Россия реформирующаяся: Ежегодник — 2005. — М.: Ин-т социологии РАН, 2005.

Григорьев Л. М. Внутренние противоречия формирования среднего класса в России // Дискуссия о среднем классе/ИНСОР. — М.: Научная Книга, 2008. С. 27–32.

Григорьев Л. М., Малева Т. М. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопросы экономики. 2001. № 1.

Григорьев Л. М., Салмина А. А. Структура среднего класса в России: гипотезы и предварительный анализ // Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения. — М.: Экон-Информ, 2009. — 148 с.

Малева Т. М., Овчарова Л. Н. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. — ИНСОР, 2009 г.

Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. Т. 1. С. 30.

Попова И. П., Тихонова Н. Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности. — 2000.

Тихонова Н. Е. Городской средний класс в современной России: Аналитический доклад Института социологии РАН. — М., 2006.

Тихонова Н. Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности // Социологические исследования. 2000. № 3. С. 21–22.

Тихонова Н. Е. Средний класс в социологическом измерении // Дискуссия о среднем классе. — М.: ИНСОР, Научная Книга, 2008. С. 50.

Тихонова Н. Е., Мареева С. В. Средний класс: теория и реальность. — М.: Альфа-М, 2009. — 320 с.

Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее/Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Классика — XXI», 2007. — 421 с.

Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад Института социологии РАН в сотрудничестве с Представительством Фонда им. Фридриха Эберта в РФ. — М., 2006.

Средние классы в России: экономические и социальные стратегии/Е. М. Аврамова и др.; Под ред. Т. Малевой/Моск. центр Карнеги. — М.: Гендальф, 2003.

Средний класс в России: количественные и качественные оценки/Авт. коллектив: Е. М. Аврамова, Л. М. Григорьев, Т. П. Космарская, Т. М. Малева (руководитель), М. В. Михайлюк, Л. Н. Овчарова, В. В. Радаев, М. Ю. Урнов // БЭА. — М.: ТЕИС, 2000.

Blau P., Duncan O. The American Occupational Structure. — New York: Wiley, 1967.

Fussell P. Class, A Guide through the American Status System. — 1983.

Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality. — 2002.

Gilbert D. The American Class Structure. — New York: Wadsworth Publishing, 1998.

Potier B. Middle income can't buy Middle class lifestyle // Harvard Gazette. 2003. Oct. 30.

Thompson W., Hickey J. Society in Focus. — Boston, MA: Pearson. 2005.

Warner L. What is Social Class in America. — New York, NY: Irvington Publishers, 1949.

Williams B. K., Sawyer S. C., Wahlstrom C. M. Marriages, Families & Intimate Relationships. — Boston, MA: Pearson, 2005.

US Census Bureau, distribution of personal income, 2006. Retrieved on 2006-12-09.

US Census Bureau, income quintile and top 5% household income distribution and demographic characteristics, 2006. Retrieved on 2006-12-28.

Who is the Middle Class? Retrieved on 2006-07-25 // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pbs.org/now/politics/middleclassoverview.html>