

Е.М. АВРААМОВА

Риски снижения уровня благосостояния населения: стратификационный анализ*

Рецессия российской экономики продуцирует риски снижения уровня благосостояния различных слоев населения, в том числе среднего класса. О том, как эти риски оценивает само население, можно судить по результатам репрезентативного для России в целом опроса (выборка — 3,5 тыс. респондентов), проведенного ИНСАП РАНХиГС в 2016 г. Данные опроса позволяют выделить стратификационные группы по отношению к ядру среднего класса. В дальнейшем анализ социально-экономических характеристик ведется по стратификационным группам. Оценены риски снижения уровня благосостояния каждой группы, в том числе риски в сфере занятости и потребления. Исследованы ресурсы представителей различных стратификационных групп, способствующие преодолению рисков снижения благосостояния. Наконец, представлены модели адаптационного поведения, направленные на сохранение достигнутого уровня благосостояния.

Ключевые слова: средний класс, социальная стратификация, социально-экономическая адаптация, вертикальная мобильность, человеческий капитал, социально-экономические ресурсы, уровень жизни.

Идентификация стратификационных групп

Согласно подходу к определению численности среднего класса (СК) на основе концентрации идентификационных признаков¹ можно выявить представителей соответствующего социального образования среди тех, кто отвечают следующим критериям:

- социально-профессиональный статус (к СК причисляются руководители организаций, структурных подразделений, а также специалисты с высшим образованием);
- уровень материальной обеспеченности (оценившие свое материальное положение как “среднее” или “скорее хорошее”);
- социальный статус: оценившие свое социальное положение как “среднее” и “выше среднего”.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00196).

¹ Впервые данный подход был применен в исследовании “Средние классы в России: количественные и качественные оценки” [Средние классы... 2000]. В настоящее время он используется большинством исследователей социальной структуры.

Аврамова Елена Михайловна — доктор экономических наук, профессор, заведующая лабораторией Исследований социального развития Института социального анализа и прогнозирования (ИНСАП) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Адрес: Москва, Пречистенская наб., 11. E-mail: avraamova-em@ranepa.ru

В случае соответствия всем трем критериям мы получаем “ядро” среднего класса, которое составляет 18,4% респондентов; двум критериям — “ближнюю периферию СК” (29,5%); одному критерию — “дальнюю периферию” (26,3% респондентов); не обладают ни одним признаком среднего класса 25,8% населения. Дальняя периферия вряд ли может рассматриваться как средний класс даже в интерпретации “нижний средний”, а лишь как слой, имеющий при благоприятных условиях и мерах благоприятной социальной политики шансы “нарастить” определенные ресурсы, позволяющие войти в соответствующее идентификационное пространство. В этом отношении шансы нижнего класса минимальны.

Наши прежние исследования СК [Аврамова 2005; Аврамова, Малева 2014] свидетельствовали о так называемой статусной несовместимости: ситуации, когда материальное положение и социальное самочувствие не являются следствиями высокого уровня образования и квалификации, как это происходит в социально-экономических системах меритократического типа, где статусы совмещаются. Свежие социологические данные показывают, что эта проблема не преодолена. Признак СК, распространенный на наибольшую по численности группу респондентов (60%), — субъективная оценка общественного положения. Признак “уровень материального положения” характерен для меньшей по численности группы — 49% респондентов. И наконец, наиболее дефицитным признаком оказался социально-профессиональный статус — распространен на 32% респондентов, включенных в экономическую деятельность. Можно заключить, что именно дефицит этого признака, вызванный недостаточным количеством рабочих мест, которые могли бы занимать работники с высшим образованием и соответствующей квалификацией, ограничивает расширение среднего класса. В 2000 г., когда проводилось уже упомянутое исследование [Средние классы... 2000], ситуация была принципиально другая: тогда наиболее дефицитным признаком был доход. Таким образом, за прошедшие 15 лет структура экономики развивалась не в модернизационном направлении, которое бы стимулировало создание инновационных рабочих мест. Но недостаточная модернизационная ориентированность экономики не препятствовала повышению материального достатка, проистекавшего из сырьевой ориентации развития страны.

Ситуация статусной несовместимости и абсолютное доминирование признака социальной самоидентификации подтверждают представление о размытости социальной структуры российского общества, равно как и о том, что ни сложные времена 1990-х гг., ни относительно благополучные ранние 2000-е гг., не способствовали становлению массовых представлений о границах статусных разграничений на основании понимания общих (групповых) возможностей, реализуемых в отстаивании определенных социально-экономических интересов, либо статусных обязанностей, проявляющихся в выполнении функций, имманентных развитому среднему классу. В результате, представление индивида о своем статусном положении не определяет его мотиваций, не согласуется с его пониманием характера и направленности социально-экономических интересов и способов их отстаивания. Следует согласиться с тем, что “социально-позиционные или статусные характеристики индивида не сопряжены в сознании людей с их жизненным миром и поведенческими стратегиями и, соответственно, никак не представлены в их политических или идеологических установках...” [Гудков 2016, с. 208].

