

3. ОБЩИЕ СООБРАЖЕНИЯ ПО СТРУКТУРЕ СРЕДНЕГО КЛАССА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОТРЯДАМ

Средний класс должен располагаться (неравномерно) внутри профессиональных или отраслевых групп по показателям занятости. В долгосрочном плане оно должно складываться после периода трансформации, в котором это распределение динамично. Вряд ли в современных условиях в среднеразвитой стране возможно существование той или иной отрасли хозяйства без определенного ингредиента верхнего и среднего среднего класса. Только наиболее отсталые (деградировавшие) социальные структуры могут сохранять (или получить как наследие переходного кризиса) такие архаичные структуры, как латифундию – прямой контроль высшего класса над низшим классом при минимальном среднем ингредиенте. В определенных «углах» страны мы можем видеть и разновидность «феодализации» – возврат к чисто клановому контролю. Плотность распространения среднего класса по стране, особенно среднего среднего класса (столь важная для любых социальных или политических контекстов) будет соответственно определяться плотностью таких услуг 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 услуг первой группы дает обычную группу специалистов, которые должны бы быть частью среднего класса, если выполняются иные условия, кроме характера профессии и образования. При выходе страны из переходного периода они должны бы приобретать признаки устойчивости вслед за

улучшением бюджетной ситуации и рост 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 навигировать 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 семь лет со времени исследования БЭА 2000 года тут не произошло революции (они остались в 30%).

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 групп⁶²:

- **массовая интеллигенция (нижние средние уровни – недостаточно устойчивы в финансовом отношении);**
- **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).**

⁶² Это не исключительные сферы сосредоточения среднего класса, но, полагаем, основные в данное время.

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 и МСБ остаются весьма сложными. В структуре по видам деятельности (см. табл. 6), 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 и Польше примерно такие же цифры по торговле и по обрабатывающим производствам. Также схожая структура в сфере государственного управления и обеспечения военной 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%) и здравоохранения, предоставления социальных услуг (Россия – 7,1%, Польша – 6,0%, Германия – 11,4%). Доля занятых в сельском хозяйстве значительно больше (9,7%), чем в Германии (2,2%). Очевидно, дело не только в количестве представителей какой-либо профессии, а в их качестве! В последние годы не было сделано ничего, что могло бы способствовать улучшению качества человеческих ресурсов – основного катализатора развития российской экономики к 2020 г. (см. КДР).

Это усложняет нашу задачу ограничить анализ 15 объектами. Предлагаемый нами подход к анализу структуры среднего класса открывает огромное поле для качественных исследований с выходом на количественную обработку в сложной структуре. Если провести качественный достаточно широкий опрос, то появится возможность устойчиво идентифицировать

эти 15 групп⁶³. Мы полагаем разумным предложить этот подход для дальнейшего использования. Разумеется, три уровня будут иметь другие границы во времени и в мировом пространстве. И набор групп в других странах будет иным – в США и Польше появятся более четко выраженные фермеры, а большая группа менеджеров огромных компаний окажется спецификой только небольшой группы стран.

Таблица 6.

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

	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: ФСТС РФ, Евростат.

⁶³ Это дает огромные возможности для компаративистики, особенно в странах с переходной экономикой.

Основная особенность российской ситуации с неравномерностью доходов – 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 не это – структура собственности все-таки латиноамериканская. Поэтому, естественно, те верхние 20%, внутри которых скрыты и собственники, и те, которые получают то, что при советской власти называлось «нетрудовыми доходами», а теперь это называется «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 сложно четко идентифицировать отрасли и виды деятельности. Но это не значит, что мы должны мыслить статистическими категориями Росстата и уйти от качественных определений. Очень важен вопрос источников дохода, специфики поведения, отношения к тем или иным видам экономической политики.

Бюрократы, госслужащие проделали тяжелый путь от нищеты 1990-х годов. Сейчас появились признаки выделения состоятельных элементов среди чиновников – о них заботятся, у них появился соцпакет, в перспективе это большая масса людей – 7% населения. Какая здесь есть угроза? Они могут начать доминировать в политической и социальной активности – тут должны быть какие-то разумные пределы. Можно оказаться в развивающейся стране, где цель существования человека – стать госслужащим, после чего ты получаешь пакет, и нет смысла не-

сти риск предпринимательской деятельности. Это мы наблюдаем в Азии и в последние десятилетия – во многих странах мира.

Малый и средний бизнес – для аналитических целей его необходимо расчленять. Нет единого малого и среднего бизнеса: одно дело – наука, промышленность, инжиниринг и инновации, другое дело – торговля и услуги. Понятно, что при такой быстрой трансформации, которая происходила в 1990-е годы, в сферу услуг и в 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. Два эти компонента – это два разных средних бизнеса, их надо анализировать по-разному.

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 годов. На первых порах формирование этого класса было стихийным и включало 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. Некоторые из них были рады либерализации экономической активности и, как только появилась возможность, были открыты рынки, сами охотно ушли в бизнес. Другие вследствие ухудшения позиций на рынке труда стали вынужденными предпринимателями (челноки и т.д.). Как правило, вынужденные предприниматели

тяжело переживают смену своей занятости и впоследствии часто возвращаются на позиции наемных работников. Так, в конце 1990-х годов, когда экономическая ситуация в стране стала постепенно улучшаться, многие челноки оставили свой бизнес и вернулись на свои прежние позиции. 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. Пожалуй, наиболее многочисленна группа простых торговцев и челночников, торгующих на рынках и в небольших ларьках и магазинах (чаще всего используется термин «уличное предпринимательство»). 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 страхования, медицинского страхования и т.п.). Относительно невысокие доходы не позволяют обеспечить безбедное существование в старости. Помимо этого имеется также значительное количество владельцев более крупных магазинов с большим оборотом. 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.

