

---

DUM SPIRO, SPERO

---

*Пока дышу, надеюсь* (лат.)

SPERO | № 10/2009

Spring—Summer 2009

S  
P  
E  
R  
O  
SOCIAL  
POLICY:

xpertise

ecommendations

verviews

SPERO | № 10/2009

Весна—Лето 2009

С  
П  
Э  
Р  
О

СОЦИАЛЬНАЯ  
ПОЛИТИКА:

экспертиза

рекомендации

обзоры

## **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

Павлова-Сильванская Марина Павловна <i>(председатель)</i>	к. и. н., консультант журнала «Pro et Contra» московского центра Карнеги
Аузан Александр Александрович	д. э. н., профессор, зав. кафедрой прикладной институциональной экономики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, президент Института националь- ного проекта «Общественный договор», президент Ассоциации независимых центров экономического анализа
Васильев Сергей Александрович	д. э. н., заместитель председателя Внешэкономбанка, научный руководитель Международного центра социально- экономических исследований «Леонтьевский центр»
Вишневский Анатолий Григорьевич	д. э. н., действительный член РАЕН, директор Института демографии ГУ-ВШЭ, главный редактор электронного еженедельника «Демоскоп Weekly»
Лукьянов Федор Александрович	главный редактор журнала «Россия в глобальной политике»
Малева Татьяна Михайловна	к. э. н., ДВА, директор Независимого института социальной политики, главный редактор журнала
Плискевич Наталья Михайловна	заместитель главного редактора журнала «Общественные науки и современность», редактор журнала «Social Science», ст. н. с. Института экономики РАН
Полетаев Андрей Владимирович	д. э. н., профессор, заместитель директора Института гума- нитарных историко-теоретических исследований ГУ-ВШЭ, заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений РАН
Ясина Ирина Евгеньевна	к. э. н., ведущий научный сотрудник Института экономики переходного периода, председатель Экспертного совета Клуба региональной журналистики

## **РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА**

Главный редактор	Малева Татьяна Михайловна, к. э. н., ДВА, директор НИСП
Зам. главного редактора	Синявская Оксана Вячеславовна, к. э. н., зам. директора НИСП
Ответственный редактор	Фетисова Марина Игоревна, директор публикационной программы НИСП
Члены редколлегии	Зубаревич Наталья Васильевна, д.г. н., директор региональной программы НИСП  Овчарова Лилия Николаевна, к. э. н., зам. директора НИСП

Издание осуществляется при финансовой поддержке  
Фонда Форда и Фонда Дж. и К. Макаруров

# СОДЕРЖАНИЕ

**ЕВГЕНИЙ САБУРОВ. А ЧЕЛОВЕК — ПОПЫТКА ЖИТЬ...**

**7**

## **В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ: МОДЕРНИЗАЦИЯ**

**Т.М. Малева, Л.Н. Овчарова**

**СОЦИАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ В РОССИИ: ТЕОРИЯ, ИСТОРИЯ, ВЫЗОВЫ**

**11**

**Н.В. Зубаревич**

**ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ РАКУРС МОДЕРНИЗАЦИИ**

**33**

**А.Г. Вишнеvский**

**НЕЗАВЕРШЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ В РОССИИ**

**55**

## **ВОЗВРАЩАЯСЬ К ТЕМЕ: СРЕДНИЙ КЛАСС**

**А.Е. Шаститко, С.Б. Авдашева, М.А. Овчинников**

**КОНКУРЕНЦИЯ И СТРАТЕГИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СРЕДНЕГО КЛАССА:  
ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ**

**83**

**А.Г. Левинсон**

**О КАТЕГОРИИ «СРЕДНИЙ КЛАСС»**

**105**

## **ВОЗВРАЩАЯСЬ К ТЕМЕ: РОЖДАЕМОСТЬ**

**О.В. Синяvская, А.О. Тындик**

**РОЖДАЕМОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ОТ ПЛАНОВ К ДЕЙСТВИЯМ?**

**131**

**Я.М. Рощина, А.Г. Черкасова**

**ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ФАКТОРОВ РОЖДАЕМОСТИ  
ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ  
РОССИЙСКИХ ЖЕНЩИН**

**159**

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЗАРУБЕЖНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Д. Голдторп, М. Джексон

**МЕЖПОКОЛЕНЧЕСКАЯ КЛАССОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ  
В СОВРЕМЕННОЙ ВЕЛИКОБРИТАНИИ: ПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ  
И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ**

**181**

## ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ

Л.Н. Овчарова, М.А. Малкова

**ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НАСТРОЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

**201**

## КНИЖНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

Е.Б. Головляница

**ШКАРАТАН О.И. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО  
И ЕГО ВОСПРОИЗВОДСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

**211**

## ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

М.И. Левина

**НОВОЕ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ**

**217**

## SUMMARIES

**SUMMARIES**

**237**

## ЕВГЕНИЙ САБУРОВ. А ЧЕЛОВЕК — ПОПЫТКА ЖИТЬ...

20 июня 2009 г. умер Евгений Сабуров, выдающийся экономист, поэт, драматург.

Предваряя свою поэтическую подборку в журнале «Знамя», сам о себе он писал так:

«Родился в Крыму. Выучился в Москве на математика, но занялся экономикой. Стихи пишу сколько себя помню. Печатался скудно, потому что это дело казалось малоинтересным. Сходил в правительство, когда объявили демократию, попал в самое пекло. Можно сказать, на моих руках СССР развалился. Съездил за границу на родину, поруководил, но вернулся живым. Под нажимом внезапно



обрушившегося на меня свободного времени защитил докторскую и выпустил наконец два сборника стихотворений «Пороховой заговор» (1995 г.) и «По краю озера» (2001 г.). Занимаюсь образованием. Думаю, что это возрастное<sup>1</sup>.

На вопрос «Как может сочетаться в одной личности поэт и политический деятель?» в одном из интервью<sup>2</sup> Евгений Федорович отвечал просто: «Ничего парадоксального: это ведь один и тот же способ мышления! Мышление, направленное на конкретное действие.

Поэт пишет стихи; госдеятель принимает решения. То и другое требует конкретности мысли, и противоположен этому разве что мыслительный механизм фундаментального ученого, который работает по преимуществу с абстракциями, стараясь не выразить или изменить ситуацию, как эти двое, а только ее объяснить».

Вспоминая этого замечательного человека, публикуем некоторые его стихотворения<sup>3</sup>.

\*\*\*

А человек — попытка жить,  
уйти и дом свой сокрушить,  
из мрака славы и порядка  
шагнуть на утренний причал,  
и то, что горько, то, что сладко,  
и радость, в общем, и печаль

<sup>1</sup> Цит. по <http://www.ruthenia.ru/nemzer/saburov.html>.

<sup>2</sup> Полный текст интервью см. [http://www.liter.net/=/Sid/conversations/sid\\_riviera2007-0203\\_saburov.htm](http://www.liter.net/=/Sid/conversations/sid_riviera2007-0203_saburov.htm).

<sup>3</sup> Из сборника «Пороховой заговор» (1995 г.) <http://www.vavilon.ru/texts/saburov2-1.html>.

собрать в единую шепотку  
и выстрелить собою вбок,  
повизгивая от щекотки  
своих надежд, своих тревог.

Между загадываньем вдаль  
и просто знаньем наперед  
живет один кровавый род,  
который называют «трепет».  
Он на начало из начал  
прожорливый разинет рот,  
набросится и жадно треплет

тебя, а ты из глубины  
провозгласи свою свирепость,  
свою невинность растяни,  
как нарисованную крепость,  
на пальцах рук, на пальцах ног  
и выстрели собою вбок.

#### ИЗ 1991 ГОДА<sup>4</sup>

##### 1.

Мы вырвались из плена и устали  
стремиться вдаль.  
Внезапно неба сталью  
искусственный над нами встал

наш потолок. Мы были —  
мы это твердо знали, —  
ну а теперь мы — мы ли? —  
или мы в мыле стаи

волчи, терзающие ближнего поспешно,  
поскольку с голодухи всё равно,  
и наше настоящее безбрежно  
от времени отстранено?

Мы чувствуем вот эту вот минуту,  
бездонную и согнутую в нас.  
Свободны, обездолены, беспутны,  
мы загнаны в свое сейчас.

История в истерике. Ей нечем  
остановить и обустроить время,  
латинские мечи срубают плечи,  
и греческие мечутся триремы,

<sup>4</sup> Из сборника «По краю озера» (2001 г.) <http://www.vavilon.ru/texts/saburov1.html>.

и благородные меркантилисты  
всё верят, что на путь благой наставят,  
внушат нам пафос цифр и прелесть мысли,  
но мы устали, Боже, как устали.

\*\*\*

Я не тужу, что жизнь моя прошла,  
нежны и заповедны стали споры,  
необязательны и жестки разговоры.  
Утрата чувств — утрата ремесла.

Я, может быть, лишь порожденье моря,  
волны, которая во мне текла  
и создавала разум и уклад,  
вкус радости и счастье горя.

Нет. Все на свете бесконечно ново!  
Хоть небо благодушно и сурово,  
пусть я и отражен откуда-то,

но все мое стрелой провешено  
в пространстве, что ни йоты не остудит,  
как в облаке распавшаяся женщина.

\*\*\*

Мир чудесен и небесен.  
Бог во мне, а я ведь тесен.  
Изнутри смотрю на мир.  
Ох бы, распахнуть бы окна,  
чтобы все вокруг намокло  
в самой тесной из квартир.

По сиреневым и красным,  
желтым, белым, ну, цветастым,  
разноколерным цветам  
дождь сечет, хлеща, спадая,  
снова силу набирая.  
Почему же я не там?

Ограничен дряблым телом,  
хоть и слабый, но умелый,  
думаю о том, о сем.  
Вечно в трудном диалоге  
шевелю усами в Боге,  
будто бы в затоне сом.

\*\*\*

Синим утром, серым утром  
летом или же зимой,  
глупо это или мудро —  
из дому иду домой.

Я не замечаю часто  
этого, того ли дня.  
Чувство города и часа  
ускользает от меня.

Небо слепо и пушисто,  
строчки точек надо мной.  
В воздухе пустом и чистом  
галка — буквой прописной,

воробья совсем немного,  
и помечена земля  
ласточкой — заметкой Бога,  
сделанною на полях.

И не просто станет просто,  
если жизнь моя прошла, —  
разрешатся все вопросы,  
завершатся все дела.

В синем небе, в небе сером —  
не оплакивай меня! —  
воздается полной мерой  
чувство города и дня.

## СОЦИАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ В РОССИИ: ТЕОРИЯ, ИСТОРИЯ, ВЫЗОВЫ

Малева Т.М., к.э.н., директор Независимого института социальной политики  
Овчарова Л.Н., к.э.н, зам. директора Независимого института социальной политики

*Текущий экономический кризис актуализировал научную и политическую дискуссию о сценариях будущего развития России. В мае этого года Президент РФ своим указом образовал комиссию по модернизации и технологическому развитию экономики. Модернизация вернулась в дискурс будущего развития, и это не может не радовать, огорчает только тот факт, что, похоже, она фокусируется на технологических аспектах, оставляя в стороне социальный контекст. Вместе с тем, не поняв, какие социальные группы станут движущей силой нового индустриального рывка, а кто останется равнодушен к модернизационным сигналам или будет тормозить развитие, — трудно рассчитывать на успех.*

*В данной статье рассматриваются социальные аспекты модернизации, как в контексте результатов пройденных этапов, так и в рамках новых вызовов и ограничений. Одно из основных отличий современного этапа модернизации в том, что на первый план выходят проблемы развития человека, инвестиций в человеческий капитал, повышения производительности труда, поскольку в мире сложилось понимание, что главное конкурентное преимущество современной высокоразвитой страны связано с качеством человеческого капитала и факторами, которые непосредственно обеспечивают жизнедеятельность людей. К ним в первую очередь относятся сферы образования, здравоохранения, жилье, инфраструктура, пенсионное обеспечение, воспроизводственный потенциал населения в количественном и качественном измерении.*

*Авторы обращают внимание на то, что нынешнему этапу модернизационного развития свойственно перераспределение функций по обеспечению уровня и качества жизни населения между различными участниками социального процесса — государством, рынками, специализированными социальными институтами, семьями и социальными сетями. Вектор этого перераспределения — передача ряда функций и полномочий от семьи к рынкам и институтам, что приводит к формированию рынка социальных услуг. В свою очередь рынки предъявляют все более высокие требования к профессиональным и квалификационным качествам занятого населения, ориентируясь на рост его экономической активности и повышение производительности труда.*

Поиск наиболее эффективных вариантов развития страны, актуализированный в 2008 г. новым политическим циклом и осознанием политиками и экспертами того, что страна достигла некой «развилки на пути цивилизационного движения»<sup>1</sup>, возродил интерес к модернизационной теории. Данная теория опирается на междисциплинарный подход к объяснению и обоснованию развития, что и позволило ей стать весьма влиятельным направлением общественно-теоретической мысли. Экономический кризис

<sup>1</sup> [Коалиции для будущего. Стратегии развития России, 2007.]

2008–2009 гг. еще более обостряет этот вопрос, стимулируя поиск решений, которые в предшествующие «благоприятные» периоды были либо не видны, либо не нужны. Несмотря на то, что кризис был спровоцирован внешними по отношению к российской экономике факторами, он в полной мере обнажил внутренние диспропорции нашей экономики и общества. И столь желаемое завершение мирового кризиса отнюдь не будет означать решение внутренних российских экономических и социальных проблем. Более того, их нерешенность может стать барьером для эффективного выхода на посткризисную траекторию развития.

Согласно неомодернизационным принципам, суть модернизации сводится к формированию сильной в экономическом, политическом, научном, военном и иных отношениях страны при росте благосостояния ее населения. При этом признается многолинейность развития, положительная роль некоторых традиций в ходе социальной эволюции, влияние на общественное развитие эндогенных и экзогенных факторов, вариативность развития социальных структур в условиях одной системы, возможность прерывности социального развития и усиливающаяся зависимость результатов от реальных действий основных акторов [Побережников И. В., 2006].

Советская эпоха проходила под лозунгами индустриализации, корреспондирующей с ранними этапами модернизационного развития. Понятно, что последующие шаги модернизации в России должны существенно отличаться от мер и механизмов раннеиндустриального этапа. Сегодня на первый план выходят проблемы развития человека, инвестиций в человеческий капитал, повышения производительности труда. Обусловлено это тем, что главными конкурентными преимуществами современной высокоразвитой страны стали качество человеческого капитала и факторы, непосредственно обеспечивающие его повышение: образование, здравоохранение, жилье, инфраструктура, пенсионное обеспечение, воспроизводственный потенциал населения в количественном и качественном измерении.

Россия — не единственная страна, столкнувшаяся с необходимостью коренного реформирования секторов, связанных с развитием человеческого потенциала. Этот кризис вообще не является посткоммунистической проблемой, он имеет глобальный характер. Социальные системы всех развитых стран мира сформировались в период, когда доминировало молодое население, продолжительность жизни была относительно невелика, а преобладавшее по численности сельское население почти не пользовалось услугами социального сектора. Сегодня ситуация коренным образом изменилась, и даже самые развитые страны с трудом справляются с резко возросшей социальной нагрузкой.

В теоретико-методологическом плане важно иметь в виду, что для завершающих этапов модернизации свойственно перераспределение функций по обеспечению уровня и качества жизни населения между различными участниками социального процесса (рынками, специализированными социальными институтами, семьями и социальными сетями). Смысл этого перераспределения — передача ряда функций и полномочий от семьи к рынкам и общественным институтам. В свою очередь, рынки предъявляют все более высокие требования к профессиональным и квалификационным качествам трудоспособного населения, ориентируясь на рост его экономической активности, который происходит в основном за счет вовлечения в трудовую деятельность женщин и представителей старших возрастных групп. В духовной области тоже происходят изменения: возникает необходимость освоения новых ценностей, соответствующих современным реалиям, меня-

ются ценностные ориентации социальных групп. Повсеместный характер приобретают секуляризация образования и распространение грамотности, многообразие течений в философии и науке, религиозный плюрализм, развитие средств массовой информации, приобщение больших групп населения к достижениям культуры. При этом конфликт ценностей рассматривается многими исследователями как один из барьеров на пути эффективной модернизации [Гудков Л.Д., 2008; Мау В.А., 2005].

## **ОПЫТ СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН И СПЕЦИФИКА РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ**

### **Модернизация и социальные изменения**

В теории под модернизацией понимается совокупность процессов индустриализации, секуляризации, урбанизации, становления системы всеобщего образования, представительной политической власти, усиление пространственной и социальной мобильности, ведущие к формированию современного общества в противовес традиционному. Эти процессы, по мнению большинства экспертов [Why We Need a new Welfare State?, 2002. Ch.I], повлекли за собой две волны социальных изменений, проявившихся на протяжении последних 50 лет прошлого столетия. Первая волна (1960–1970-е гг.) связана с рефлексивной модернизацией (или социальным либерализмом), вторая (начавшаяся в 1980-е гг.) — характеризуется дерегулированием экономики, включая рынок труда.

Рефлексивная модернизация — это переоценка отдельными группами лиц пригодности существующих общественных институтов, норм и традиций для современной жизни [Макдональд П., 2006]. Социальная рефлексия модернизационных процессов в первую очередь проявилась в том, что люди стали осознавать значимость качественных характеристик человеческого капитала для достижения благосостояния и личной свободы, сместивших с пьедестала традиционные ценности. Инвестирование в свой человеческий капитал (образование, квалификацию, опыт) стало рассматриваться как стратегия успешного экономического и социального поведения, обеспечивающая личную свободу, независимость, материальную стабильность, но одновременно входя в противоречие с намерениями иметь детей и выполнением функций по заботе о пожилых. Другим важным социальным результатом модернизации стало изменение семьи и семейных отношений, обусловленное процессами урбанизации и особенностями городского стиля жизни, усиливающего индивидуальную свободу и ответственность, но ослабляющего реципрокность межсемейного обмена.

Основной экономический эффект рефлексивной модернизации связан с выходом женщин на рынок труда, что, в свою очередь, поставило вопрос о перераспределении функций между семьями, рынками и государством в части заботы о детях и ухода за пожилыми. Стало очевидно, что экономическая активность женщин может эффективно сочетаться с семейными обязанностями только при развитии рынка социальных услуг и наличии государственных институтов поддержки тех семей, которые не в состоянии самостоятельно обеспечить детям и пожилым минимально приемлемый уровень и качество жизни. Модернизирующимся обществам всегда приходится делать выбор между ростом производительности труда в отраслях с преимущественно женской занятостью, требующим развития сектора социальных услуг, и сохранением

семейных функций женщин при умеренной производительности их труда и гибкой занятости. Таким образом, экономическая свобода женщин, с одной стороны, вынесла на повестку дня социальных и экономических преобразований вопросы, связанные с развитием рынков и институтов социальных услуг, с другой — актуализировала значимость социальных функций государства. Другими словами, модернизация, решая проблемы экономического развития, вызвала ряд социальных проблем, решение которых возлагается на основных акторов. Если государство берет на себя реализацию основных модернизационных процессов (а, согласно выводам авторитетного российского специалиста по теории и практике модернизации В. Красильщикова, чаще всего так и бывает), то оно не должно оставаться в стороне от решения возникающих социальных проблем, последствия которых могут обесценить экономические эффекты.

Вторая волна социальных изменений, приходящаяся на три последних десятилетия прошлого века, связана с неолиберализмом в экономике и постиндустриальным развитием, которое стимулировало непомерный рост сектора услуг. Не вдаваясь в дискуссию о правомерности рассмотрения постиндустриального развития в рамках классической модернизационной теории, отметим, что на этом этапе в западных странах произошла существенная трансформация рынка труда. Это проявилось в ослаблении роли крупных профсоюзов, изменении структуры спроса на рабочую силу со смещением приоритетов в сторону более высокого уровня образования и квалификации, повышении вертикальной и горизонтальной трудовой мобильности. Эпоха, когда работа на одном и том же рабочем месте в течение всей жизни рассматривалась как успешная трудовая карьера, закончилась. Именно рост мобильности рабочей силы, гибкость трудоустройства, назначения на более высокие должностные позиции и увольнения стали отличительными чертами второй волны социальных изменений. Тот, кто обладает большими знаниями и обременен меньшими социальными обязательствами, имеет больше шансов на победу в конкурентной борьбе. В целом, эти изменения способствовали, с одной стороны, росту средних характеристик уровня жизни, но с другой — возрастанию неравенства в благосостоянии. Последнее демпфировалось социальными программами страхования рисков, государственной поддержкой семей на различных этапах жизненного цикла, сопряженных с потерей доходов (чаще всего — это рождение детей), и развитием накопительных пенсионных систем.

В совокупности эти две волны социальных изменений привели к росту экономической активности населения, производительности труда и доходов, повышению продолжительности жизни и ужесточению требований к профессионально-квалификационному уровню работников, но одновременно и к росту неравенства конкурирующих субъектов. Чтобы соответствовать новым требованиям и стандартам, семьи отказались от большого числа детей и делегировали государству и рынкам ряд полномочий по воспитанию детей и обеспечению пожилых. При этом молодые люди отодвинули время создания семьи на более поздний период и поддержали процессы либерализации семейных отношений. Традиционные классовые границы исчезают, но им на смену приходят другие неравенства: в наукоемких экономиках жизненные шансы человека в еще большей степени будут зависеть от его образовательной истории (какой детский сад посещал, в какой школе и каком вузе обучался и пр.), а также от способности к обучению, умению общаться и воспринимать большие объемы информации.