Размытость и неартикулированность социальной структуры российского общества не только подтверждает релевантность выделения среднего класса на основании не какого-либо единственного, а целого набора идентификационных признаков, но и возвращает нас к возможностям использования ресурсного подхода [Тихонова 2016], позволяющего каждый идентификационный признак рассматривать как ресурс, необходимый для формирования успешных адаптационных стратегий.

Анализ сочетаний идентификационных признаков среднего класса представлен на рисунке 1. Он показывает, что:

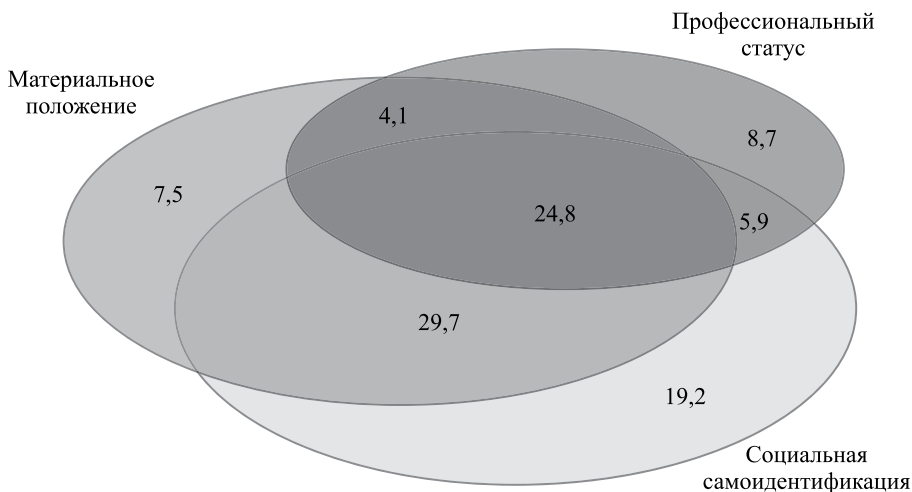


Рис. 1. Концентрация признаков среднего класса
(в % от имеющих хотя бы один идентификационный признак)

– самоидентификация в качестве среднего класса – наиболее профицитный признак. Часто подобная социальная идентичность не подкреплена ни материальным, ни профессиональным статусом;

– имеется группа, обладающая достаточно высоким профессиональным статусом, который не подкреплён ни адекватным материальным вознаграждением, ни статусной самооценкой (по-видимому, ее составляют специалисты с высшим образованием на не руководящих позициях), тем самым данная группа сближается с нижним слоем, для которого более актуальна проблема выживания, нежели успешной адаптации;

– в целом ряде случаев социальная самоидентификация индивидов строится не на материальных и профессиональных, а на иных критериях (наличие высшего образования, уважение окружающих, представления о достойно прожитой жизни и пр.), что не располагает к рефлексии по поводу наращивания ресурсов развития;

– критерий материальной обеспеченности лучше согласуется с критерием социальной идентичности, чем с профессиональным статусом. Это свидетельствует о возможностях извлечения приемлемого дохода из деятельности, не покрываемой вменённым профессиональным статусом, и, таким образом, от данной группы можно ожидать определенных моделей поведения адаптационного характера.

Ранее удалось установить направления изменений профессиональной структуры СК. В 2000-е гг. из его состава выпадали “профессионалы”: занятые деятельностью в потенциально инновационных и наукоемких сферах, и взамен входили занятые в сфере управления и силовых структурах. В этой связи интересно посмотреть сегодняшнюю структуру занятости представителей различных стратификационных групп (см. табл. 1).

Представители ядра и ближней периферии СК встречаются среди занятых всеми видами экономической деятельности, но явно выделяются сферы, где присутствие этих социальных слоев преобладает: государственное управление и финансовая деятельность. Представителей ядра СК реже можно встретить среди занятых в промышленности, торговле, сфере обслуживания. Замечу, что занятость в науке, образовании, здравоохранении, культуре в большей степени характерна для дальней периферии СК. Таким образом, ядро и ближняя периферия среднего класса крайне неоднородны по профессиональному составу, но доля занятых в потенциально инновационных видах деятельности в их составе по-прежнему имеет тенденцию к сокращению.

