

Критерии выделения среднего класса для решения задачи повышения качества жизни

© 2009 Р.М. Кундакчян

кандидат экономических наук, доцент

Казанский государственный финансово-экономический институт

В статье приводятся критерии выделения среднего класса с точки зрения материально-имущественной, профессионально-квалификационной идентификации, а также самоидентификации, рассматривается роль инвестиций в человеческий капитал в его интеллектуальной форме как одного из важных факторов вхождения в средний класс.

Ключевые слова: критерии среднего класса, доходы среднего класса, объективные, субъективные критерии, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, креативность экономики.

Проблема существования среднего класса в России и возможность применения различных критериев для его выделения в современных условиях носит остро дискуссионный характер. В научной литературе анализ среднего класса осуществляется на основе ряда определенных принципов: критериального, принципа построения идентификационного пространства, а также принципа концентрации признаков. Критериальный принцип, на наш взгляд, является достаточно простым, доступным в применении и самым распространенным. Принципы построения идентификационного пространства и концентрации признаков являются более сложными.

Например, в Западной Европе главным и определяющим критерием принадлежности к среднему классу является наличие сбережений¹. В США одним из главных критериев было (преимущественно до начала кризисных явлений) наличие долгов в виде взятых займов и кредитов, что заведомо предполагает достижение субъектом определенного социального статуса, наличие недвижимости и получение стабильных и достаточных для получения кредита доходов².

Наиболее пригоден для стратификации современного общества уровень доходов. Его чаще всего используют в качестве основного критерия вычленения среднего класса. Мотивация такой интерпретации понятна. Во-первых, это относительно доступный статистический показатель. Во-вторых, он позволяет расширить понятие "среднего класса" и перевести рассмотрение из области отношений производства и собственности в сферу потребления, в том числе потребле-

ния социально-культурных благ. Это дает возможность по-другому стратифицировать общество, ибо доход высококвалифицированных специалистов может быть доступен и низкоквалифицированным работникам.

Несмотря на то, что данный критерий более точен, в количественном отношении использовать его довольно затруднительно. Если учет первичных доходов, включая заработную плату, предпринимательский доход, ренту, особых затруднений не вызывает, то учет социальных трансфертов, различных льгот (на оплату жилья, общественного транспорта и прочих) на сегодняшний момент осуществить довольно сложно.

С доходами кандидатов в средний класс в России, на первый взгляд, все обстоит неплохо. По данным Росстата, в период с 2000 по 2007 г. число тех, кто зарабатывал меньше 8 тыс. руб. в месяц, неуклонно сокращалось. 20% россиян в 2007 г. имели среднедушевой доход 8 -12 тыс. руб. Свыше 25 тыс. руб. зарабатывают 10% населения. К ним Росстат относит всех богатых. Кроме того, данная категория населения имеет наибольший годовой рост доходов (4% в год) по сравнению с остальными³.

Рост номинальной заработной платы за последние восемь лет был существенным. По темпам роста быстрее всех увеличивался размер зарплаты у бюджетников, финансистов, чиновников, а также у работников торговли. Здесь, безусловно, действовал эффект низкой базы: в 2000 г. заработная плата у части этой категории людей, за исключением финансистов, была очень низкой. Однако основная проблема в России заключается в том, что доходы растут неравномерно. Как считает генеральный директор ВЦИОМ Валерий Федоров, рост доходов быстрее всего шел в городах-миллионниках, в регионах, где сконцент-

¹ См.: Прохоров А.Н. Отношение русских к богатству и бедности // ЭКО. 2003. № 2. С. 47.; Шанкина А.Ю. Средний класс в России: охота на Несси // Полис. 2003. № 1. С. 104.

² Российский средний класс в общественной жизни и исторической перспективе: по материалам заседания "круглого стола"/ Ред. А.В. Фролов. М., 1999. С. 46.