Собственно, модель этого перераспределения и определяет суть национальных социальных доктрин. И если государство и рынки не способны взять на себя часть социальных полномочий, возникает угроза «модернизационного срыва» и цивилизационного отставания от развитого мира.

### **Выбор социальных доктрин развития**

*Первая волна* социальных изменений проходила в период торжества принципов построения государств всеобщего благосостояния. По мнению Г. Эспин-Андерсена, общепризнанного лидера современности в исследовании социальных политик, многообразие современных социальных доктрин данного периода есть результат компромиссных решений либералов, социально-ориентированных католиков и социал-демократов в решении социальных проблем традиционного общества и в преодолении новых социальных противоречий, порожденных модернизацией [Белл Д., Иноземцев В., 2007; Иноземцев В., 2007; Сидорина Т. Ю., 2005].

В некоторые страны, в частности США и Великобритании, поощряются индивидуализм и свободные рынки, а государство всеобщего благосостояния играет второстепенную роль. Это побуждает средние классы самостоятельно заботиться о своем благосостоянии. Государство при оказании социальной помощи стремится ужесточить проверку доходов, наряду с этим переходит от традиционных пособий по нуждаемости к пособиям, выплачиваемым работающим бедным. Такой подход считается эффективным для одновременного решения двух проблем: нехватки адекватных стимулов к труду и расширения низкооплачиваемой занятости. Наиболее уязвимое место такой системы: чем больше граждан берут на себя обязательства по социальному обеспечению, тем сложнее государству обеспечивать сбор налогов.

В скандинавских странах приветствуется социальная демократия, эгалитаризм, всеобъемлющее социальное гражданство. Здесь обязательства по социальному обеспечению интенсивно выводились за пределы семьи с целью усиления конкурентоспособности работников на рынках, расширения занятости и увеличения производительности труда. Для скандинавских государств характерен акцент на всеобщих гарантиях минимального дохода; стимулировании экономической и социальной активности граждан, возведенной в морально-этический стандарт жизни; высокоразвитой системе предоставления услуг по уходу за детьми, инвалидами и пожилыми. Система поддержки минимального гарантированного дохода эффективно противодействует бедности. Известно, что скандинавская социальная доктрина дорого обходится государственному бюджету [Линдбек А., 1997]. Однако, по другим оценкам [Esping-Andersen G., 1990], при учете всех затрат выясняется, что она не самая дорогая: то, за что скандинавы платят в форме налогов, американцы оплачивают из бюджета домохозяйства. Принципиальны в данном случае вопросы об эффективности бюрократической машины и степени коррумпированности государственных институтов власти.

Третья модель сочетает социальное страхование с корпоративистскими традициями субсидиарности, распространенными в странах континентальной и Южной Европы. Этим странам свойственна приверженность традиционной ответственности семьи за благополучие ее членов (в наиболее выраженных формах это наблюдается в Южной Европе и наименее — в Бельгии и во Франции). Социальное страхование, связанное с занятостью, хорошо защищает тех, кто работает на условиях стабильного пожизненного найма.

По этой причине в странах, следующих традиции страхования, обычно вводятся надежные гарантии и жесткое регулирование занятости, что существенно снижает гибкость рынка труда. Жизнеспособность систем, основанных на принципах социального страхования, в последние годы не так очевидна, поскольку реализуемые меры неэффективны в отношении групп, слабо связанных с рынком труда. Еще большей проблемой является то, что социальное страхование не соответствует трансформирующейся в сторону увеличения доли пожилого населения демографической структуре и, соответственно, структуре занятости. Поскольку индивидуальные профессиональные биографии становятся менее стабильными, под сомнение ставится эффективность накопительных пенсионных систем. Парадоксальным образом такая система социального обеспечения оказывается главной причиной низкой рождаемости. Поэтому вводятся системы социального обеспечения в сложной жизненной ситуации, не связанные с уплатой страховых взносов. Государства континентальной Европы оказались в ловушке «высокий уровень социального обеспечения + низкая занятость», выбраться из которой очень сложно, поскольку росту числа рабочих мест мешают высокий уровень минимальной зарплаты и тяжелое бремя страховых взносов, а в секторе государственной службы — жесткие бюджетные ограничения.

Примером преодоления противоречий данной модели являются Нидерланды. До 1980-х гг. эта страна отличалась низким уровнем занятости женщин и рекордно высокой долей получателей социальных трансфертов. Успех голландского рынка труда базируется на системе мер, включающей в себя сдерживание роста заработной платы и значительное расширение неполной и временной занятости. Кроме того, голландцы устранили практику выплаты пособия в течение длительного времени, но без ощутимого снижения размера социальных выплат. Результатом стал значительный рост занятости женщин и числа рабочих мест в секторе услуг.

В каждой из рассмотренных моделей мы имеем дело не просто с техническими решениями проблемы социальной безопасности, но и с претензией на стратегическое разрешение социальных проблем и сокращение неравенства. Нельзя не согласиться, что «в этом смысле репертуар политики — в отличие от ее претензий, сути и дизайна — везде примерно одинаков; это расширение массового образования как способ уравнивать возможности и устранить унаследованные привилегии; система уровня доходов как средство выровнять условия жизни и ликвидировать социальные риски на протяжении жизненного цикла» [Flora P., Heidenheimer A., 1981].

*Вторая волна* социальных перемен сопряжена с новыми проектами «хорошего общества» в условиях революционных изменений в демографическом и семейном поведении людей. Сегодня все меньше вероятность того, что большинство детей проведет детство с обоими родителями, и все большее распространение среди женщин получает концепция личной независимости и карьерного роста на протяжении всей жизни. Между тем на фоне роста личной свободы возрастают риски и социальная незащищенность. В новых условиях на рынке труда люди, не обладающие достаточными профессиональными навыками, уровнем образования, культурными и социальными ресурсами, могут быстро оказаться в состоянии социальной исключенности, соответственно с низкими доходами или даже безработицей.

Во всей Европе дальнейшая работоспособность доктрины государства всеобщего благосостояния оказалась под вопросом. Во-первых, в неблагоприятных демографических и экономических условиях сложно сохранить

существующие системы социальной защиты. Во-вторых, системы социального обеспечения скорее затрудняют, нежели стимулируют рост занятости и конкурентоспособность наукоемких экономик.

В результате в 1990-х гг. на свет появилась новая политэкономическая модель, названная «Третьим путем» (*Third Way*). Эта модель претендует на роль альтернативы как неolibеральным концепциям, базирующимся в основном на приватизации системы социальной защиты, так и социальным доктринам по образцу скандинавских социал-демократических обществ благосостояния или немецкой социальной рыночной экономики с масштабным государственным регулированием и высокими налогами [Why We Need a new Welfare State?, 2002. P. 1–25]. Этим термином обозначают политику «новых левых» — британских лейбористов, лидером которых в течение многих лет выступал Т. Блэр, американских демократов в период президентства Б. Клинтона и немецких социал-демократов, возглавляемых Г. Шредером. Суть «Третьего пути» сводится к дерегулированию, децентрализации и снижению налогового бремени, включая сокращение государственных социальных налогов. Эта социальная доктрина предлагает обеспечивать благополучие граждан посредством подготовки их к самостоятельному достижению благополучия в рамках рынков, поэтому основной стратегией становится профессиональная подготовка и обучение на протяжении всей жизни. Предполагается, что порождаемые рынком социальные риски и неравенства можно преодолеть или сократить, если политика обеспечивает всем равные условия для конкуренции. Базовыми принципами становятся вовлечение населения в экономическую деятельность и расширение возможностей человека. Фактически концепция «Третий путь» означает конвергенцию моделей социальной политики из различных политэкономических парадигм при формулировании национальных социальных доктрин.

По большому счету, во всех европейских странах потребности и риски, связанные с функционированием социальных систем, примерно одинаковы. Везде усиливается создаваемое рынками неравенство, происходят схожие демографические изменения. Общими чертами социальных доктрин модернизированных обществ являются приоритет принципов социальной солидарности и включенности, нацеленность на сокращение неравенства, в том числе путем снижения бедности («этика Роулза»). Такие приоритеты объясняются необходимостью стимулировать экономическую конкурентоспособность. Но столь же верно и то, что схожим проблемам постиндустриального развития противостоят разные национальные системы социального обеспечения. Их сила и слабость зависят от того, какова конфигурация и каков баланс трех источников благосостояния: рынков, государства, семьи.

### **Социальные результаты модернизации советского периода**

Задача догоняющего развития, обусловленная скорее внешними вызовами, нежели внутренней потребностью, стоит перед Россией уже на протяжении нескольких столетий, и в качестве стержня внутренней политики не сходит с повестки дня со времен Петра Первого. Российские власти и российская элита всегда хорошо осознавали необходимость преодоления отставания страны от наиболее развитых стран мира или по крайней мере недопущения того, чтобы это отставание достигало опасных масштабов с военно-политической точки зрения. А. Аузан и Л. Гудков [Аузан А.А., 2008; Гудков Л.Д., 2008] замечают, что у российского опыта модернизации есть одна особенность, отличающая его от других стран: в большинстве случаев Россия стартует модернизационные

изменения по мобилизационному сценарию, затем следует релаксация, застой, сворачивание. В результате — незавершенность модернизационных процессов, особенно в сферах, связанных с социальными изменениями: урбанизация, образование, рост качества человеческого капитала, повышение экономической активности женщин и производительности труда, трансформация семейных отношений, модернизация социальной защиты и пенсионного обеспечения. Таким образом, как показывают историко-экономические исследования, Россия на протяжении последних 200 лет стабильно отстает от таких стран, как Франция и Германия. Отставание составляет примерно 45–55 лет, периодически то немного сокращаясь, то вновь увеличиваясь [Побережников И. В., 2006].

В. Мау [Maу В.А., 2005] справедливо обращает внимание на три обстоятельства участия России в модернизационной гонке. Первое — неравномерность развития отдельных секторов жизни. По некоторым параметрам и на отдельных этапах наша страна делает сильные рывки вперед (например, военный потенциал), а по другим — сохраняется устойчивое отставание (производительность труда). Второе — неустойчивость модернизационных достижений. Никогда России не удавалось закрепиться на достигнутых рубежах: после прорыва в той или иной сфере начинался откат назад. Причем откат этот происходил не только из-за внутренних проблем, то есть ухудшения состояния того или иного сектора в стране. Гораздо чаще отрыв начинал увеличиваться из-за ускорения развития передовых стран на новом технологическом витке и отсутствия у России заранее накопленных ресурсов для очередного рывка. И наконец третье — отставание сохраняется независимо от политического строя и характера власти в России.