Профессиональная структура различных стратификационных групп (в % по строке)

Отрасль экономики	Стратификационные группы			
	Нижние слои	Дальняя периферия СК	Ближняя периферия СК	Ядро СК
Промышленность	21,2	27,2	36,0	15,6
Строительство, ЖКХ	28,4	27,4	25,3	18,9
Транспорт, связь	32,4	27,2	25,7	14,7
Торговля, бытовое обслуживание, общественное питание	28,8	22,9	31,6	16,7
Финансы, страхование	9,1	13,6	40,9	36,4
Образование, здравоохранение, наука, культура, спорт	22,5	32,1	24,4	21,0
Государственное управление, силовые и военные структуры	22,0	14,3	34,0	29,7
<i>В целом</i>	<i>25,4</i>	<i>26,1</i>	<i>29,7</i>	<i>18,8</i>

Риски в сфере занятости

По оценке опрошенного населения, уровень материального обеспечения снизился во всех стратификационных группах (см. табл. 2).

Ядро и ближняя периферия СК выделяются тем, что среди их представителей минимально, но преобладают те, чье материальное положение не ухудшилось за последние два года. В остальных группах, безусловно, преобладают те, чье положение ухудшилось.

На поверхностный взгляд, эти данные противоречат результатам исследования СК, проведенного Институтом социологии РАН [Тихонова 2016], но методологически авторы этого исследования выставляют более низкие критерияльные требования к вхождению в СК. В результате его состав оказывается заметно шире. Это позволяет войти в него большей доле квалифицированных работников, занятых в обрабатывающих отраслях, науке, образовании, здравоохранении. Доходы работников данных сфер росли в “тучные” годы, но более низкими темпами, чем доходы занятых в управлении, силовых структурах, банковско-финансовом секторе. В этом смысле вывод авторов исследования Института социологии РАН о том, что наблюдается сокращение доходов представителей квалифицированной рабочей силы вообще и СК в частности, а это — антистимул для роста образования и квалификации занятых в потенциально инновационных отраслях, вовсе не противоречит нашим данным.

Угроза снижения сложившегося уровня благосостояния проистекает как из внешних обстоятельств, обусловленных негативными явлениями в экономике, так и из внутренних, обусловленных социально-экономическими характеристиками. Рассмотрим влияние отдельных групп рисков снижения уровня благосостояния в разрезе стратификационных групп и начнем с оценки текущего положения предприятий (фирм, организаций), где заняты представители различных социальных слоев, а также перспектив развития соответствующих экономических субъектов.

Представители ядра и ближней периферии СК трудятся на предприятиях, чье экономическое положение заметно лучше, чем те, где заняты представители социальных слоев, стоящих на нижних ступенях социальной лестницы. Так, 38% опрошенных из ядра СК сообщили, что заняты на предприятиях (в организациях) с хорошим экономическим положением, а среди нижней группы такую оценку текущему состоянию предприятия дали только 23% респондентов.

В то же время представители ядра СК и его периферии чаще заняты на предприятиях (фирмах, организациях), чье развитие отличается большей стабильностью. Так,

Таблица 2

Изменение материального положения в 2016 г. по отношению к 2014 г. (в % по строке)

Стратификационные группы	Материальное положение		
	Ухудшилось	Не ухудшилось	Затруднились ответить
Нижние слои	80,8	17,0	2,2
Дальняя периферия СК	68,0	31,7	0,3
Ближняя периферия СК	44,4	54,7	0,9
Ядро СК	42,4	55,7	1,9
<i>Всего</i>	<i>59,6</i>	<i>39,1</i>	<i>1,3</i>

Таблица 3

Концентрация внешних рисков в сфере занятости представителей стратификационных групп (в % по строке)

Стратификационные группы	Сумма экономических рисков			
	0	1	2	3
Нижние слои	34,0	24,9	22,6	18,5
Дальняя периферия СК	37,5	29,5	20,1	12,9
Ближняя периферия СК	63,2	19,7	13,3	3,8
Ядро СК	54,9	21,1	16,6	7,4
<i>В целом</i>	<i>47,8</i>	<i>23,8</i>	<i>18,0</i>	<i>10,4</i>

более половины тех, кто входят в нижние слои, заняты на предприятиях, чье положение ухудшилось, среди представителей ядра СК на таких предприятиях работают 37,5%, ближней периферии СК – 30,3%. Объяснение этому, видимо, нужно искать в конкурентных преимуществах СК (присущих более развитому человеческому и социальному капиталу), которые были накоплены и реализованы в сфере занятости не только в более успешно развивающихся отраслях, но и на наиболее успешных предприятиях. То же можно сказать и в отношении перспектив развития предприятий, где заняты представители различных стратификационных групп: нижние слои в большей степени связаны с предприятиями, положение которых, по мнению респондентов, будет и дальше ухудшаться.

Попробуем сгруппировать вызовы, связанные с внешними по отношению к представителям стратификационных групп факторами, а именно, занятость на предприятиях: 1) находящихся в плохом экономическом положении; 2) положение которых ухудшилось; 3) положение которых будет ухудшаться. Можно заключить, что угрозы, связанные с положением предприятий, концентрируются в нижних стратификационных группах, в то время как свободны от них в основном представители ядра и ближней периферии СК (см. табл. 3).