³ Данные Росстата. 2007. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

рированы высокоприбыльные отрасли, а также среди молодых людей в возрасте от 18 до 34 лет с достаточно высоким уровнем образования⁴.

Серьезной проблемой для российского среднего класса является и то, что динамика роста доходов явно смещается к вершине социальной пирамиды. По данным Центра стратегических исследований “Росгосстраха”, с 2006 по 2007 г. быстрее всего росло число семей с годовым доходом от 125 тыс. долл. Численность этой группы за год увеличилась на 151 %. Также наблюдался почти двукратный прирост миллионеров. Число семей с доходом более 1 млн. долл. в год достигло 210 тыс. (в 2006 г. было 100 тыс.). Средний же класс растет гораздо медленнее. К этой категории в ЦСИ отнесли людей, зарабатывающих от 500 долл. до 3 тыс. в месяц на члена семьи. Если взять абсолютное число семей с годовым доходом 25 тыс. долл., то их стало почти на 3,6 млн. больше. Миллионеров, казалось бы, прибавилось всего на 100 тыс., но по темпам роста супербогатые опережают середняков. По этому показателю Россия находится на четвертом месте в мире, а по приросту миллиардеров - на первом. Плохой признак: растет имущественное расслоение. Например, как отмечает руководитель Центра социальной политики Института экономики РАН Е. Гонтмахер, существует разрыв между просто среднеобеспеченными людьми и настоящим средним классом.

Накопленное богатство также можно использовать как критерий для выделения среднего класса, однако его применение связано с тем, что чрезвычайно сложно выделить истинные размеры накопленного богатства у частных граждан.

Обладание мелкой собственностью на средства производства широко используется в качестве критерия выделения среднего класса. Однако в современном обществе сформировалась большая группа людей, в своей массе принадлежащая именно к среднему классу и обладающая интеллектуальной собственностью, которая трудно поддается количественному измерению.

По мнению Е. Гонтмахера, критерии, определяющие средний класс в настоящее время, можно охарактеризовать следующими цифрами: доходы не менее 1000 долл. в месяц, обязательно наличие сбережений (банковские счета, акции) и недвижимости. Эти люди пользуются кредитными схемами. Их отличает активное поведение на рынке финансовых услуг, образ жизни. На Западе, например, один из критериев - наличие газонокосилки. Образование - не ниже среднего

специального. Умственный характер работы. Если человек работает на станке с программным обеспечением, то он может считаться средним классом. Критерием является и общественно-политическая активность. В США, например, голоса среднего класса являются решающими.

Формирование массового слоя людей, собственным трудом обеспечивающих удовлетворение своих материальных и нематериальных потребностей, будет неизбежно приближать классовую структуру российского социума к той, которая ранее сложилась на Западе и в целом продемонстрировала свою полезность и эффективность. Пока мы находимся еще в самом начале пути. Так, обследование, проведенное “Левада-Центром” в апреле-мае 2008 г., показало, что если использовать европейские стандарты, то сейчас в России к среднему классу может быть отнесено всего 2-3%⁵.

Вообще говоря, противоречия между объективными и субъективными критериями выделения среднего класса, как правило, нет, поскольку на больших выборочных совокупностях, особенно в устойчивых, стабильно функционирующих общественных системах, значимых расхождений между объективным местом той или иной группы в общественном разделении труда, определяемым главным образом размером дохода и самооценкой своего социального статуса, не наблюдается.

Более того, довольно часто объективные критерии используются в качестве дополнительных по отношению к самоидентификации опрошенных, т.е. к субъективному критерию.

Уровень образования является, на наш взгляд, критерием выделения среднего класса в период стабильного развития общества. Для российской экономики не характерна тесная зависимость уровня образования и доходов населения. Большая группа лиц с высшим образованием имеет доходы, не превышающие или чуть превышающие прожиточный минимум, что не позволяет отнести их к среднему классу. И, наоборот, среди лиц без высшего образования нередко встречаются люди, имеющие высокие доходы.