Наши власти всегда сосредотачивались на отдельных аспектах модернизационной задачи, игнорируя остальные или даже принося их в жертву. В трехсотлетней истории российской модернизации можно проследить одну закономерность: в первую очередь страна решала задачи модернизации в военной сфере и сопряженных с ней отраслях, будь то металлургия в XVIII в., железнодорожный транспорт на рубеже XIX–XX вв. или космические исследования во второй половине XX в. На втором месте стояла экономическая модернизация, которая должна была создавать базу для решения военных задач. Гораздо меньше внимания уделялось культурной модернизации, которой начинали всерьез заниматься только тогда, когда общее отставание оказывалось критически опасным. И, наконец, как правило, полностью игнорировалась модернизация политических институтов, напротив, их пытались законсервировать на максимально продолжительное время. Только тяжелейшие системные кризисы (в середине XIX в., в начале и конце XX в.) инициировали политические реформы, причем в двух из трех случаев политические трансформации имели форму полномасштабных революций, то есть осуществлялись через полное разрушение государства с присущими революциям колоссальными издержками.

Таким образом, опыт российской модернизации, по мнению В. Мау, позволяет сделать важнейший вывод: устойчивые и долгосрочные результаты могут быть достигнуты только при осуществлении комплексной модернизации общества, включая его технологическую базу и институты. Модернизация не может решить вопрос сокращения разрыва, если она протекает в одних секторах при игнорировании или за счет других. Иными словами, логика «поэтапной модернизации» — сначала экономика и армия и только потом, может быть, политика и социальные отношения — не дает устойчивого результата.

Советская система была порождением индустриальной эпохи, поэтому она характеризуется доминированием крупных промышленных форм, проникающих во все сферы общественной и личной жизни, преобладанием технологий массового производства, эффективность которых обеспечивается за счет стандартизации и эффекта масштаба, усилением монополистических тенденций в экономической и политической жизни. Индустриальная эпоха в России советского образца позволила решить ряд важных экономических и социальных задач, в их числе урбанизация, всеобщая грамотность и рост образования населения, расширение экономической активности женщин, трансформация семейных отношений и пр. Однако этакратический характер экономических и социальных отношений придал результатам модернизации специфический характер.

Коротко отметим основные особенности советского периода модернизации, фокусируясь на социальных аспектах.

1. Удалось добиться высокого уровня урбанизации и всеобщей грамотности, однако эти процессы протекали на фоне алкоголизации населения и формирования серьезного разрыва в уровне и качестве жизни между городскими и сельскими жителями. Урбанизация могла бы быть еще более высокой, так как большинство сельских жителей стремились перебраться в город, но она сдерживалась институтом прописки. Несмотря на политику всеобщей грамотности и серьезный прорыв в подготовке квалифицированных кадров, не удалось достичь производительности труда, сопоставимой с западными странами.
2. Для советского периода, одним из базовых принципов которого являлась всеобщая занятость, характерен высокий уровень экономической активности женщин. Следует отметить, что в СССР включенность женщин в трудовые отношения была существенно выше, чем в модернизированных западных странах, но проблема равных заработков мужчин и женщин не была решена<sup>2</sup>. Повышение трудовой активности женщин не сопровождалось соответствующим развитием сектора услуг по уходу за детьми и пожилыми, поэтому они совмещали трудовую деятельность с практически неизменным мандатом семейных обязанностей. Результатом стало снижение рождаемости и более низкие темпы роста производительности труда. Максимальное включение в трудовую активность женщин на советском этапе модернизации и пенсионеров в годы рыночных реформ практически исчерпало социальную базу роста экономической активности для последующих этапов модернизации.
3. Характерные особенности советской эпохи — этатизм и огосударствление социальной сферы, ее отдельных отраслей и учреждений. В результате сформировался дефицит социальных услуг при низком уровне качества, а сама социальная сфера была нечувствительна к социальным изменениям, порождаемым модернизацией. В первую очередь, это касалось развития услуг для пожилых. Экономические модернизационные процессы требовали их развития, чтобы повысить экономическую активность трудоспособных, но советская социальная доктрина возлагала заботу о пожилых на семьи.
4. Еще одна черта советской модернизации — эгалитаризм в оплате труда и потреблении материальных благ. В конце советского периода дифференциация заработной платы и доходов была в 3—4 раза ниже, чем в большинстве западных стран, завершивших процесс индустриальной модернизации. Неравенство доходов сдерживалось искусственно. В реальной жизни для

<sup>2</sup> В конце брежневского периода заработная плата женщин составляла 60% от заработной платы мужчин. Гендерное неравенство в оплате труда было обусловлено отраслевой и должностной сегрегацией.

советских элит (номенклатуры) это компенсировалось социальными льготами и привилегиями в предоставлении жилья, услуг здравоохранения, санаторно-курортного, транспортного и социального обеспечения. Оценки ИСЭПН РАН дифференциации потребления за счет общественных фондов указывают на высокую реальную дифференциацию уровня жизни [Можина М. А., 2001]. К концу советского периода привилегии и льготы охватывали большую часть населения, были жестко структурированы и замещали собой доходное неравенство в западных странах.

5. В СССР социальная система носила ярко выраженный патерналистский характер. Институты социальной сферы было принято относить к числу наиболее благополучных. Одним из главных достижений социализма считался всеобщий равный доступ к бесплатной квалифицированной медицинской помощи, всеобщему образованию, системе пенсионного обеспечения и пр. Разумеется, ситуация не рассматривалась как безупречная, но ее улучшение трактовалось преимущественно в плане частных задач: в здравоохранении — переход ко всеобщей диспансеризации населения, то есть к замещению лечения профилактикой, в образовании — увеличение бюджетного финансирования и обсуждение идеи нормативов подушевого финансирования и т. д.

Дуализм социальной модернизации, однако, проявлялся в том, что при ориентации на социальные достижения институты социальной сферы формировались главным образом как компонент инфраструктуры индустриального производства, ориентированного прежде всего на военные нужды. Поэтому в конечном итоге сформировалась специфическая модель социальной политики, которая в первую очередь служила целям индустриальной модернизации.

- Итак, к концу 1980-х гг. в СССР сложилась социальная система, в которой:
- формально имели место равенство доступа и высокий уровень развития, если судить по чисто количественным показателям численности работников, систем образования, здравоохранения и пр.;
  - фактическая обеспеченность ресурсами соответствовала уровню скорее развивающихся, чем развитых стран;
  - структура ресурсов и эффективность их использования были явно неудовлетворительными;
  - сложилось ярко выраженное неравенство в доступности социальных благ, причем критерии доступа не отличались ясностью, а в реальности в системах образования и здравоохранения немалую роль играл теневой рынок.

В таком состоянии Россия вступала в период институционально-экономических реформ 1990-х гг.

## **ЭТАПЫ СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ**

В социальной политике постсоветского периода можно выделить несколько этапов, различающихся по степени внимания государства к социальным проблемам и характеру решаемых задач. Проанализируем, когда и в какой мере социальные инициативы отвечали целям и духу модернизации.

### **Старт: первая половина 1990-х гг.**

Начальный этап, который приходится на первую половину 1990-х гг., можно охарактеризовать следующим образом: социальная политика имела дело с

последствиями экономических преобразований. Трансформация институтов социальной сферы была в первую очередь реакцией на рыночные реформы — в основном на изменение механизмов финансирования, в основу которых были положены два принципа:

- страховой принцип формирования финансовых ресурсов, направляемых на обеспечение социальных гарантий (пенсионное и социальное обеспечение граждан, оплату лечения и выплату пособий по безработице);
- принцип самостоятельности и независимости бюджетов перечисленных систем социальных гарантий от государственного, региональных и местных бюджетов.

Переход на страховые принципы финансирования социальных секторов можно трактовать как шаги модернизационного характера. Однако системные преобразования основной деятельности практически не проводились, и с этой точки зрения реформы стояли на месте. По такому сценарию, в частности, разворачивались события в секторах, которые составляют базис любой социальной системы, — в пенсионной системе, здравоохранении и социальном страховании.

Особняком стоят социальные сегменты, которые не могли не реагировать на новые реалии рыночной экономики и требовали немедленного восполнения институционального вакуума. Наиболее яркий пример — появление принципиально нового для российской экономики феномена безработицы, что потребовало немедленного формирования соответствующего социального законодательства. Таким шагом стало принятие в рекордно быстрые сроки в 1991 г. Закона «О занятости населения в Российской Федерации», который по праву может считаться одним из первых рыночных законов.

Однако и здесь реальные реформы были весьма ограничены. Закон о занятости основывался скорее на политических мотивах, чем на экономических реалиях. Экономическая составляющая закона базировалась на уже общепризнанном факте наличия «сверхзанятости» населения, одним из основных проявлений которой считалось наличие в границах прежнего Советского Союза 20 миллионов «излишних» работников. На старте реформ господствующим было ожидание лавинообразного роста открытой безработицы. Прогнозы правительственных экспертов, международных институтов и независимых аналитиков характеризовались крайним пессимизмом. Российские экономисты прогнозировали безработицу в первые два-три года в объеме 4–7 миллионов человек; эксперты МОТ — 6–7 миллионов. Высказывались даже опасения, что масштаб безработицы может перешагнуть и 10-миллионный рубеж. К середине 1990-х гг. эти опасения полностью развеялись. Реально масштабной безработицы ни в первые годы реформ, ни на последующих их стадиях не наблюдалось, что стало сюрпризом для всех участников преобразований. Практически все участники дискуссии — от политиков до российских и зарубежных независимых исследователей — соглашались с тем, что развитие рынка труда в России пошло по совершенно иному пути, нежели предполагалось изначально, и что российская модель существенно отличается от стандартов мировой экономики<sup>3</sup>. Несмотря на беспрецедентную глубину трансформационного кризиса, поразившего рос-

<sup>3</sup> Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.) / Авт. коллектив: Н. Т. Вишневецкая, В. Е. Гимпельсон, С. В. Захаров, Р. И. Капелюшников, Т. Ю. Коришнова, П. М. Кудюкин, Т. М. Малева (отв. ред.), А. В. Полетаев. — М.: ТЕИС, 2002; Капелюшников Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. — М.: ИД ГУ — ВШЭ, 2001.

сийскую экономику, на протяжении всего переходного периода безработица удерживалась на непропорционально низком уровне. Также далеки от истины оказались предположения, что массовые высвобождения работников приведут к масштабному социальному взрыву или, как минимум, вызовут острую социальную напряженность.