Вторая группа рисков связана с угрозой потери работы. У нижних слоев она заметно выше. Так, 90% представителей ядра СК рассчитывают сохранить рабочее место, в то время как в нижнем слое на это надеются менее 70%.

Полученные данные свидетельствуют, что в представлении большинства опрошенных, к какой бы стратификационной группе они ни относились, поиск новой работы в настоящее время связан с большими трудностями. Более того, по мнению 30% относящихся к нижнему слою, равноценное рабочее место найти практически невозможно, и так же считают около 20% представителей СК. Это свидетельствует о сжатии рынка

труда и слабой трудовой мобильности, которая могла бы нивелировать угрозы снижения уровня благосостояния, связанные с ухудшением положения предприятия и потерей рабочего места. Но, впрочем, находящиеся в ядре и ближней периферии СК оказываются в лучшем положении по сравнению с другими стратификационными группами.

Агрегируя риски, связанные с сохранением рабочего места и перспективами трудоустройства в случае его потери, можно заключить, что в наиболее устойчивом положении в сфере занятости находятся представители ядра СК, далее, по мере опускания по статусной лестнице, устойчивость в сфере занятости снижается. Вместе с тем нужно обратить внимание на то, что дифференциация между стратификационными группами не так велика, как можно было бы предположить, исходя из размера человеческого капитала, которым обладают различные стратификационные группы. Напомню, что условием включения в состав СК было обладание высшим профессиональным образованием и квалификацией. Из этого может следовать тенденция снижения различий между СК и нижними слоями и увеличения отрыва между ним и верхним слоем. Но вторую часть этой гипотезы невозможно проверить, так как представители верхнего слоя практически не попадают в выборки массовых опросов.

Риски в сфере потребления

Другая группа рисков связана с изменением характера потребительской активности. Трансформацию имеющихся здесь моделей есть смысл рассматривать именно в аспекте рисков, а не только как феномен снижения уровня благосостояния, поскольку потребление характеризует еще и статусную принадлежность, а также образ жизни и тип адаптационного поведения.

Снижение общей потребительской активности зафиксировано как официальной статистикой, так и социологическими данными, показывающими, что этот процесс затронул все стратификационные группы населения. Так, сократили расходы на товары и услуги 88,6% представителей нижних слоев; 76,7% — дальней периферии СК; 64,7% — ближней периферии СК и 60,5% — ядра СК. Приведенные данные указывают на то, что ядру и ближней периферии СК в большей степени, чем нижним слоям, удастся сохранить уровень потребительской активности, но так же, как и другие, они включились в режим экономии, поскольку доля сокративших потребление и в этих группах превышает половину их численности.

Признак, характеризующий не только уровень материальной обеспеченности, но и пространство потребительской активности, — доля свободных средств, остающихся за пределами расходов на питание. По нему ядро СК отрывается от всех остальных групп, в том числе и от ближней периферии, имея в своем составе 32% тех, кто тратят на питание менее трети бюджета (против 18,7% в ближней периферии, 17,1% — дальней периферии и 13,7% в нижнем слое).

Сокращение потребительской активности во всех группах — устойчивый тренд, и его устойчивость подкрепляется объемом негативных ожиданий в отношении возможностей расширения потребления в будущем. То есть сокращение потребления отражает не только снижение доходов, но и массовые представления о негативном характере перспектив экономического развития. Вопреки выводам, которые делают некоторые исследователи о том, что нижние слои не изменили характер потребительской активности, поскольку он и раньше находился на очень низком уровне, наши данные показывают, что критическое снижение потребления произошло именно в нижней доходной группе, где существенно снизились расходы на питание и лекарства, а также на медицинские и образовательные услуги. Последнее важно, поскольку именно доступ к образованию и здравоохранению дает шансы наращивания человеческого капитала — ресурса выхода из бедности.

Сокращение потребления в сферах, характеризующих образ жизни, в большей степени типично для СК, и, таким образом, его представители столкнулись не только с сокращением доходов, но и с сокращением возможностей — того, что определяет стиль

жизни и социальное самочувствие не в меньшей степени, чем материальная составляющая. Вместе с тем и наши, и другие [Мареева 2016] исследования СК демонстрируют низкую чувствительность российского населения к понижению уровня жизни и снижению потребительских стандартов, увязывая это с необходимостью укрепления страны.