Служащих без высшего образования, или “белые воротнички”, в принципе, можно использовать для выделения среднего класса. Однако таким способом можно определить границу так называемого “нижнего” среднего класса, при этом в данную группу могут не попасть отдельные социальные слои - мелкие торговцы и др.

С развитием постиндустриального общества основополагающим критерием для отнесения к

⁴ Никитин А. Ниже среднего // Итоги. 2008. № 15. Режим доступа: <http://www.itogi.ru/russia/2008/15/5802.html>.

⁵ Кузнецова Е.С. Средний класс: западные концепции // МЭ и МО. 2009. №2. С. 28.

среднему классу становится уже не столько ответственность на материальные условия производства, сколько обладание интеллектуальным капиталом в виде специфических знаний, навыков, умений, опыта, что обуславливает особое место среднего класса в системе общественной организации труда. Представители этого класса становятся основной движущей силой научно-технического прогресса и определяют направления развития отдельной социально-экономической системы и всего мирового сообщества в целом. По мере развития производства, совершенствования производительных сил, возникновения новых отраслей, развития организационно-экономических отношений - разделения труда, кооперации, специализации, организации и управления - появляются новые профессии, растет доля интеллектуального труда. Таким образом, место среднего класса в общественном разделении труда предопределяется качеством его человеческого капитала. Реально свою роль стабилизатора социально-экономической системы он может исполнять лишь при условии эффективного применения своего интеллектуального капитала и получения соответствующего вознаграждения от общества.

В современном экономическом обществе интеллектуальные способности человека, уровень его образования влияют в значительной степени, с одной стороны, на уровень его доходов, с другой - на его социальный статус. Внедрение и распространение информационных технологий способствуют использованию все более широких возможностей для создания собственного бизнеса без значительных затрат и капиталовложений и активизируют процесс перераспределения доходов и национального богатства в сторону среднего класса. Соответственно, совокупный доход среднего класса не является однородным, он складывается из доходов на ресурсы, которыми он обладает: высокой заработной платы, дивидендов, процента, рентных платежей. Противоречивый характер позиции среднего класса заключается в том, что он, с одной стороны, продает квалифицированную рабочую силу, а с другой - ее покупает, нанимая адвокатов, водителей, прислугу и т.д.

Интеллектуальный капитал представляет собой особый вид капитала, который, в отличие от вещественного капитала, формируется не за счет сбережений, накоплений, а, как подчеркивает В.Л. Иноземцев, за счет потребления⁶. В

⁶ Иноземцев В.Л. Инвестиции и производительность в постиндустриальной ситуации // Воспроизводство и экономический рост / Под. ред. В.Н.Черковца, В.А.Бирюкова. М., 2001. С. 212.

развитых "постиндустриальных" странах с начала 90-х гг. XX в. наблюдается тенденция к снижению нормы традиционных сбережений (до 3-5% национального дохода). Вместе с тем отмечается высокий уровень инвестиций, достигающих 16-18% ВВП, которые формируются, главным образом, за счет затрат на образование, здравоохранение, отдых и т.д., проходящих в статистике как текущие расходы. Механизм повышения объема потребления в экономике реализуется благодаря тому, что отдельные индивиды в стремлении максимизировать уровень отдачи на получаемый ими доход осуществляют экономический выбор между вложением средств в банковские учреждения под проценты и между инвестированием в образование, поддержание собственного здоровья и другие элементы интеллектуального, человеческого капитала. Будущие доходы от интеллектуального капитала оцениваются выше, чем доход от процента, что приводит к падению уровня накоплений в традиционном понимании. Сбережения также часто осуществляются не ради получения текущих процентов, с целью повышения интеллектуального капитала и получения на него дохода в большем размере в будущем.