Поэтому и большинство статей Закона о занятости носило не инструментальный, а декларативный характер. Более содержательной, как нам представляется, была их политическая подоплека, связанная с борьбой за демократию, признание прав и свобод граждан. В данном контексте стоит выделить лишь одно положение Закона о занятости, провозгласившее свободу граждан распоряжаться собственной способностью к труду: административное принуждение к труду было запрещено<sup>4</sup>. Тем не менее в Законе о занятости предусмотрена система мер по регулированию рынка труда, включая целый набор так называемых активных (обучение и переобучение, содействие в трудоустройстве и пр. действия, цель которых — скорейшее возвращение безработного в сферу занятости) и пассивных (поддержание доходов безработного) программ занятости. По духу все это соответствует социал-демократической доктрине, на которой строили свою политику на рынке труда многие европейские страны, в первую очередь скандинавские государства благосостояния<sup>5</sup>.

Отметим, что в этот период в социальной политике ярко проявился популизм: социал-демократические тенденции коснулись и многих других социальных инициатив, однако, как и в случае Закона о занятости, доминировала скорее демократическая риторика, нежели реальные намерения следовать этому концептуальному выбору. Бюджетные и другие финансовые ограничения априори делали задачу невыполнимой.

Яркий тому пример — принятый в 1995 г. Закон о социальной защите инвалидов. Несмотря на то, что в нем был провозглашен целый ряд принципов долгосрочной политики, главной целью которой должно было стать создание среды жизнеобеспечения для этой особенно уязвимой социальной группы, для реализации этой политики не предусматривалось адекватного ресурсного обеспечения. В результате основные меры были направлены на выполнение денежных обязательств (причем частичное, а не в полном объеме) перед инвалидами и обеспечение многочисленных льгот, абсолютно большая часть которых не связана с самой природой и последствиями инвалидности. Политику по отношению к инвалидам можно рассматривать как слабую попытку «вывода» определенной группы населения из зоны бедности. Однако скудость финансовых ресурсов делала эту задачу априори невыполнимой.

Политика по отношению к инвалидам — наглядное подтверждение того, что декларации социально ориентированных целей, не подкрепленные реальным ресурсным обеспечением, не просто малоэффективны, но и бесполезны. Они оказались чреваты весьма серьезными деструктивными последствиями и не сняли, а обострили проблему. Реальным следствием введения Закона «О социальной защите инвалидов» 1995 г. стало не устранение или смягчение последствий инвалидности, а бурный рост численности инвалидов: за период с начала до середины 1990-х гг. численность инвалидов почти удвоилась,

<sup>4</sup> Позднее эти положения вошли в Конституцию Российской Федерации.

<sup>5</sup> The OECD Jobs Strategy. Enhancing the Effectiveness of Active Labour Market Policies. — Paris, 1996; Tzannatos Z., Roddis S. Unemployment Benefits. Mimeo. — Washington, DC: World Bank, 1998; World Bank Workers in an Integrating World. World Development Report 1995. Washington, DC: Oxford University Press, 1995.

хотя, как показывает социодемографический анализ [Малева Т.М., 1999], для подобного всплеска инвалидности оснований не было.

Могут быть разные точки зрения на политические решения в социальной сфере в этот период. Существовал ли в тот момент коридор возможностей? Наверняка, да, были возможны иные сценарии социального реформирования, в том числе и модернизационного характера. Тогда социальное развитие могло бы пойти по иной траектории. Но история не знает сослагательного наклонения. Очевидно лишь то, что социальная модернизация на фоне грандиозных проблем экономического и институционального характера не относилась к числу политических приоритетов — ни в концептуальном, ни в практическом отношении. Правительства начала 1990-х гг. вообще действовали без оглядки на социальную сферу, поскольку она не представляла политической опасности. Более того, они оказались по-своему правы. Драматическое падение уровня жизни, которое имело место в этот период для подавляющего числа россиян, стремительный рост социальной и доходной дифференциации, появление открытой и скрытой безработицы, разрушение прежних социальных институтов в отсутствие новых давали почву для многочисленных пророчеств о социальном взрыве. Однако его не произошло, и здесь нужно отдать должное интуиции власти. Все экономические субъекты, и население в том числе, нашли свою нишу в новых институциональных координатах и выработали адаптационные схемы поведения, основными результатами которых стали формирование масштабной неформальной экономики и бурное развитие неформальных отношений, пронизавших все социально-экономическое пространство. Более того, инертность многих социальных процессов и долготерпение населения стали своеобразным авансом, сделавшим институционально-экономические реформы возможными. Однако, как показало время, эта удача обернулась осложнениями: характер социальных процессов этого этапа предопределил векторы последующего развития, создав серьезные препятствия для модернизации страны.

### **Попытки модернизации социальных институтов: 1995–2005 гг.**

С середины 1990-х гг. начался второй этап в формировании социальной политики. Отношение к ней изменилось. Началось обсуждение и подготовка целого ряда преобразований в социальной сфере. Что послужило причиной изменения этого отношения? Видимо, прагматичность. К середине 1990-х гг. созрело понимание того, что с экономической и финансово-бюджетной точек зрения поддержание социальной сферы в том виде, в котором она сложилась к этому моменту, малоэффективно, неперспективно, а главное — дорого. Драматические демографические события, кризис институтов социальной сферы, в первую очередь в пенсионной системе, неблагоприятные социальные процессы, особенно в сфере доходов населения, и прочие негативные факторы тормозили дальнейшее развитие. Нужны были новые идеи и источники экономического роста. Стало ясно, что многие из этих источников кроются именно в социальной сфере.

Наиболее важными событиями этого периода можно считать разработку и принятие нового трудового законодательства и пенсионную реформу. Эти политические акты были направлены на реформирование трудовых отношений и системы материальной поддержки пожилого населения, то есть базиса социальной системы, по отношению к которому большинство прочих социальных отношений и процессов являются производными.

В 1997 г. началась концептуальная разработка нового Трудового кодекса Российской Федерации, призванного заменить Кодекс законов о труде РФ (КЗоТ), принятый еще в 1971 г. и ориентированный на централизованное и преимущественно административное регулирование сферы труда. Идеология КЗоТа полностью соответствовала дореформенной парадигме — не свободное движение рабочей силы, а ее закрепление на предприятиях и борьба с «текучестью» рабочей силы (которая осуществлялась посредством целого ряда норм, чрезмерно жестко регулирующих отношения найма и увольнения). Между тем социально-экономическая ситуация второй половины 1990-х гг. требовала совершенно иного — высокой гибкости рынка труда. Жесткость трудового законодательства выступала одним из факторов, способствующих развитию теневого экономического оборота, разрастанию теневых экономических и социальных отношений. Изменения и дополнения, вносившиеся в КЗоТ во время перестройки и радикальных экономических реформ, и принятые тогда же отдельные законы о труде (прежде всего акты 1990—1993 гг., период «популистского» социального законодательства) не устраняли главных недостатков, а в ряде случаев усугубляли их. Естественным результатом стало фактическое формирование двух режимов правового регулирования трудовых отношений. В бюджетных организациях, а также отчасти на государственных, муниципальных и приватизированных бывших государственных предприятиях КЗоТ, хотя и с нарушениями, применялся. В «новых» же бизнес-организациях, созданных вне процесса приватизации, господствовали «внезаконные», неформальные трудовые отношения.

В этой связи возникла необходимость в разработке нового трудового законодательства, адекватного как текущему состоянию рынка труда, так и перспективам его развития. С февраля 2002 г. в силу вступил новый Трудовой кодекс. И хотя он несет в себе генетические черты своего предшественника КЗоТа, его принятие позволило рационализировать трудовые отношения, привести их в соответствие с условиями рыночной экономики, и тем самым его появление можно трактовать как попытку модернизации трудового законодательства и приближение к трудовым нормам большинства стран ОЭСР [Малева Т.М. и соавт., 2001].

Другим серьезным политическим действием стали изменения в пенсионной сфере, которая является несущей конструкцией любой социальной системы. Стартовавшая в 2002 г. реформа этого важнейшего социального института предусматривала изменение его концептуальных основ путем перехода на страховые принципы пенсионного обеспечения и формирования его накопительного компонента.

Прежде чем прийти к своему современному состоянию, пенсионные системы развитых стран мира прошли длительный путь развития. Но какова бы ни была организация системы пенсионного обеспечения в той или иной стране, ее основными задачами выступают предотвращение бедности среди пенсионеров и компенсация заработка, утраченного в связи с достижением определенного возраста, наступлением инвалидности, потерей кормильца и пр. Чтобы успешно решать эти задачи, в системе должны быть сбалансированы поступления и обязательства. Поэтому объединяющей чертой пенсионных систем экономически развитых стран является построение многоуровневых схем, в которых объединены различные компоненты, благодаря чему система выполняет перечисленные функции и в то же время обеспечивает свою относительную финансовую устойчивость. В свете интенсивного старения населения во всем мире все острее стоит вопрос о финансовой устойчивости

пенсионных систем. Российская уже к середине 1990-х гг. трещала по швам [Финансовое состояние Пенсионного фонда., 1997]. Требовались радикальные реформы, чтобы снизить зависимость системы от демографических факторов, усилить связь размера пенсий с реальным трудовым вкладом работника в течение трудовой жизни, повысить его ответственность за финансирование своей будущей пенсии, обеспечить каждому пенсионеру достойный уровень пенсии в реальном исчислении и финансовую устойчивость пенсионной сферы в целом. Перед пенсионной реформой также стояли задачи способствовать легализации трудовых доходов, устранению государственного монополизма в пенсионной сфере, а также снижению зависимости пенсионной системы от текущей экономической конъюнктуры и политических факторов. Бесперспективность искусственной поддержки пенсионной системы чисто распределительного типа стала очевидной, и государство решилось на пересмотр базовых принципов пенсионных отношений в обществе.

Однако кризис 1998 г. привел к смещению фокуса реформы. Вместо создания устойчивой и эффективной пенсионной системы для будущих поколений, предлагавшегося в 1997–1998 гг., первоочередной задачей стало улучшение условий жизни нынешних поколений пенсионеров и лиц предпенсионных возрастов. На протяжении всего постдефолтного развития страны эта задача доминировала над другими. Тем самым уже в ходе политической реформы модернизационные элементы были урезаны. Тем не менее после многолетних острых дискуссий о структуре будущей пенсионной системы в 2001 г. была принята многоуровневая концепция, которая в целом соответствовала мировым принципам построения пенсионных систем.

Изменение системообразующих принципов пенсионной системы, в первую очередь переход к страхованию и накоплению в формировании пенсионного капитала, безусловно, является попыткой модернизации пенсионных отношений в обществе.

Подводя итог, отметим, что, несмотря на активизацию усилий в реформировании социальных институтов в 1995–2005 гг., результаты проводимой политики не позволяют говорить об успехах модернизации.

Во-первых, социальные реформы так и не стали приоритетными в деятельности государства. Основное внимание уделялось поддержанию финансовой стабильности (снижение инфляции, формирование профицитного бюджета), реформе естественных монополий, де бюрократизации государственного управления и пр.