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 уни-

верситетов. 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:

1. Вынужденные предприниматели – бывшие инженеры и сотрудники промышленных и оборонных предприятий, приостановивших производства в 90-е годы (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 просто 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.

2. 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.

Не стоит забывать, что в группе малого и среднего производственного 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). Таким образом, 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 – это очень важный фактор. В будущем стоило бы отдельно обсудить взаимодействие внутреннего и «внешнего» среднего класса.

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 Восточной 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** – 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, остались в тех 30%, которые лишь имеют на это надежду. Как нам выйти на долю среднего класса в 50% в долгосрочном плане? Мы начинаем понимать, что частично резервы заложены в сфере образования и здравоохранения, если брать чисто материальный аспект, а частично – это государственные служащие. При этом надо иметь в виду угрозу формирования среднего класса с доминированием госслужащих, что уже наблюдается в ряде бедных регионов.

4. ГИПОТЕЗЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА ⁶⁴

Финансовое поведение населения или отдельных его составных частей представляет собой сложный набор функций, более или менее устойчивых в период подъема в развитых рыночных экономиках. В переходных экономиках такие функции намного менее устойчивы и предсказуемы – слишком быстро меняются условия жизни и возможности населения. Финансовое поведение мы определяем как совокупность решений по сбережениям и заимствованиям, инвестированию сбережений в реальные активы (включая недвижимость), финансовые активы, а в случае МСБ – также и в производство, поскольку разделить сбережения и инвестиции на личные и деловые здесь обычно очень сложно.

⁶⁴ См. О. Кузина «Сберегательные стратегии среднего класса», данное издание.

В исследовании среднего класса НИСП (Т.М. Малевой) в его ядре примерно равномерно представлены государственный и негосударственный сектора. Но в полуядре – уже 62% государственных и 38% частных, в прочих – доля государственного сектора еще возрастает. Это само по себе свидетельствует о том, что бюджетники могут попасть в средний класс (или точнее – в средний средний). В то же время используемая статистика или очень ограничена, или не отвечает требованиям нашего подхода. Мы полагаем, что термин «бюджетники» отражает во многом специфику переходного периода, когда в условиях неплатежей и кризиса положение бюджетников было заведомо хуже, чем частного. Теперь ясно видна разница между положением и интересами бюджетника-чиновника и бюджетника-интеллекта в медицине и средней школе или ученого. Бюджет как основной источник их доходов, разумеется, их объединяет, но внутри бюджетного процесса существует совершенно явный распределительный конфликт. Во время кризиса он усилится в целом в пользу чиновничества как опоры управления.

Соответственно и бизнес за два десятилетия серьезно дифференцировался. На крупных заводах (особенно в моногородах) небольшая доля инженерно-управленческого корпуса может претендовать на свое место в среднем классе, но масса рабочих (и большинство остальных жителей этих городов) скорее всего расположена в нижней половине социальной структуры и вряд ли претендует в обозримом будущем на вхождение в средний класс даже на нижние ступени.

Мы выделяем как объект для исследований три отряда, в которых могут быть сосредоточены значительные контингенты среднего класса с различным поведением: крупные компании,

МСБ торговый и промышленный. В отношении последних двух следует отметить, что они весьма различны по сфере деятельности и характеру социального рекрутинга. Но их многое объединяет: слабость имущественной базы, тяжесть налогов, зависимость от административной коррупции⁶⁵. Мы создаем, что априори очень трудно определить, в чем именно проявится различие между этими двумя отрядами в коммерческом отношении и что окажется наблюдаемым в социологических опросах – но во многом это проблема спецификации вопросов. Мы полагаем, что торговый МСБ больше зависит от коррупции, административных барьеров, теневого криминала и соответственно менее легален в своих доходах и уплате налогов⁶⁶.

Естественно, существует несколько перераспределительных конфликтов между разными отрядами среднего класса. Бюджетная интеллигенция заинтересована в том, чтобы соседи по среднему классу из малого и среднего бизнеса все-таки платили налоги, и они приходили к ним в качестве ресурсов для хорошего образования, социальных услуг и здравоохранения. Бюрократы, наверное, хотели бы, чтобы бизнесмены платили налоги и было бы хорошо и бюрократам тоже. Интересы госслужащих аппарата и госслужащих школ или социальных учреждений различны. Поэтому нельзя быстро решить проблему конвергенции составных компонент среднего класса в единый процесс, в более-менее однородную массу. На Западе пробле-

⁶⁵ См.: Григорьев Л., Овчинников М. Коррупция как препятствие модернизации // Вопросы экономики. № 2, 2008.

⁶⁶ В этом случае многое будет зависеть от чистоты исследования и способности наблюдателей получить правдивые ответы от представителей торгового бизнеса, часть которого носит клановый иммигрантский (иногда национальный) характер. Во всем мире это один из самых трудных объектов наблюдения.

мы материального положения, образования, характера деятельности, идентификации начинают постепенно соединяться. Это, конечно, займет немало времени, но, если мы хотим сформировать средний класс, необходимы и некоторые различия в экономической политике. Мы не думаем, что можно реализовать целенаправленную программу формирования среднего класса, но когда мы говорим об инновационном малом бизнесе – это специальные институты, о государственных учреждениях – это другие институты, об ипотеке – это третьи институты, и надо отдавать отчет в том, что в целом механизм очень сложный.