Ряд экспертов предполагают, что слабая чувствительность к сокращению потребительских возможностей проистекает из “бедного сознания”, и возвращение к суженному потреблению воспринимается большинством населения как восстановление некой нормы [Красильникова 2016]. Думаю, сложившиеся модели потребительского поведения есть следствие не особого типа сознания, а результат рационального поведения, в соответствии с которым население инвестирует в то, что, по его мнению, может давать отдачу. Так, наши исследования в сфере образования [Авраамова, Логинов 2014] свидетельствуют: две трети родителей, имеющих детей-школьников, платят за их дополнительные занятия, рассчитывая, что в будущем, когда дети вырастут, это создаст им необходимые конкурентные преимущества. Правда, в дальнейшем инвестиции в дополнительное образование взрослых существенно снижаются по сравнению с тем, сколько вкладывается в детей. Таким образом, российское население, серьезно относясь к задаче повышения индивидуальной конкурентоспособности и вкладывая усилия и инвестиции на ранних стадиях формирования образовательных траекторий, в дальнейшем в своем большинстве теряет интерес к “образованию в течение жизни”. Происходит это вследствие узости сфер реализации человеческого потенциала, слабоконкурентной среды, характерной для немеритократических обществ, слабости институтов, поддерживающих индивидуальные усилия. Таким образом, в сфере образования я не склонна видеть проявления “бедного сознания”.

Сложно обстоит дело с инвестициями в здоровье. С одной стороны, доказана их полезность [Рощина 2008], подтвержденная интересом работодателей и населения к услугам добровольного медицинского страхования в годы, предшествующие реформам в сфере здравоохранения. Теперь, как можно предположить, этот интерес падает. К тому же реформа здравоохранения, как показывают исследования ВЦИОМ (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115370>), существенно нарушила сложившийся *modus operandi* во взаимодействии населения с учреждениями здравоохранения. В результате население отказывается от долгосрочных стратегий инвестирования в здоровье и возвращается к неформальным практикам получения медицинских услуг. И это также представляется следствием не “бедного сознания”, а институциональных дисфункций в этой важной для накопления человеческого капитала сфере.

Тем более это относится к возможностям инвестирования в жилье. Специалистами проведены расчеты доступности жилья в разрезе квинтильных доходных групп, которые показывают, что до 2011 г. приобретение жилья (стандартной двухкомнатной квартиры на первичном или вторичном рынке) было доступно только для представителей наиболее обеспеченной – пятой – квинтильной доходной группы населения. В 2011 г. оно стало доступно также для представителей четвертой квинтильной группы. Для остальных доходных групп жилье на первичных и вторичных рынках, согласно международной методологии оценки, оказывается недоступно [Шнейдерман, Ноздрина 2014]. В этой связи сбережения для приобретения в дальнейшем жилья не представляются большинству населения рациональной стратегией, тем более в условиях отсутствия особого доверия к институтам, ответственным за сохранность сбережений.

Вернемся к рискам, исходящим из сферы потребления. Серьезный риск тут – тип кредитного поведения, сложившийся в годы, предшествующие последнему кризису. Из полученных данных следует высокоактивное кредитное поведение всех стратификационных групп; нет различий и в формах, по которым осуществляются кредитные обязательства. Иное дело – задолженность по выплатам кредитов, которая вдвое чаще встречается в нижней группе по сравнению с ядром СК.

Теперь оценим потребительские риски в целом (см. табл. 4), суммируя для этого все рассмотренные виды. Ядро СК выигрывает у других групп в том, что среди его представителей имеется бо́льшая, чем в других группах, доля тех, кто оказались вне

Потребительские риски представителей стратификационных групп (в % по строке)

Стратификационные группы	Потребительские риски		
	Отсутствуют (ни одного или один) ²	Незначительные (2 риска)	Существенные (более 2 рисков)
Нижний слой	19,2	40,0	40,8
Дальняя периферия СК	23,7	43,1	33,2
Ближняя периферия СК	39,0	38,1	22,9
Ядро СК	37,8	44,6	17,6
<i>В целом</i>	<i>29,6</i>	<i>41,1</i>	<i>29,3</i>

зоны риска (12,2% по сравнению с 1% в нижней группе). В такой типологии хорошо видно, что потребительская активность ядра и периферии СК находится, как и для нижних слоев, в зоне риска, но эти риски слабее.

Ресурсы стратификационных групп

Теперь посмотрим на другую сторону проблемы: какими ресурсами, позволяющими противостоять рискам снижения уровня благосостояния, обладают представители различных стратификационных групп. Что касается дополнительной занятости (ресурсу, который способствовал успешной адаптации населения в начале 1990-х гг.), то данные свидетельствуют, что ее распространение по стратификационным группам достаточно равномерно, но в ядре СК имеющих дополнительную занятость меньше, чем в остальных группах. Одно из проявлений стабилизации социально-экономического уклада в начале 2000-х гг. как раз и заключалось в переходе от вторичной и множественной занятости как способа адаптации к единичной занятости с относительно высокой оплатой труда, что в большей степени характерно для представителей ядра СК.