Во-вторых, все описанные реформы имели фрагментарный и непоследовательный характер, что не позволило в конечном итоге создать систему эффективных социальных институтов. Наиболее яркое тому свидетельство — пенсионная реформа, которая захлебнулась спустя 5 лет после старта [Гурвич Е., 2008; Малева Т., Синявская О., 2006].

### **Социальная сфера в эпицентре экономической повестки: 2005–2008 гг.**

2005 г. стал поворотным для социальной политики России, которая вступила в новый, третий этап своего развития. Началось стремительное перемещение социальных проблем с политической периферии в эпицентр социально-экономических программ и политики.

Следует отметить, что периодизация социальной политики не совпадает с фазами экономического цикла: экономический рост начался значительно

раньше (2001 г.). Государство отнюдь не сразу обратилось к решению социальных проблем. Первые годы подъема были потрачены на формирование системы приоритетов в социально-экономическом развитии и накопление ресурсного обеспечения. Лишь когда экономический рост принял устойчивый характер, а финансовое состояние экономики позволило сформировать «запас прочности» в виде Стабилизационного фонда и Фонда будущих поколений, государство выступило с целым рядом социальных инициатив.

Первым значимым событием стала реформа социальных льгот, получившая название «монетизация льгот». Существовавшая система льгот, как уже отмечалось выше, в силу своей распространенности и густой сети, которой она опутала всю систему социальных и экономических отношений, являлась наиболее ярко выраженным признаком сохранения патерналистских принципов социальной политики и была рудиментом дореформенного этапа развития. Необходимость реструктуризации этой системы признавалась еще в середине 1990-х гг., но в течение десятилетия система не просто поддерживалась, но и расширялась за счет появления в популистский период 1990-х гг. новых льгот и новых категорий населения, которым эти льготы были адресованы.

Независимо от оценок ее результатов, нельзя не признать, что монетизация льгот является крупномасштабным модернизационным проектом. В его основе лежала попытка сокращения ареала распространения льгот и приведение социальных обязательств государства в соответствие с ресурсным обеспечением. Главная идея реформы — замена льгот в натуральном выражении денежными выплатами населению. Проект монетизации предусматривал следующее:

- разграничить расходные полномочия между региональными и федеральными бюджетами;
- ликвидировать отдельные нефинансируемые обязательства;
- сократить расходные обязательства, закрепленные в федеральном законодательстве;
- возложить на региональные и местные органы власти ответственность по балансированию доходных возможностей и новых расходных полномочий.

Сам процесс монетизации протекал весьма болезненно и противоречиво. Несмотря на декларируемые цели сохранения и возможного повышения ранее достигнутого уровня социальной защиты граждан, как показали исследования НИСП по данным Национального обследования НОБУС, по итогам замены льгот денежными компенсациями материальное положение большинства российских домохозяйств ухудшилось [Обзор., 2007]. Кроме того, в реальности отнюдь не все льготы и не во всех субъектах Федерации были заменены на денежные компенсации. Большинство регионов минимально монетизировали систему льгот, поскольку закон оставил возможность не переводить в денежную форму льготы регионального мандата. Полностью перешли на денежные выплаты только четыре субъекта федерации РФ, еще шесть (в том числе и Москва) полностью сохранили систему натуральных льгот, остальные приняли компромиссные решения (в основном сохранив льготы на транспорт и лекарства). Таким образом, вместо перехода от системы льготирования к новой, более эффективной системе социальной поддержки было проведено перераспределение расходов на льготы между региональными бюджетами и федеральным.

По прошествии времени стали видны и позитивные результаты монетизации. Несмотря на издержки, удалось разделить федеральный и регио-

нальный мандаты финансирования. Финансовое положение организаций, предоставляющих услуги на льготной основе, улучшилось. Уже в 2006–2007 гг. стало понятно, что большинство федеральных льготополучателей выиграло от процесса монетизации. Немаловажно в этой связи не только то, что государство смогло предоставить ресурсы для разрешения проблемы, но и то, что для этого не потребовалось изымать средства из других социальных программ. Принципиальный итог монетизации льгот состоял в том, что этот процесс начался.

В 2005–2007 гг. социальные программы не покидали первых мест в политической повестке государства. В 2006 г. началась реализация четырех приоритетных национальных проектов: «Здоровье», «Образование», «Доступное и комфортное жилье», «Развитие сельского хозяйства». Государство, в системе приоритетов которого на протяжении десятилетий эти сферы находились на периферии интересов, могло и должно было восполнить сформировавшуюся лакуну и выполнить свой долг. Это потребовало тактики «прорыва», коим и выступили национальные социальные проекты. Их инициирование — логичный результат роста ресурсов, который дала стране положительная макроэкономическая динамика, и в самом этом факте нет ничего иррационального.

Однако можно ли национальные проекты рассматривать как модернизационные действия в социальной сфере? Риторика, их сопровождавшая, была именно такой. Между тем, как показывает опыт прошедших лет, нацпроекты имеют ярко выраженный затратный характер, их очевидная сверхзадача — за счет увеличения государственного финансирования ослабить остроту ряда наиболее значимых проблем и продемонстрировать населению заботу о состоянии социальной сферы [Гонтмахер Е., 2008]. Разумеется, не случайно их старт пришелся на предвыборный период большого электорального цикла, охватывающего выборы в Государственную Думу в конце 2007 г. и президентские выборы в начале 2008 г. Модернизация самих институтов с целью перехода к новым современным принципам функционирования не являлась целью национальных проектов. В первую очередь, этот неутешительный вывод относится к системе здравоохранения, где до сих пор нет ясности насчет модели разграничения гарантий и ответственности в оказании медицинских услуг населению различными субъектами системы. Исследования НИСП, например, показали, что национальный проект «Здоровье» не привел к усилению мотивации работников здравоохранения и повышению качества медицинских услуг населению [Шишкин С., Темницкий А., Чирикова А., 2008].

Более того, «легкие деньги», пришедшие с национальными проектами в системы образования, здравоохранения и жилищную политику, в ряде случаев не простимулировали, а затормозили ранее инициированные преобразования.

В мае 2006 г. в послании Президента Федеральному собранию РФ была сформулирована крупномасштабная программа демографического развития. В новейшей истории демографическая программа такого масштаба не имеет аналога, причем не только в России, но и в мире.

Программа явилась запоздалой реакцией на глубокий демографический кризис, который переживает Россия уже в течение длительного периода. История этого кризиса — вопрос острых политических и экспертных дискуссий. Если считать точкой отсчета новую ступень в сокращении рождаемости, которая пришла на первую половину 1990-х гг., — тогда этому кризису 15 лет.

Другой критерий — сдвиги в динамике смертности и продолжительности жизни. Здесь также не все однозначно. Резкий всплеск в динамике смертности произошел в конце 1980-х — начале 1990-х гг., значит, демографический кризис насчитывает 20 лет. Однако сам перелом, в результате которого сформировалась устойчивая тенденция к снижению смертности и росту продолжительности жизни, которую демонстрировало население СССР, практически догоняя страны Западной Европы, произошел значительно раньше — в середине 1960-х гг. Исходя из этого критерия демографический кризис охватывает 40-летний период.

Попытка предотвратить нарастание демографического кризиса была обусловлена двумя причинами. Во-первых, геополитическими интересами России, которая неуклонно теряет статус демографической державы (в настоящее время Россия занимает лишь 9-е место в мире по численности населения и, по прогнозам ООН, в ближайшее десятилетие покинет десятку крупнейших стран мира). Во-вторых, проблемами внутреннего характера, в основном растущими потребностями экономики в численности трудовых ресурсов.

В документах, которые легли в основу программы, причины кризиса были названы вполне корректно и в соответствии с весом каждой из них в демографических процессах — высокая смертность, низкая рождаемость, необходимость в иммиграции. Между тем главным и, по существу, единственным направлением практических действий<sup>6</sup> стало стимулирование рождаемости, с помощью мер преимущественно монетарного характера:

- выделение материнского капитала в размере 250 тысяч рублей женщине, родившей или усыновившей второго (третьего и последующего) ребенка (в дальнейшем размер материнского капитала предполагалось индексировать по инфляции);
- увеличение размера пособия по уходу за ребенком до полутора лет;
- выплата работавшим до отпуска по беременности и родам женщинам пособий по уходу за ребенком в размере не менее 40% заработной платы;
- выплата компенсации на пребывание ребенка в детском дошкольном учреждении;
- увеличение стоимости родовых сертификатов.

В какой мере монетарные методы стимулирования рождаемости способны помочь преодолеть кризис рождаемости — предмет дискуссий во всем мире, хотя большинство российских и зарубежных экспертов соглашаются, что эффекты такой политики весьма ограничены<sup>7</sup>. Однако ясно и другое. Западный мир еще в XX в. осуществил так называемый демографический переход, суть которого можно сформулировать как переход из состояния демографического равновесия, обусловленного высокой смертностью и высокой рождаемостью, к новому типу равновесия, с низкой смертностью и низкой

<sup>6</sup> Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г. Утверждена Указом Президента РФ от 09.10.2007 № 1351: <http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/konceptsiya/konceptsiya25.html>.

<sup>7</sup> Низкая рождаемость в Российской Федерации: вызовы и стратегические подходы // Материалы международной конференции. — М.: Фонд народонаселения ООН, 2006.; *Малева Т., Синявская О.* Социально-экономические факторы рождаемости в современной России: эмпирические измерения и вызовы социальной политике // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2006. № 5 (Осень-зима); *Овчарова Л., Пишняк А., Попова Д.* Новые меры поддержки материнства и детства: рост уровня жизни семей с детьми или рост рождаемости? — М.: ЮНИСЕФ — НИСП, 2007.

рождаемостью. Этот процесс составляет содержание глобальной демографической модернизации [Демографическая модернизация России, 2006].

Современная Россия дает ярко выраженный пример незавершенного демографического перехода, выполнив лишь половину подобного пируэта: как страны Западной Европы, мы перешли к показателям низкой рождаемости, но как большинство стран третьего мира, сохранили высокую смертность населения. Более того, Россия — уникальный случай в мировой демографической истории. Как уже отмечалось, до середины 1960-х гг. она демонстрировала уверенное движение к росту продолжительности жизни и сокращению смертности, практически сравнившись по этим показателям с западноевропейскими странами. Шансы на завершение демографического перехода были как никогда высоки. Со второй половины 1960-х гг. это движение затормозилось, а в дальнейшем, в 1990-х, в России произошло резкое повышение смертности и сокращение роста продолжительности жизни. Другими словами, мы проиграли не только другим странам, но и самим себе.