Финансовые стратегии представителей разных групп различны. Понятно, что если два соседа имеют одинаковые дома, машины и квартиры, но один из них госчиновник, а другой – малый предприниматель, то у них разные источники дохода, хотя, возможно, один из них платит соседу по каким-то причинам. В результате уровень жизни у них одинаковый, по любому журнальному опросу они могут оказаться в группе с едиными типом потребления и маркой машины. Но это совсем разное социальное и финансовое поведение, а возможно, и политическое – они будут голосовать за разные партии или клубы внутри одной партии. Поэтому нам кажется, что процесс формирования среднего класса в России нельзя упрощать, сводя к доходам. Также надо осознавать, что мы только сейчас начинаем заниматься этой проблемой, выйдя из тяжелого переходного кризиса и уже столкнувшись с новым.

На этом этапе мы можем формировать подходы к финансовому или сберегательно-инвестиционному поведению домашних хозяйств. В данном случае важно связать наш подход с системой научных теорем о сбережениях семей. Иное дело –

прикладные задачи финансовых институтов, пытающихся нащупать простые признаки поведения семей с определенными уровнями доходов для целей прогнозирования своих операций. Проблема в том, что теория не касается или не может решить ряда прикладных задач, а статистика вообще оказывается недостаточной и мало помогает теоретическому анализу.

Для целей этой работы мы определяем сберегательное поведение как норму сбережений группы от ее дохода, попытаемся выявить цели сбережений или их структуру (соподчиненность целей), наконец, эффект накопленных сбережений (богатство) и поток текущих сбережений. Последнее особенно важно, как показало поведение американского населения в 2001 г. и в мае-июне 2008 г.: при масштабной потере стоимости своих сбережений оно не стало повышать свою текущую норму сбережений (график показывает лишь моментный взлет). Таким образом, собственно и выяснилось, что налоговые возвраты способны немедленно подтолкнуть потребительский спрос. Но это означает, что население США еще не было готово вернуться от 0-1% (ВВП) нормы сбережений последнего десятилетия к исторической 6% норме. Можно сформулировать вопросы для РФ и более конкретно: какой объем ликвидных сбережений и общих сбережений считают нормальным или желательным представители 15 рассматриваемых групп, в потоке и в запасе? Могут ли потери или приобретения запаса сбережений изменить поведение этих групп? Последнее важно для кризисных периодов – будет ли средний класс, особенно его верхняя часть, сокращать потребление (в данном случае – импорт), будет ли она вновь вывозить сбережения, укрепляя свою независимость от российских налоговых властей и финансовых настроений? Или же мировой

кризис «рекомендует» оставаться дома в понятной обстановке и попытаться улучшить свои социальные позиции в условиях неравномерного обесценения собственности и активов?

Сберегательное поведение среднего класса подчиняется общим теориям (жизненный цикл Модильяни и перманентный доход Котони и пр.), но на них накладывается специфика России и переходного периода. Перманентный доход имеет смысл в стационарном периоде, а не на качелях переходного периода. Жизненный цикл, например, носит явно искаженный характер – молодые менеджеры из верхнего среднего могут сберегать намного больше, чем «старые заслуженные бюрократы и интеллигенты». Поэтому построение теоретических подходов только начинается и потребует сложной интерактивной работы между теоретиками и статистиками, причем в условиях кризиса.

Еще большее разнообразие и девиация от классических теорем видны в инвестиционной деятельности среднего класса. Высший класс и бедные – намного более универсальные по всему миру с их Багамами и нищетой. А вот ломка системы сбережений среднего класса в развитых экономиках, которая сейчас происходит (после краха 2000 г.), предполагает более глубокий анализ того, что мы считаем нормальной моделью сбережений среднего класса в развитой рыночной демократии. Последнее важно, поскольку демократия предполагает учет интересов голосующего среднего класса и определенную его устойчивость. Если средний класс финансово неустойчив (сбережения), чувствует себя в опасности, то он радикализуется, меняет модель потребления, размер и форму сбережений. В современных условиях мы полагаем необходимым рассматривать более комплексно структуру инвестиций среднего класса: не-

движимость, ценные бумаги и иные рыночные активы (доли, права, доверительное управление активами, пенсии и страховки), страховочные элементы семей (счета и собственность за рубежом), ликвидные активы в банках и дома.

Именно средний класс составляет подавляющее большинство инвесторов и владельцев депозитов в банках, для кого осенью 2008 г. подняли страховочный потолок по вкладам до 700 тыс. руб. Именно верхний средний класс должен доминировать среди российских владельцев свободно обращающихся акций (помимо контрольных пакетов и западных инвесторов), которые уже сильно пострадали в ходе биржевого кризиса. Существующие теории финансового поведения населения позволяют нам сделать ряд предположений относительно сберегательного поведения основных групп среднего класса.

Н1. Мы предполагаем, что норма сбережений увеличивается по мере роста доходов населения и уровня образования: протосредний и нижний средний классы практически не делают сбережений, средний средний класс регулярно пытается сберегать часть своих доходов, но отчисления не очень большие, верхний средний класс регулярно сберегает значительную часть своего дохода.

Н2. В соответствии с теорией перманентного дохода уровень сбережений среднего класса значительно повышается в тех группах населения, для которых характерны колебания уровня доходов. Эти группы по большей части представлены в верхнем среднем классе – предприниматели, менеджеры (получающие в конце года премии) и некоторые представители массовой интеллигенции (например, ученые, получающие гранты).