Важный ресурс – наличие сбережений, и здесь ядро СК выделяется как наиболее массовый слой держателей сбережений: их имеют 40,5% против 12,3% в нижнем слое. Относительно размера сбережений можно судить по ответам на вопрос, какова “подушка безопасности”, то есть на какой срок хватит сбережений в случае потери других источников дохода. Значительные сбережения, позволяющие прожить два года и более, имеются только в ядре (11,9%) и ближней периферии СК (9,1%). Другие стратификационные группы сбережениями в таком размере не обладают. Наиболее многочисленная группа представителей ядра и ближней периферии СК имеют сбережения, позволяющие прожить несколько месяцев.

Важный ресурс, способный нивелировать риски снижения уровня благосостояния, – наличие второго жилья, которое можно сдавать. Этим ресурсом представители ядра СК обладают чаще остальных – 16% против 4,7% в нижнем слое.

В качестве ресурса можно также рассмотреть имущественную обеспеченность представителей стратификационных групп. Как ресурс она выступает в качестве возможности сократить расходы на приобретение товаров длительного пользования без ущерба для качества жизни. Имущественный парк можно условно разделить на товары бытового назначения, информационные товары и премиум-товары, определяющие более высокое качество жизни. Из таблицы 5 следует, что товарами бытового назначения (холодильник, стиральная машина) обладают в равной степени представители всех групп населения. Информационные товары (компьютер, смартфон, Интернет)

² В отношении потребительских рисков (в отличие от других видов) следует признать относительно безрисковыми домохозяйства с одним актуальным видом. Это связано с тем, что в условиях экономического кризиса в массовых группах практически не встречаются домохозяйства, абсолютно не испытывающие его негативных последствий.

Таблица 5

Имущественная обеспеченность представителей стратификационных групп (в %)

Стратификационные группы	Уровень имущественной обеспеченности		
	Наличие товаров бытового назначения	Наличие информационных товаров	Наличие премиум-товаров
Нижний слой	98,1	80,9	10,5
Дальняя периферия СК	98,9	90,5	17,4
Ближняя периферия СК	99,5	91,7	25,5
Ядро СК	98,5	96,6	39,0
<i>В целом</i>	<i>98,8</i>	<i>89,5</i>	<i>22,0</i>

Таблица 6

Имущественная обеспеченность представителей стратификационных групп (в % по строке)

Стратификационные группы	Уровень имущественной обеспеченности ³		
	Низкий (до 3 предметов)	Средний (4–6 предметов)	Высокий (более 6 предметов)
Нижний слой	26,2	70,2	3,6
Дальняя периферия СК	12,7	79,6	7,7
Ближняя периферия СК	11,8	73,0	15,2
Ядро СК	3,8	63,8	32,4
<i>В целом</i>	<i>14,3</i>	<i>72,3</i>	<i>13,4</i>

также достаточно широко распространены, и можно говорить о вхождении информационного имущества в число нормативно необходимого. В то же время видно смещение численности обладателей соответствующих товаров в сторону верхних стратификационных групп, особенно ядра СК, где они распространены почти стопроцентно. Что касается премиум-товаров (посудомоечные машины, кондиционеры), то ими в большей мере обладают представители ядра СК.

Функцию “запаса прочности” имущественная обеспеченность может выполнять в том случае, если парк имущества полностью укомплектован и достаточно современен. Именно таков он у большинства представителей СК (65% в ядре и 58% в ближней периферии). Но и нижний слой отстал в этом отношении незначительно: 46% соответствующего слоя обладают хорошей имущественной обеспеченностью. В этом смысле “тучные” годы с высокой потребительской, пусть и кредитной, активностью не прошли даром. Вместе с тем имеется и значительная группа представителей ядра СК, которая нуждается в обновлении имущественного парка. Причем финансовую возможность для этого имеют менее трети ее представителей.

Определим уровень имущественной обеспеченности различных стратификационных групп, исходя из количества предметов длительного пользования (см. табл. 6). Из данных таблицы следует, что ядро СК выделяется как наиболее имущественно обеспеченный слой, в его составе практически нет тех, у кого она может быть оценена как низкая. Но уже ближняя периферия заметно отстает от ядра, еще более отстают слои, располагающиеся ниже. Это означает, что запас прочности, создаваемый

³ По количеству имеющихся предметов имущества (максимум – 8, в том числе холодильник, стиральная машина, посудомоечная машина, персональный компьютер, доступ в Интернет, кондиционер, смартфон, автомобиль).

накопленным имуществом, не особенно велик даже в верхних стратификационных группах. Можно предположить, что снижение потребительской активности, о характере которой шла речь выше, сегодня может рассматриваться как достаточно сжатая во времени адаптационная стратегия. В длительном периоде она неминуемо будет давать сбои.