Экономический рост во многих странах был обусловлен вложениями в человеческое развитие, которое служит одной из важнейших предпосылок креативности экономики. Бесспорным является тот факт, что чем выше в численности населения страны доля образованных людей, тем выше темпы экономического роста. Увеличение ассигнований на образование ведет к увеличению ВВП страны на 0,35%⁷.

В 2004 г. организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) было заявлено, что увеличение среднестатистического срока обучения на один год приводит к повышению ВВП данного государства на 3-6%. По данным исследования Всемирного банка, проведенного в 2004 г. на основе анализа опыта 92 стран мира, за 1960-2000 гг. увеличение продолжительности сроков обучения населения на 20% обеспечивает 0,15% роста экономики государства⁸. Безусловно, страны, в том числе и Россия, должны инвестировать, прежде всего, в человеческий капитал. Инвестиции в здравоохранение, образование и профессиональное обучение способны не только благотворно повлиять на производительность труда в экономике, но и существенно сни-

⁷ Мэддисон А. Динамические силы капиталистического развития. Режим доступа: <http://www.podrobnosti.ua/society/2005/05/18/21840.html>.

⁸ Калугина З. И. От среднего класса - к креативному // ЭКО. 2007. № 10. С. 105.

зитель уровень социальных проблем (таких как алкоголизм, наркомания, преступность, бедность и т. п.), которые негативно сказываются на уровне жизни населения и на развитии общества.

Ряд исследований ученых показывает, что в число значимых факторов, определяющих инновационный потенциал региона, входят показатели, характеризующие качество человеческого потенциала. К ним относятся численность научно-исследовательского персонала, приходящаяся на единицу экономически активного населения, численность исследователей с учеными степенями, аспирантов и докторантов и др., т.е. занятых так называемой креативной деятельностью⁹. Величина человеческого капитала является одним из факторов, позитивно влияющих на производительность труда в регионе¹⁰. Иными словами, общество, накапливая и развивая интеллектуальный капитал нации, не только позволяет преодолеть кризисные явления, но и умножает свои возможности для экономического роста и социального прогресса.

Следовательно, население развитых “постиндустриальных” стран предпочитает новую форму накопления – вложения в человеческий ка-

питал в его интеллектуальной форме как фактор вхождения в средний класс. В развивающихся же странах норма традиционных сбережений характеризуется явной тенденцией к повышению.

Исходя из всего вышесказанного, можно определить средний класс как совокупность субъектов рынка, реализующих свой человеческий, социальный, интеллектуальный капитал в инновационном процессе, обладающих собственностью и имеющих определенный размер материальной обеспеченности для данного общества.

Безусловно, проблема формирования среднего класса не вызывает сомнений в настоящее время, но различные аспекты, связанные с критериями идентификации, оценками реальной и возможной численности среднего класса, являются предметом острых дискуссий. Бесспорным остается тот факт, что наличие достаточно высокого удельного веса среднего класса в общей численности экономически активного населения выступает одним из важных факторов улучшения уровня и качества жизни современного общества, индикатором его экономического и социального благополучия.

Поступила в редакцию 04.10.2009 г.

⁹ Креативная деятельность – деятельность по созданию на базе знаний инноваций, новых технологических изобретений, моделей и методов ведения бизнеса. Креативный класс состоит из людей, производящих экономические ценности в процессе творческой деятельности.

¹⁰ См.: Амосенок Э.П., Бажанов В.А. Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России // Регион: экономика и социология. 2006. № 2. С. 134-145; Гвоздева Е.С., Штерцер Т.А. Быть умным, чтобы быть богатым. О человеческом капитале как факторе развития России // Наука из первых рук. 2006. № 4. С. 20-23; Филатова Е. В. Влияние инвестиций в человеческий капитал на малый бизнес // Вопр. статистики. 2009. № 9. С. 42-53; Басарева В.Г. Взаимосвязь между уровнем жизни населения и развитием малого бизнеса // Регион: экономика и социология. 2008. № 3. С. 168-182.