Н3. У протосреднего и нижнего среднего класса практически нет дискреционных сбережений. Значимую долю в семейном бюджете составляют контрактные и остаточные сбережения. В то же время возможна концентрация семейных (дружеских) активов для решения острых задач: образование, здоровье, жилье. Эти слои характеризует крайнее «уклонение от риска», недоверие к официальным обещаниям, рекламе, организованным сбережениям, подкрепляемое памятью о прежних потерях сбережений (1990 и 1998 гг.), крахами и пирамидами⁶⁷.

Н4. У среднего среднего класса присутствуют дискреционные сбережения, но не очень значительные по объему. Попытки повысить свой статус идут в направлении решения жилищной проблемы плюс покупка машины и дачи. Использование организованных сбережений, рискованных банков с высокими ставками, возможно, является привилегией более молодых граждан, не пострадавших чрезмерно в 1998 г.

Н5. Верхний средний класс большую часть своих доходов регулярно сберегает в форме дискреционных сбережений. Однако после решения стандартного набора в сфере потребления возникает выбор между риском дома и сохранением сбережений за рубежом (преимущественно в виде недвижимости в отличие от финансовых активов верхнего среднего класса за рубежом). Представляется, что по мере роста семейных доходов верхний средний осуществляет смешанную географическую стратегию. Будущее российских финансовых инвестиций будет зависеть от пропорций принятия или ухода от риска (нацио-

⁶⁷ Видимо, в этих слоях сосредоточены основные жертвы пирамид, пытающиеся рискованным путем вырваться из бедности и неустойчивости существования.

нального) – от итогов кризиса и поведения денежных властей и правительства.

Н6. В соответствии с теорией Катоны, а также гипотезой перманентного дохода, мы полагаем, что самая высокая норма сбережений в верхнем среднем классе у предпринимателей, так как они заинтересованы в доступе к финансовым ресурсам и финансировании предприятия по мере возможностей за счёт собственных средств или недорогих кредитных ресурсов. Эта теория должна рассматриваться в контексте вечной проблемы МСБ – доступа к кредиту. Собственные сбережения – минимальная гарантия независимости при расширении бизнеса. В этой части важно иметь в виду, что предприниматели одновременно являются потребителями с имиджевыми запросами. Их особенность – принятие национального риска ведения бизнеса и реинвестирование в реальные активы.

Н7. Мы полагаем, что в социальной структуре российского общества происходит медленный переход от U-образной зависимости между возрастом и сбережениями домохозяйств, которая наблюдалась в России в 1990-е годы ⁶⁸, к форме горба, представленной в модели жизненных циклов Ф. Модильяни: среди людей с относительно высокими доходами большинство составят люди среднего возраста, тогда как относительно низкие доходы, скорее всего, окажутся характерны для периодов начала и конца жизненного цикла.

Н8. В условиях российского финансового кризиса ожидаются ограничение потребления и, с большой вероятностью,

⁶⁸ Gregory P., Manouchehr M., Wolfram S. Do Russians Really Save That Much: Alternate Estimates from the Russian Longitudinal Monitoring Survey // The Review of Economics and Statistics. November 1999. Vol. 81, No 4. P. 694-703.

попытки увеличения общего уровня (нормы) сбережений на всех уровнях среднего класса. Бегство от риска будет сложным образом влиять на потребительское и инвестиционное поведение всех 15 (20) групп на разных стадиях кризиса – гипотезы предстоит развить, рационализировать и верифицировать.

В соответствии с неоднородностью структуры среднего класса финансовое поведение различных его групп значительно отличается. Можно выделить 5 основных моделей поведения групп среднего класса, отличающихся уровнем и источником дохода, характером сбережений и склонностью к риску. Сделаем ряд предположений относительно поведения различных профессиональных групп среднего класса.

Н1. Большая часть массовой интеллигенции сосредоточена в протосреднем и нижнем среднем классе, массовая бюрократия – в нижнем среднем и среднем среднем, сотрудники крупных компаний – в среднем и верхнем среднем, а предприниматели, владельцы бизнеса в торговле и услугах, а также производственного бизнеса – в среднем среднем и верхнем среднем (их сотрудники – в нижнем среднем) соответственно.

Н2. Наиболее устойчивы (понимается как колебания во времени относительно тренда) реальные доходы у массовой бюрократии и у сотрудников крупных компаний. У массовой интеллигенции доходы также устойчивые, регулярные, но низкие.

Н3. Устойчивость доходов в обеих группах МСБ относительно низкая, что было до сих пор замаскировано длительным подъемом. Здесь ожидаются основные (фактические) банкротства. Различия будут в том, что активные представители производственных МСБ будут иметь возможность частичной эмиграции по проложенным тропам. А представители торгового

МСБ попытаются переложить сжатие бизнеса на состоятельного потребителя, одновременно сжимая доходы своей местной рабочей силы (протосредний и низший классы).

Н4. В выборе инструментов сбережения и инвестирования средств наиболее инновационны сотрудники крупных компаний, наиболее консервативна массовая бюрократия (высокая сберегательная активность, но очень низкая инвестиционная). Для массовой интеллигенции характерны смешанные стратегии (как получение высокого дохода, так и стабильного), но чаще всего она предпочитает нерисковые инструменты. Предприниматели отличаются высокой как инвестиционной, так и сберегательной активностью, но инвестиции направляются главным образом в развитие бизнеса, а сбережения делаются с целью подстраховки рисков его ведения.