В таблице 7 представлены определившиеся типы ресурсообеспеченности представителей различных стратификационных групп.

Таблица 7

Типы ресурсообеспеченности представителей стратификационных групп
(в % по строке)

Стратификационные группы	Типы ресурсообеспеченности ⁴		
	Низкая (ресурсы отсутствуют)	Средняя (1 ресурс)	Высокая (2 и более ресурса)
Нижний слой	68,4	26,8	4,8
Дальняя периферия СК	59,7	31,6	8,7
Ближняя периферия СК	48,1	32,4	19,5
Ядро СК	34,8	37,4	27,8
<i>В целом</i>	<i>55,1</i>	<i>31,5</i>	<i>13,4</i>

Разумеется, высокой ресурсообеспеченностью отличается прежде всего ядро СК и, с отставанием, его ближняя периферия. В то же время хорошо видна внутренняя неоднородность СК: его состав разделился практически равномерно по трем типам ресурсообеспеченности.

Адаптационные практики

Приспособление к новой реальности (или, как ее представляют, “новой нормальности”) со сниженными стандартами потребления и повышенными угрозами в сфере занятости должно идти за счет адаптационных практик, релевантных имеющимся ресурсам (см. табл. 8). СК (его и ядро, и ближняя периферия) выделяются среди общего состава населения как носители каких-либо адаптационных практик: их отсутствие фиксируется у 34,6% представителей ближней периферии и 37% у представителей ядра против 61,5% представителей нижнего слоя и 50,8% дальней периферии СК.

Примерно пятая часть представителей ядра среднего класса инвестировали в средства передвижения и недвижимость. Уже в ближней периферии соответствующая группа почти вдвое меньше по численности. Ядро СК также более активно осуществляет сберегательные стратегии. Создание запаса прочности в виде имущества длительного пользования можно отнести к стратегиям СК. А множественная занятость, приработки в наибольшей степени типичны для поведения представителей ближней периферии СК, нежели его ядра, ибо в нем наиболее уверенно чувствуют себя в сфере занятости. Важно, что использование личного подсобного хозяйства распространилось на все без исключения стратификационные группы примерно равным образом. И лишь в ядре СК распространенность этой стратегии сокращается.

⁴ Максимум — 4 (наличие дополнительной занятости, наличие сбережений, наличие жилья для возможной сдачи, высокий уровень имущественной обеспеченности).

Адаптационные практики различных стратификационных групп (в %)

Стратегии	Стратификационные группы				
	Нижние слои	Дальняя периферия СК	Ближняя пе- риферия СК	Ядро СК	В целом
Купили автомобиль (средства передвижения), недвижимость (жилье)	4,0	8,2	11,1	18,9	10,0
Купили валюту, ценные бумаги, золото и т.п.	1,1	1,6	1,9	7,6	2,6
Отложили деньги	5,4	10,3	15,6	24,2	13,2
Купили товары длительно- го пользования (компью- терную, бытовую технику, мебель и т.п.)	13,5	17,5	35,2	36,7	25,2
Нашли вторую работу, подработки	11,3	12,2	17,5	8,3	12,8
Стали выращивать больше овощей и фруктов, завели скотину	13,2	15,1	15,4	11,0	13,9
Получили образование по профессии, востребован- ной в настоящее время	4,3	2,6	8,3	4,5	5,1
Ничего из перечисленного не делали	61,5	50,8	34,6	37,1	46,3

* * *

Подводя итоги, можно сказать, что большинство населения России находится в зоне риска снижения уровня благосостояния, включая около 40% представителей ядра и ближней периферии СК. Наибольшие угрозы испытывают нижние слои из-за относительно невысокой индивидуальной конкурентоспособности на рынке труда, отсутствия монетарных и немонетарных ресурсов, способствующих реализации каких-либо адаптационных практик, помимо сокращения расходов на товары и услуги.

Социальные слои, обладающие большим запасом ресурсов, также слабо включены в адаптационную деятельность трудового либо инвестиционного характера, возможно, вследствие тактики выжидания и надежд на скорое преодоление негативных явлений в экономике. Среди адаптационных практик выделяется занятость в личном подсобном хозяйстве, то есть архаичный тип адаптационного поведения.