Н5. В условиях продолжения стабильного экономического развития в течение еще одного поколения протосредний класс должен исчезнуть и распределиться по нижнему среднему и среднему среднему классу, а при неудаче – остаться в низшем классе. По сравнению с 2000 г. размеры протосреднего класса уже должны были измениться в зависимости от регионов и отраслей, т.к. значительно выросли доходы населения. Таким образом, часть протосреднего класса по доходам переместилась в нижний средний, а часть последнего – в средний средний. Это пока не получило отражения в литературе, но, возможно, подтверждается результатами обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе», проведенного НИСП в середине 2007 г. (группа рекрутов среднего класса увеличилась всего на 3% – с 30 до 33%).

Н6. Финансовый кризис приведет к значительному изменению структуры среднего класса; его представители, поднявшиеся после 2000 г., могут быть отброшены назад на нижние уровни. Особенно сильно пострадают финансовый сектор (уже пострадал), группа сотрудников крупнейших компаний, а также представители малого и среднего бизнеса (как из-за ограниченных возможностей получения кредита, так и в связи с замедлением спроса). Также мы полагаем, что в дальнейшем можно будет говорить о ломке доминирующей на западе модели среднего класса, основанной на "инновационных" и высокорисковых операциях (кредиты, акции, пифы, негосударственные пенсионные фонды). Но это уже требует отдельных исследований.

5. ИНТЕРЕСЫ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СРЕДНЕГО КЛАССА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Согласно целевым ориентирам, прописанным в Концепции долгосрочного развития России на период до 2020 г., доля среднего класса в обществе превысит половину населения. Но увеличение среднего класса не может быть просто формальным процессом. Значительную роль в будущем развитии страны будет играть изменение социальной структуры. Сложно (или просто невозможно) решать задачу повышения доли среднего класса до 50% и более без четкого понимания того, какие именно группы входят в его состав, а также какой должна быть «идеальная» структура среднего класса, то есть такого среднего класса, который является опорой и движущей силой экономического развития и становления гражданского общества. Еще

большее значение эта задача приобретает в условиях текущего финансового кризиса для понимания того, какие группы населения (в частности в среднем классе) пострадают в большей или в меньшей мере и какие действия необходимо предпринять, чтобы минимизировать их потери (путем принятия определенных законов, развития институтов и пр.)

Успешность реализации КДР во многом зависит от того, за счет каких групп будет пополняться средний класс. Еще большее значение это имеет для формирования «подлинного» среднего класса – в отношении его социально-политического поведения. Например, если порог в 50% среднего класса будет достигнут просто за счет увеличения слоя чиновников, то вряд ли это можно считать успехом. Исходя из предварительных расчетов текущей структуры среднего класса, а также приоритетов КДР («значительную часть среднего класса образуют люди, занятые созданием новой экономики знаний, технологий и обеспечением развития самого человека»), в ближайшее десятилетие первоочередное внимание должно быть направлено на развитие малого и среднего бизнеса (в первую очередь в сфере инноваций), а также массовой интеллигенции. Что касается уровней среднего класса, нужно увеличить слой среднего среднего и верхнего среднего класса, а также максимально «втянуть» резерв в нижний средний.

Одним из главных инструментов, которые может использовать государство для увеличения групп среднего класса, является создание соответствующих институтов. В КДР к 2020 г. предполагается формирование политико-правовых институтов, нацеленных на обеспечение гражданских и политических прав граждан, институтов, поддерживающих развитие человеческого капитала,

экономических институтов, институтов развития, нацеленных на решение конкретных системных проблем экономического роста и др. Это необходимо делать при условии четкого понимания того, как это отразится на тех или иных слоях общества.

К первым попыткам проанализировать формирование структуры среднего класса в зависимости от институтов, и соответственно отношение различных групп среднего класса к институтам, а именно конкуренции и конкурентного порядка, можно отнести исследование А.Е. Шаститко, С.Б. Авдашевой и М.А. Овчинникова «Конкуренция и стратегии представителей среднего класса»⁶⁹. Отношение среднего класса к конкурентному порядку авторы рассматривают, исходя из 5 групп, которые в основном пересекаются с нашими: владельцы малых предприятий (с численностью менее 200 человек); менеджеры (среднего и высшего звеньев) средних предприятий; федеральные чиновники среднего уровня; региональные чиновники среднего и высших уровней; высококвалифицированные специалисты. Но, конечно, это только начало. Необходим более широкий подход, изучающий интересы групп среднего класса, а также низшего и высшего класса, к вопросам формирования институтов, а также возможности этих групп лоббировать свои интересы.

Рассмотрим несколько примеров, демонстрирующих различие интересов групп среднего класса – оценки целиком на совести авторов (см. табл. 7). Разумеется, для использования в реальной политике эти случаи предполагают полноценный анализ.

⁶⁹ Шаститко А.Е., Авдашева С.Б., Овчинников М.А. Конкуренция и стратегии представителей среднего класса: постановка проблемы. // Журнал Экономической теории. № 3, 2008. С. 145-160.

Таблица 7

**Оценка законов различными уровнями среднего класса –
предполагаемые интересы**

	Прото- средний	Нижний средний	Средний средний	Верхний средний
Сохранение плоской шкалы (vs прогрессивной) личного подоходного налога	Легко уговорить на смену	Легко уговорить на смену	Предпочтут оставить*	Важно оставить
Поддержка расширения использования налоговых вычетов	Да	Да	Неясно*	Неважно
Налог на недвижимость, зависящий от ее рыночной стоимости	Да	Да	Нет (т.к. есть дачи)	Нет
Налог на наследство	Да	Да	Нет	Нет
Повышение налога с прибыли	Да	Да	Нет	Нет
Повышение минимального размера оплаты труда и оплаты труда работников бюджетных организаций	Да	Да	Да*	Нет

* Предполагают, что их не коснется или надеются на вертикальный лифт в будущем.

Действующая в России плоская шкала налогообложения (13%) в структуре групп среднего класса выгодна очень незначительной доле населения – верхнему среднему классу (высший класс это не затрагивает), в отличие от Запада с прогрессивной шкалой. На первый взгляд, это вполне справедливо, что все слои общества платят фиксированную долю от своих доходов. Тем не менее вычет в 13% для нижних слоев неравнозначен вычету 13% для высших слоев. Бедные теряют 13% от и без того низкого дохода, но могут считать только свои доходы в оплате «на руки».

Для состоятельных слоев (больше уклонения от налогов) рост налогов означал бы значительные выплаты. Хотя при этом уменьшается лишь способность покупать престижные товары, доверие к использованию налогов государством понижается.

Мы полагаем, что верхний средний класс выступает против законов, в результате которых блага от высших слоев населения перераспределяются низшим слоям: высокие налоги на недвижимость, налоги с прибыли, налоги на наследство и пр. Прото- и нижний средний классы гипотетически должны поддерживать эти налоги, ведь в этом случае средства высшего и верхнего среднего классов перераспределяются в их пользу путем различных социальных выплат и повышения уровня зарплат бюджетников (врачей, учителей и пр.). Ряд таких мер предусмотрены в КДР, например, повышение ориентации налоговой системы на проблемы выравнивания уровня доходов через расширение использования налоговых вычетов, введение налога на недвижимость, зависящего от ее рыночной стоимости. Для снижения уровня бедности населения будет повышен минимальный размер оплаты труда и оплаты труда работников бюджетных организаций. Особый случай – средний средний класс, который в своем отношении (предмет специального исследования) к экономическим законам сочетает позицию умеренного дохода, но сохраняет надежду на вертикальный лифт и может быть против повышения ставок налогов или налога на наследство.

Уменьшение административных барьеров для создания и развития малого и среднего бизнеса, а также коррупции во всех сферах жизни общества лучше рассматривать не по уровням, а в структуре по 5 основным группам среднего класса. От повышения административных барьеров в структуре среднего класса выигрывает только бюрократия. Непосредственно от этого

страдает МСБ, остальные группы – лишь косвенно, т.к. замедляются темпы развития МСБ, а следовательно, и экономики в целом. Некоторый подход к проблеме представлен в таблице 8 как предмет для полевого анализа.

Таблица 8

Оценка мер, предусмотренных КДР, различными группами среднего класса

	Массовая интеллигенция	Массовая бюрократия	Сотрудники крупных компаний	МСБ в сфере торговли и услуг	МСБ производственно инновационный
Снижение административных барьеров для создания и развития МСБ	Да	Неясно	Да	Да	Да
Ужесточение контроля за чиновниками, усиление наказания за взяточничество	Да	Нет	Да	Да	Да
Развитие научного потенциала	Да	Нет возражений	Нет возражений	Безразлично	Да
Кредитование малого бизнеса	Безразлично	Нет возражений	Нет возражений	Да	Да
Сокращение административных барьеров для старта и развития инновационного бизнеса	Да	Неясно	Нет возражений	Безразлично	Да
Формирование требований по передаче инновационному МСБ части государственных заказов на НИОКР	Да	Безразлично	Безразлично	Безразлично	Да
Повышение расходов на образование за счет государственных и частных источников	Да	Нет возражений	Нет возражений	Нет возражений	Да
Повышение расходов на здравоохранение	Да	Нет возражений	Нет возражений	Нет возражений	Нет возражений

К противникам коррупции и взяточничества можно отнести все группы, кроме основных субъектов этой теневой практики – чиновников. Для снижения уровня коррупции недостаточно усиления контроля и санкций за коррупцию. Необходимо повысить общий уровень доходов этих групп (в первую очередь в сфере здравоохранения и образования).

Для формирования новой экономики знаний и инновационных технологий к 2020 г. предусмотрена всесторонняя поддержка создания и развития малого и среднего инновационного бизнеса (путем сокращения административных барьеров для старта и развития инновационного бизнеса и формирования требований по передаче малому и среднему инновационному бизнесу части государственных заказов на НИОКР), расходы на образование за счет государственных и частных источников должны возрасти до 6,5-7% ВВП в 2020 г. (2007 г. – 4,8%), на здравоохранение – 6,7-7% ВВП в 2020 г. (2007 г. – 4,2 %). От реализации этих мер выиграет не только массовая интеллигенция и МСБ. Это повышает риск коррупции и утечки части выделяемых средств в карманы чиновников.

При развитии массовой интеллигенции также важно учесть ее распределение по уровням – нижний средний, средний средний и верхний средний. В настоящее время наблюдаются некоторые диспропорции в распределении интеллигенции по уровням – большая доля интеллигенции находится в протосреднем и нижнем среднем (средний средний значительно меньше, чем на Западе). Для становления полноценного среднего класса нужно значительно увеличить долю интеллигенции в среднем среднем и верхнем среднем (за счет как содействия социальному передвижению части нижнего среднего в средний

средний, а среднего среднего в верхний средний, так и создания и привлечения новых специалистов и ученых), а прото-средний – распределить по уровням среднего класса.