Можно сказать, что российский СК находится в определенном кризисе, который проявляется в отсутствии модернизационного тренда экономического развития и дефиците рабочих мест в инновационных отраслях. Это сдерживает расширение его численности; в уровне накопления человеческого потенциала, который превосходит уровень его реализации; в общей размываемости СК, что ведет к потере его качественной определенности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Авраамова Е.М. (2005) Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки // *Общественные науки и современность*. № 1. С. 17–24.
- Авраамова Е.М., Логинов Д.М. (2014) Образовательные стратегии формируются в семьях, где есть дети-школьники // *Народное образование*. № 5. С. 52–58.
- Авраамова Е.М., Малева Т.М. (2014) Эволюция российского среднего класса: миссии и методология // *Общественные науки и современность*. № 4. С. 5–17.
- Гудков Л.Д. (2016) Парадоксы изучения социальной структуры в России // *Историческая и социально-образовательная мысль*. Т. 8. № 2/2. С. 207–224.
- Красильникова М. (2016) Бедных у нас – две трети страны // *Новая газета*. № 42. 20 апреля.
- Мареева С.В. (2016) Ценности и установки российского среднего класса в период экономического кризиса // *Общественные науки и современность*. № 4. С. 65–78.
- Рощина Я. Отдача от позитивных и негативных инвестиций в здоровье. Препринт WP3 /2008/05. Серия WP3. НИУ-ВШЭ (<https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/78807865>).
- Средний класс в России: количественные и качественные оценки (2000). М.: ТЕИС.
- Тихонова Н.Е. (2016) Влияние кризиса на жизнь российского среднего класса // *Общественные науки и современность*. № 4. С. 48–65.
- Шнейдерман И.М., Ноздрин Н.Н. (2014) Опыт интегральной характеристики уровня развития жилищной сферы в регионах России // *Вопросы статистики*. № 1. С. 64–74.

The Risks of Reducing the Level of Welfare: Stratification Analysis

E. AVRAAMOVA *

* **Avraamova Elena** – Head of Department, Institute of Social Analysis and Forecasting of The Russian Presidential Academy of National and Public Administration. Address: Prechistenskaya nab., 11, 119034, Moscow, Russian Federation. E-mail: avraamova-em@ranepa.ru

Abstract

The coming recession of the Russian economy produces the risks of reducing the level of welfare of different segments of the population, including the middle class. The results of the representative poll, conducted all over Russia (the sample is 3,5 thousands respondents) by INCAP RANEPa in 2016, allow us to assess how these risks are estimated by the population itself. The research data enable us to distinguish stratification groups in relation to core of middle class. Further the analysis of socio-economic characteristics is conducted by stratification groups. The risks of welfare reduction of each group including risks in the sphere of employment and consumption are estimated. The resources of representatives of different stratification groups contributing to overcoming the risks of welfare reduction are explored. Finally, the models of adaptation behavior aimed at preserving the reached level of welfare are represented.

Keywords: middle class, social stratification, socio-economic adaptation, upward mobility, human capital, socio-economic resources, standard of living.

REFERENCES

- Avraamova E.M. (2005) Formirovanie srednego klassa v Rossii: opredelenie, metodologiya, kolichestvennye ocenki [The middle class formation in Russia: defining, methodology, quantitative evaluation]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no.1, pp. 17–24.
- Avraamova E.M., Loginov D.M. (2014) Obrazovatel'nye strategii formiruyutsya v sem'yah, gdeest' deti-shkol'niki [Educational strategies are formed in families where there are children-students]. *Narodnoe obrazovanie*, no. 5, pp. 52–58.

Avraamova E.M., Maleva T.M. (2014) Evolyuciya rossijskogo srednego klassa: missii i metodologiya [Evolution of the Russian middle class: mission and methodology]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 4, pp. 5–17.

Gudkov L.D. (2016) Paradoxy izucheniya social'noj struktury v Rossii [Paradoxes of the study of social structures in Russia]. *Istoricheskaya i social'no-obrazovatel'naya mysl'*, vol. 8, no. 2/2, pp. 207–224.

Krasil'nikova M. (2016) Bednyh u nas – dve treti strany [Poor we have two-thirds of the country]. *Novaya gazeta*, no. 42.

Mareeva S.V. (2016) Cennosti i ustanovki rossijskogo srednego klassa v period ekonomicheskogo krizisa [Values and attitudes of the Russian middle class during the economic crisis]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 4, pp. 65–78.

Roshchina Ya. (2008) *Otdacha ot pozitivnyh i negativnyh investitsij v zdorov'e* [Return on positive and negative investments in health] Preprint WP3 /2008/05. Seriya WP3. HSE (<https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/78807865>).

Srednij klass v Rossii: kolichestvennye i kachestvennye otcenki (2000) [The middle class in Russia: quantitative and qualitative assessment]. M.: TEIS.

Shnejderman I.M., Nozdrina N.N. (2014) Opyt integral'noj harakteristiki urovnya razvitiya zhilishhnoy sfery v regionah Rossii [Experience integral characteristics of the level of development of the housing sector in the regions of Russia]. *Voprosy statistiki*, no.1, pp. 64–74.

Tihonova N.E. (2016) Vliyanie krizisa na zhizn' rossijskogo srednego klassa [The impact of the crisis on the lives of the Russian middle class]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 4, pp. 48–65.