Рассмотренные примеры лишь частично иллюстрируют противостояние интересов различных групп среднего класса. Полное и адекватное отражение конфликта интересов требует отдельного анализа. Тем не менее важно понять, что успешность реализации КДР во многом зависит от текущей структуры общества. Несомненно, главными субъектами коалиции в поддержку реализации КДР являются группы среднего класса, как основа формирования гражданского общества и демократических преобразований. Понимание внутренних социальных процессов среднего класса, противостояния различных групп может значительно облегчить реализацию программы экономического развития страны. От этого зависит и то, по какому пути в конечном счете пойдет развитие – мобилизационному или модернизационному с опорой на инновации. Если первый путь предполагает опору на такие группы, как чиновничество и крупные сырьевые компании, то второй – развитие с опорой на малый инновационный и производственный бизнес и массовую интеллигенцию.

Можно представить себе политику, которая опирается на чиновничество и проводится в его пользу. В этом варианте (особенно в региональном плане) трудно рассчитывать на этот компонент среднего класса как на опору демократии и независимости от государства. Бюрократия и интеллигенция зависят от налоговых поступлений и заинтересованы в относительно высоких (собираемых) налогах. Это ставит их в конфликт с малым бизнесом, во всяком случае в этом пункте. Крупные компании и их персонал заинтересованы в низких налогах и неза-

висимости от государства, хотя можно рассматривать и сложный вопрос о «захвате государства». Отметим, что предлагаемый подход позволяет не только формировать политику в интересах того или иного слоя, но и содействовать росту тех компонентов среднего класса, которые внесут наибольший вклад в инновационный путь развития, включая модернизацию государства. По динамике этих групп и соответствующего законодательства можно судить о преобладающих тенденциях в обществе и будущем среднего класса.

6. НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Эта работа направлена на создание условий для более детального анализа процесса формирования и поведения среднего класса, изучения его структуры и перспектив, возможностей формирования коалиций на основе групп среднего класса.

Сформулируем ряд вопросов, ответ на которые крайне необходим для формирования среднего класса с «правильной», отвечающей запросам построения инновационного гражданского правового государства, структурой. 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, что в частности важно для анализа финансового поведения. Иначе говоря, нижний средний уровень у массовой интеллигенции беднее, чем нижний средний сотрудников крупных компаний. Таким образом, уровни среднего класса имеют разные границы

для разных 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. Отчасти это связано с огромной «таинственностью» формирования класса владельцев в переходной экономике вообще, в России в особенности. 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 – это уже рента, дивиденды и доход от предпринимательской деятельности.

Необходимо окончательно 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 классов). Для стройности теории, удобства изучения и преподавания было бы предпочтительнее перейти от прото слоев среднего класса вообще к традиционной структуре, в которой идет со временем ферментация нормальных слоев демократического общества в рыночной экономике. По-

требуется определенная работа и серьезная дискуссия для согласования набора, качества и количественных параметров тех признаков, которые будут выработаны для выделения групп в структуре отрядов и уровней.

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. Следующим шагом станет более детальный анализ особенностей финансового поведения 5 групп на основании данных эмпирических исследований, их сберегательных и инвестиционных стратегий поведения. 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.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение 1. ГИПОТЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ СРЕДНЕГО КЛАССА

Таблица 9

Профессионально-должностной состав отрядов среднего класса

	Протосредний	Нижний средний	Средний средний	Верхний средний
Массовая интеллигенция – главные – они бюджетники	Медсестры, фельдшеры, ассистенты, референты, лаборанты – с ростом экономики должны сдвигаться в НС	Врачи (бюджетники), учителя, журналисты (массовая прослойка) «Физики» (представители технических профессий) – конструкторы, технологи, инженеры, и др. (в бедных регионах либо с небольшим стажем работы)	Врачи (в платных клиниках), ученые (Москва, Новосибирск и другие города-научные центры) «Физики» (представители технических профессий) – конструкторы, технологи, инженеры, программисты и др. (со средним и большим стажем работы, высококвалифицированные, в столицах и в промышленных регионах, где есть заказы)	Консалтинг, руководство науки и университетов, ведущая профессура, востребованная бизнесом
			Массовая прослойка ученых	

Продолжение таблицы 9

Бюрократы массовые	К.лерки низшего звена (в муниципальных образованиях)	К.лерки (массовая прослойка)	Госслужащие и военные низшего звена (заместители представителей ВС)	Госслужащие и военные среднего звена (главы муниципальных образований, ведомств)
Сотрудники крупных компаний (нефтегазовые и металлургические, химические компании, финансовый сектор)	Квалифицированные рабочие, занятые на производстве, квалифицированные работники низшего звена (секретари, консультанты и прочий обслуживающий персонал) – некоторые из них (нынешние студенты, успешные со-трудники) потом перейдут в НС и СС (возможно и в компании, в которой они сейчас работают, - благодаря вертикальной мобильности)	Низшее звено (стажеры, маленький стаж работы)	Высококвалифицированные специалисты, ведущие эксперты	Менеджмент крупных компаний без участия во владении их капиталом (если с акциями – то высший класс)

Окончание таблицы 9

Малый и средний бизнес в торговле и услугах (с большим иммигрантским компонентом)	Бедные, провинциальные продавцы и торговцы без достаточного дохода	Продавцы и демонстраторы товаров, обслуживающий персонал Небольшая прослойка фермеров (больше в регионах, сбывают свою продукцию на местных рынках, без экспорта в другие регионы)	Владельцы небольших магазинов, киосков, кафе (отличие от ВС – в меньшем числе сотрудников и меньшем масштабе бизнеса)	Владельцы одного (или нескольких), но тогда ближе к нижнему вышшему) магазина, рынка или кафе (ресторана) с большой рентой, одельностью, одного юридического бюро, небольшой консалтинговой компании
Малый и средний производственный (инновационный) бизнес	Рабочие, водители	Клерки – все около заводов и университетов	Частные предприниматели – инженеры и технологи, «работающие на себя» - консалтинг в сфере технологий (заводы и университеты) (в случае успеха бизнеса – ВС)	Владельцы предприятий (успешный малый и лубой средний) – пока не развернулись – малочисленны

Таблица 10

Распределение уровней групп по отраслям экономики

	Протосредний	Нижний средний	Средний средний	Верхний средний
Массовая интеллигенция		Здравоохранение, преподавательская деятельность в образовательных учреждениях среднего общего, среднего профессионального и высшего образования	Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук Научные исследования и разработки в области общественных и гуманитарных наук (но ближе к НС)	Научные исследования и разработки (независимо от области исследования)
Бюрократы массовые		Госслужащие и военные	Госслужащие и военные	Госслужащие и военные
Сотрудники крупных компаний			Нефтегазовые компании, финансовая деятельность (финансовое посредничество, операции с недвижимым имуществом и др.	Нефтегазовые компании, финансовая деятельность (финансовое посредничество, страхование) и др.

Окончание таблицы 10

Малый и средний бизнес в торговле и услугах (с большим иммигрантским компонентом)			Аренда и предоставление услуг (деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита и др.), ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств, общественное питание, торговля (пищевые продукты, одежда и обувь, хозяйвары и пр.) — те же отрасли, что и в СС, но большие обороты бизнеса	Аренда и предоставление услуг (деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита и др.), ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств, общественное питание, торговля (пищевые продукты, одежда и обувь, хозяйвары и пр.) — те же отрасли, что и в СС, но большие обороты бизнеса
Малый и средний производственный (инновационный) бизнес			Пищевая промышленность, химическая и др. Вычислительная техника и информационные технологии	Пищевая промышленность, химическая и др. Вычислительная техника и информационные технологии Авиационная, автомобильная промышленность

Таблица 11

Источники доходов, уровень доходов и их устойчивость

	Протосредний	Нижний средний	Средний средний	Верхний средний
Массовая интеллигенция	Заработная плата, пенсии (и другие госвыплаты) Реальные доходы не устойчивы (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен) – необходимая подработка (2-3 работы). Жизнь на грани бедности	Заработная плата, пенсии (и другие госвыплаты) Реальные доходы не очень устойчивы (т.к. низкие сбережения и инвестиционная активность, зависимость от колебаний цен). Если есть сбережения и инвестиции, то на доходы от них нельзя выжить	Заработная плата, доходы от вкладов, инвестиций, гранты (для ученых), премии Устойчивые доходы	Гранты, премии, прибыль (от консалтинговой деятельности), заработная плата (особенно высокая в Москве и других столицах), доходы от вкладов и инвестиций Устойчивые доходы (доходы высокие, но не гарантированные, есть сбережения и инвестиции) Коммерческое предпринимательство
Бюрократы массовые	Заработная плата, пенсии (и другие госвыплаты) Реальные доходы не устойчивы (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен) – необходимая подработка (2-3 работы). Жизнь на грани бедности	Заработная плата Доходы реальные не очень устойчивы (т.к. низкие сбережения и инвестиционная активность, зависимость от колебаний цен)	Заработная плата + нелегальные доходы (взятки) Устойчивые доходы	Заработная плата + нелегальные доходы (взятки, нелегальный бизнес), доходы от аренды жилья, земельная рента Устойчивые доходы (но высока зависимость от должности)

Окончание таблицы 11

Сотрудники крупных компаний	Заработная плата (2-3 работы). Реальные доходы не устойчивые (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен) Доходы немного выше, чем НС массовой интеллигенции	Заработная плата (помимо основной работы) Реальные доходы не очень устойчивы (низкие сбережения и почти незаметная инвестиционная активность)	Заработная плата + премии, доходы от инвестиций Очень устойчивые доходы	Заработная плата + премии, доходы от инвестиций Очень устойчивые доходы
Малый и средний бизнес в торговле и услугах (с большим иммигрантским компонентом)	Заработная плата (возможно несколько работ), пенсия (и другие госвыплаты) Реальные доходы не устойчивые (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен)	Заработная плата (также возможны бонусы) Небольшая прибыль (у фермеров) Доходы устойчивы (т.к. стабильны), но низкий уровень сбережений и низкая инвестиционная активность	Рента, прибыль, доходы от инвестиций Доходы не очень устойчивы (т.к. высок риск и не очень высокий уровень сбережений)	Рента, прибыль, доходы от инвестиций Доходы неустойчивы (риски правовые, опасность рейдерства, криминал, но при этом высокие сбережения, есть инвестиции)
Малый и средний производственный (инновационный) бизнес	Заработная плата (возможно несколько работ), пенсия (и другие госвыплаты) Реальные доходы не устойчивые (т.к. почти нет сбережений, высокая зависимость от колебаний цен)	Заработная плата (возможно бонусы) Доходы устойчивы (т.к. стабильны), но низкий уровень сбережений и низкая инвестиционная активность	Рента, прибыль, доходы от инвестиций Доходы не очень устойчивы (т.к. высок риск и не очень высокий уровень сбережений)	Рента, прибыль, доходы от инвестиций Доходы неустойчивы (риски правовые, опасность рейдерства, криминал, но при этом высокие сбережения, есть инвестиции)

Примечание: при определении степени *устойчивости доходов* мы учитываем их источник, размер, наличие сбережений, инвестиционную активность (размер инвестиций и степень риска (облигации, акции и др.)) и зависимость доходов от внешней конъюнктуры.