В этом контексте попытки решить демографические проблемы за счет роста рождаемости заведомо обречены на неудачу даже в случае относительного успеха в динамике рождений, поскольку главным фактором поддержания высокой численности населения является рост продолжительности жизни. А значит, модернизационный эффект демографической программы крайне низок.

Справедливости ради отметим, что это не означает, что рост рождаемости нежелателен или невозможен. Некоторые страны Запада (например, Франция, скандинавские страны) смогли в последнее десятилетие повысить уровень рождаемости. Однако и в этих странах рост рождаемости происходит на фоне общей демографической модернизации как реакции на существенный рост продолжительности жизни. Российская же демографическая и социальная политика не может пока преодолеть многолетний кризис высокой смертности и, как показывает анализ демографической программы 2006 г., не обладает достаточным арсеналом средств для необходимого перелома.

Сокращение численности экономически активного населения переживает не только Россия, но и большинство развитых стран мира. Между тем во второй половине XX в. экономические лидеры сумели найти эффективную альтернативу — миграционную политику «открытых дверей». Ее реализация потребовала перестройки всей системы экономических и социальных институтов, но в конечном итоге позволила этим экономикам относительно успешно решить проблему дефицита трудовых ресурсов и даже перейти в стадию экономического подъема. Россия же все еще мучительно решает дилемму: «открываться» или «обойтись собственными силами».

В конце 2006 г. государство попыталось сформулировать свою миграционную политику, что привело к принятию нового миграционного законодательства. В 2000–2005 гг. в России доминировала жесткая миграционная политика, краеугольным камнем которой было не привлечение в экономику трудовых мигрантов, а борьба с нелегально въехавшими на территорию страны иностранцами. Принятые в 2006 г. поправки были призваны вывести миграцию из тени. Один вектор изменений — введение уведомительного (взамен существовавшего разрешительного) порядка регистрации прибывших в Россию иностранцев и отмена практики ежегодной перерегистрации иностранных граждан. Второе изменение должно было существенно облегчить жизнь гражданам, прибывающим в Россию в рамках безвизового режима. Предполагалось даже, что в будущем этим гражданам не потребуется разрешение на трудоустройство, как и работодателям не потребуется разрешение, чтобы нанимать иностранных работников.

Между тем робкий либерализм нового миграционного законодательства уже в том же году был в значительной мере нейтрализован ужесточающими нормативными актами — поправками в Административный кодекс России, согласно которым: 1) усиливается ответственность за нарушения порядка привлечения к трудовой деятельности иностранцев, причем как для работодателей, так и для самих работников, увеличиваются штрафы; 2) вводится система жесткого квотирования иностранной рабочей силы; 3) вводятся ограничения на привлечение иностранной рабочей силы в розничной торговле и на рынках.

Таким образом, все перечисленные преобразования системы социальной защиты населения (монетизация льгот, стимулирование рождаемости, миграционная политика) по своему замыслу были направлены на решение задач догоняющего развития. Однако если исходить из их реального содержания и результатов, речь шла несколько об ином: на этапе экономического роста и расширения бюджетных возможностей государство пыталось восполнить своеобразный долг перед социальной сферой, которая долгое время находилась вне поля политического внимания и выполняла роль «подушки безопасности» для болезненных экономических реформ. Институциональная модернизация социальной сферы по существу вновь осталась за кадром.

Подводя итог, отметим, что в наибольшей степени модернизационному типу развития отвечал период 1995–2005 гг. (второй этап). Именно в это время предпринимались попытки модернизировать институты социальной сферы и приблизить их к современным мировым образцам.

Тем не менее большинство инициатив отличались фрагментарностью и незавершенностью. Как показали дальнейшие события, в ходе реализации своих программ государство столкнулось со множеством проблемных ситуаций, тормозивших реформы.

Прогресс трансформации социальной сферы завяз в многочисленных институциональных ловушках. Любой, даже целиком оправданный в социально экономическом плане пересмотр социальных обязательств государства упирался в бюджетные, политические и административные ограничения. Кампания по монетизации социальных льгот со всей очевидностью это продемонстрировала. Более того, эта же кампания показала: если политические издержки социальных преобразований слишком высоки, а последствия непредсказуемы, то реформы буксуют и поворачивают вспять. За ошибки монетизации стране пришлось заплатить весьма дорогую цену: отойти от некоторых базовых принципов пенсионной реформы.

Еще одним барьером на пути реформ стали укоренившиеся в российской социальной сфере неформальные практики, в устранении которых не заинтересован ни один участник. В этом одна из причин, по которым социальные реформы либо вообще не достигают поставленной цели, либо их результат существенно отличается от первоначального замысла. В российском обществе сегодня отсутствует достаточный консенсус в отношении целей и содержания необходимых преобразований. В декларируемых направлениях необходимых реформ приоритет постоянно отдавался требованиям эффективности. А в оценке этих намерений населением, отраслевыми сообществами, региональными бюрократиями — требованиям справедливости. Даже в органах федеральной власти нет единой позиции по отношению к реформированию социальной сферы. Ведомственные представления об эффективности и справедливости расходятся.

Еще более противоречивое отношение к социальным реформам складывается в российских регионах. Часто региональные бюрократии не поддер-

живают реформы потому, что, с их точки зрения, эти реформы закрепляют несправедливое распределение финансов и ответственности между регионами и центром. В итоге, процесс переориентации на решение социальных проблем пока еще весьма декларативен и слабо увязан с многообразием социальных проблем в регионах. Политика федеральных властей в социальной сфере не имеет общего вектора: перераспределительный патернализм национальных проектов сочетается с фискальными приоритетами в реформировании межбюджетных отношений и социальных расходов.

Пространство для компромисса между этими многовекторными требованиями эффективности и справедливости слишком узко, и его достижение чрезвычайно трудно.

Изменит ли экономический кризис 2008–2009 гг. ход событий и положит ли начало новому модернизационному этапу в социальной политике — вопрос будущего. Также пока неясно, сконцентрируются ли действия в социальной сфере на мерах сугубо антикризисного характера (политика в отношении безработных, поддержка доходов различных социальных групп, социальная защита малообеспеченных и пр.) или же возобладает понимание, что кризис — время для принятия стратегических решений и реализации тех институциональных реформ, которые либо крайне затруднены, либо невозможны на этапе эволюции. Что сегодня правильнее — всемерная поддержка населения или строительство новых социальных институтов? Разумеется, нельзя допустить, чтобы одна проблема заслонила собой другую, и в реальной политике придется искать баланс и совмещать решение обеих задач. Но именно такой вектор действий помог бы сократить на посткризисном этапе разрыв между российской экономикой и экономикой стран-лидеров. Это реальный сценарий социальной и в конечном итоге экономической модернизации.

## ЛИТЕРАТУРА

- Аузан А. А.* Национальные ценности и российская модернизация: пересчет маршрута: Публичная лекция в «Полит.Ру»; <http://www.polit.ru/lectures/2008/10/22/auzan.html>.
- Белл Д., Иноземцев В.* Эпоха разобщенности. — М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2007.
- Гонтмахер Е.* Национальные проекты: первые итоги реализации // SPERO. 2008. № 8 (Весна-лето).
- Гудков Л.* Проблема abortивной модернизации и мораль: Публичная лекция в «Полит.Ру»; <http://www.polit.ru/lectures/2008/11/21/gudkov.html>.
- Гурвич Е.* Приоритеты нового этапа пенсионной реформы // SPERO. 2008. № 8 (Весна-лето).
- Демографическая модернизация России, 1900–2000 / Под ред. А. Вишневого. — М.: Новое издательство, 2006.
- Инвалиды в России: причины и динамика инвалидности, противоречия и перспективы социальной политики / Т. Малева, С. Васин, О. Голодец, С. Бесфамильная; БЭА. — М.: РОССПЭН, 1999.
- Иноземцев В.* Книжечей. — М.: Ладомир, 2007.
- Капелюшников Р. И.* Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. — М.: ИД ГУ—ВШЭ, 2001.
- Коалиции для будущего. Стратегии развития России / «Сигма». — М.: РИО-центр, 2007.
- Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г. Утверждена Указом Президента РФ от 09.10.2007 № 1351; <http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/koncepciya/koncepciya25.html>.

- Красильщиков В. А.* Модернизация: Зарубежный опыт и уроки для России [в печати].
- Линдбек А.* Шведский эксперимент. — М.: Московский центр Карнеги, 1997.
- Макдональд П.* Низкая рождаемость и государство: эффективность политики // Материалы международного семинара «Низкая рождаемость в Российской Федерации: вызовы и стратегические подходы». Москва 14–15 сентября 2006 г. — UNFPA, 2006. С. 27–56.
- Малева Т., Сиявская О.* Прогнозная оценка перспектив пенсионной системы до 2012 г. Итоги и уроки пенсионной реформы в России // Финансовый контроль. 2006. № 2 (51) — 3 (52).
- Малева Т., Сиявская О.* Социально-экономические факторы рождаемости в современной России: эмпирические измерения и вызовы социальной политике // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2006. № 5 (Осень-зима).
- Мау В. А.* Логика российской модернизации: исторические тренды и современные вызовы // «Газета.Ru. Комментарии». 05.07.2005; [http://www.gazeta.ru/comments/2005/07/04\\_a\\_309315.shtml](http://www.gazeta.ru/comments/2005/07/04_a_309315.shtml).
- Можина М. А.* Распределительные отношения: доходы и потребление населения (из научного наследия) / Под ред. Н. М. Римашевской; ИСЭПН РАН. — М., Гайнуллин, 2001.
- Низкая рождаемость в Российской Федерации: вызовы и стратегические подходы. Материалы международной конференции. — М.: Фонд народонаселения ООН, 2006.
- Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.) / Авт. коллектив: *Н. Т. Вишневская, В. Е. Гимпельсон, С. В. Захаров, Р. И. Капелюшников, Т. Ю. Коршунова, П. М. Кудюкин, Т. М. Малева (отв. ред.), А. В. Полетаев.* — М.: ТЕИС, 2002.
- Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т. М. Малевой / *Н. В. Зубаревич, Д. Х. Ибрагимова и др.*; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007.
- Овчарова Л., Пишняк А., Попова Д.* Новые меры поддержки материнства и детства: рост уровня жизни семей с детьми или рост рождаемости? — М.: ЮНИСЕФ, НИСП, 2007.
- Побережников И. В.* Переход от традиционного к индустриальному обществу: теоретико-методологические проблемы модернизации. — М.: РОССПЭН, 2006.
- Сидорина Т. Ю.* Два века социальной политики. — М.: Российский государственный гуманитарный университет, 2005.
- Сколько стоит Трудовой кодекс? / Под ред. Т. Малевой, П. Кудюкина, С. Мисихиной, С. Суркова. — М.: Московский центр Карнеги, 2001.
- Финансовое состояние Пенсионного фонда: взгляд в среднесрочную перспективу // Современные проблемы пенсионной сферы: комментарии экономистов и демографов / Под ред. Т. Малевой. — М.: Московский центр Карнеги, 1997.
- Шишкин С., Темницкий А., Чурикова А.* Трудовая мотивация российских врачей и влияние на нее национального проекта // Российское здравоохранение: мотивация врачей и общественная доступность. — М.: Известия, 2008.
- Esping-Andersen G.* The Three Worlds of Welfare Capitalism. — Cambridge: Polity Press, 1990.
- Flora P., Heidenheimer A.* The Development of Welfare States in Europe and America. — Rutgers, NJ: Transaction Books, 1981.
- The OECD Jobs Strategy. Enhancing the Effectiveness of Active Labour Market Policies. — Paris, 1996.
- Tzannatos Z., Roddis S.* Unemployment Benefits. Mimeo. — Washington, DC.: World Bank, 1998.
- Why We Need a new Welfare State? / G. Esping-Andersen (Ed.). — NY: Oxford University Press, 2002. Ch. 1.
- Workers in an Integrating World // World Development Report 1995. — Washington, DC.: Oxford University Press, 1995.

## ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ РАКУРС МОДЕРНИЗАЦИИ

Зубаревич Н.В., д.г.н., директор региональной программы НИСП

*История показывает, что все попытки модернизации России упирались в барьеры, обусловленные ее огромной территорией: «Реформаторы пытались опередить время, но увязли в пространстве»<sup>1</sup>. Сакрализация пространственных барьеров развития стала национальной традицией. Отчасти потому, что власти, и не только они, плохо знают страну и побаиваются ее разнообразия буквально на генетическом уровне, постоянно стремясь к унификации всего и вся. Одновременно мощь обширных просторов страны служит важным компонентом самоидентификации не только власть предержащих, но и всех россиян. На сочетании двух контрастных ощущений — страха и гордости и вырос ментальный барьер для принятия адекватных управленческих решений, и с ним нельзя не считаться при оценке институциональных возможностей модернизации.*

*Снизить первый — ментальный — барьер можно только с помощью лучшего понимания общих закономерностей и трендов пространственного развития. Второй шаг — выделение объективных и субъективных ограничений и коридора возможностей модернизации российского пространства. Третий — оценка опыта других стран и его применимости для России. И наконец, четвертый — разработка вариантов действий в существующих условиях с тем, чтобы ускорить модернизацию в территориальном ракурсе.*

### КАК РАЗВИВАЕТСЯ И МОДЕРНИЗИРУЕТСЯ ПРОСТРАНСТВО?

В региональной науке со второй половины XX в. сложился устойчивый консенсус в понимании пространственного развития — оно **не может быть равномерным**. Это объясняется двумя основными концепциями, выдержавшими проверку временем.

Во-первых, это центропериферийная теория (модель) пространственного развития, созданная Дж. Фридманом: центры разного уровня всегда стягивают ресурсы (человеческие, финансовые, природные) со своей периферии, и именно концентрация ресурсов создает возможности для инновационных изменений самих центров. Затем эти инновации транслируются на периферию с лагом во времени, зависящим от величины барьеров на пути движения инноваций [Friedmann J., 1966]. Между центрами и периферией существует подвижная зона полупериферии, которая более активна и при резком изменении условий развития может перехватить функции центра. Эта модель работает на всех уровнях — от мировых городов и крупных агломераций до региональных и местных центров.

<sup>1</sup> Регионализация в развитии России: географические процессы и проблемы / Под ред. С. С. Артоболевского и А. И. Трейвиша. — М.: Эдиториал УРСС, 2001 (цитируемая фраза принадлежит А. И. Трейвишу).

Распространение инноваций от центров их создания на периферию происходит эволюционно двумя путями: по сложившейся иерархической системе городов-центров (от наиболее крупных городов к меньшим по размеру и статусу), то есть в пространстве всей страны, и в пригороды, прилегающие к центрам, «растекаясь» на соседние территории, особенно интенсивно в пределах крупнейших агломераций.

Центропериферийная модель показывает, насколько важную роль в развитии страны играют города: это не только «опорный каркас» расселения, но и главные трансляторы импульсов модернизации на окружающую периферию. Слаборазвитые и ограниченные в ресурсах города неизбежно становятся препятствием для диффузии инноваций.

Во-вторых, это исследования процессов пространственной концентрации экономики, в том числе в рамках «новой экономической географии»<sup>2</sup>. Фундаментальной причиной экономического неравенства является давно изученный в региональной науке процесс концентрации экономической деятельности в тех местах, которые обладают сравнительными преимуществами, что позволяет снижать издержки бизнеса [Зубаревич Н.В., 2008]. Среди таких преимуществ П. Кругман [Krugman P. R., 1991] выделяет факторы «первой природы» (богатство природными ресурсами, выгодное географическое положение), мало зависящие от человека, и факторы «второй природы» (агломерационный эффект, человеческий капитал, институциональная среда), в наибольшей степени связанные с деятельностью государства и общества. Именно они играют ключевую роль в модернизации, в то время как опора развития регионов на ресурсные преимущества ее замедляет.

Преимущества, особенно «первой природы», не являются вечными. В раннеиндустриальную эпоху важнейшими факторами развития были обеспеченность минеральными ресурсами и географическое положение, а в постиндустриальную — человеческий капитал и институты. Время работает на модернизацию, но пока слишком медленно. Что же нужно ускорить в первую очередь?

В Докладе о мировом развитии за 2009 г. показано, что пространственное неравенство, а следовательно, и условия для модернизации в современном мире формируют три базовых фактора:

- *density* — пространственная концентрация населения и эффект масштаба (развитие городских агломераций);
- *distance* — экономическое расстояние, обусловленное не только внутриматериковым положением, удаленностью от глобальных и внутристрановых рынков, транспортными и транзакционными издержками в целом, но и слаборазвитой инфраструктурой;
- *division* — институциональные барьеры в широком смысле, в том числе барьеры границ (национальных, региональных, локальных), препятствующие проникновению товаров, услуг, инноваций; к ним можно добавить институциональные барьеры территориальной мобильности, социальных лифтов и доступности качественных социальных услуг, повышающих человеческий капитал.

Модернизация быстрее идет там, где лучше условия для диффузии инноваций — выше концентрация населения и его качество, более развита инфра-

<sup>2</sup> В середине XX в. — Т. Мюрдаль, в 1980–1990-е гг. — «новая экономическая география» П. Кругмана, за которую он получил Нобелевскую премию в 2008 г., а также М. Фуджита, Т. Венаблс, Ф. Мартин и др.

структура и меньше экономическое расстояние, ниже институциональные барьеры. Необходимость снижения всех трех барьеров пространственного развития очевидна, но они долгосрочны и устойчивы по своему характеру. Пространство очень инерционно, поэтому выбор направлений, стимулирующих модернизацию, ограничен для России достаточно узким коридором возможностей, особенно в условиях ухудшения мировой конъюнктуры и роста проблем в экономике.

Пространственная поляризация усиливает риски перенапряжения и приводит к срывам модернизаций, преследующим Россию на протяжении веков. Безусловно, менее развитым регионам нужно помогать, но следует четко понимать границы возможностей и правильно выбирать механизмы, даже если в стране есть финансовые ресурсы для масштабного перераспределения.

Современная региональная наука доказывает, что **в контексте модернизации важнейшими направлениями пространственного развития являются те, которые улучшают условия для распространения инноваций в пространстве**, а именно:

- поддержка городов-центров, создающих инновации и транслирующих их на периферию;
- развитие инфраструктуры, позволяющее сократить экономическое расстояние;
- улучшение факторов «второй природы» — человеческого капитала и институтов.

Все это во власти государства и общества, но требует огромных ресурсов и длительных усилий.

## **ОГРАНИЧЕНИЯ И КОРИДОР ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОСТРАНСТВА**

Пространственные барьеры модернизации России очевидны, к ним относятся гигантские расстояния, обширность территорий с неблагоприятными условиями жизни и слаборазвитой инфраструктурой, низкая плотность населения и редкая сеть городов. Схожие барьеры существуют и в некоторых других странах, тем не менее эти страны успешно развиваются.

Помимо «вечных» проблем имеются пространственные ограничения, обусловленные современным уровнем развития, это и есть стартовые условия для модернизации. Важно понять, каково соотношение регионов с разными экономическими и человеческими ресурсами, каков баланс развивающихся и стагнирующих поселений, как влияют на возможности модернизации объективные пространственные тренды экономического и социального развития, а также политика властей. Оценим эти стартовые условия, как объективные, так и субъективные:

- в регионах, обладающих значительными экономическими ресурсами для модернизации, живет четверть населения, в аморфных «средняках» — почти 2/3, в слаборазвитых регионах — 10–15% населения страны;
- Россия недоурбанизирована, слаба городская (достижительная) культура: 38% населения живет в городах с населением свыше 250 тыс. чел., которые оказались наиболее адаптивными и жизнеспособными в переходный период, 36% — в сельской местности, поселках и малых городах с минимальными ресурсами для модернизации;

- в стране сформировалась иерархическая система городов-центров, способных транслировать импульс модернизации на менее крупные города и окружающую периферию, однако зоны их модернизирующего влияния не способны охватить всю страну; в России очень мало городов, особенно крупных;
- велика и усиливается пространственная и поселенческая поляризация человеческого капитала в виде зон модернизации и деградации;
- региональная политика государства слаба и несистемна, лишена обоснованных приоритетов, власти не понимают законов пространственного развития, поэтому дух госплана восстанавливается быстрее и сильнее, чем в других сферах госрегулирования.

Коридор возможностей задается не только стартовыми условиями, но и объективными тенденциями развития, которые очень трудно переломить. К ним придется адаптироваться и эффективно использовать для ускорения модернизации пространства.

**1. Экономическое неравенство регионов очень велико и будет расти, оно воспроизводится сложившейся отраслевой структурой экономики и сильнейшим неравенством инвестиций.**

Еще раз придется повторить, что концентрация экономики на территориях с конкурентными преимуществами типична для всех стран мира, но темпы роста неравенства по мере развития страны существенно снижаются. Россия повторяет путь развитых стран, в которых пик неравенства пришелся на первую половину прошлого века. Кардинальный перелом тренда роста экономического неравенства вряд ли возможен, но рост неравенства будет замедляться (это уже происходит в период кризиса). В России экономическая поляризация усилена дробной административно-территориальной структурой страны, при которой пространственные ареалы с максимальными конкурентными преимуществами и территории с их отсутствием совпадают с границами того или иного субъекта РФ. Попытки укрупнения слаборазвитых регионов способны только «спрятать» проблему, переведя ее на внутрорегиональный уровень. Ключ к решению проблемы экономической поляризации — в поиске и развитии конкурентных преимуществ средне- и слаборазвитых регионов страны в сочетании с поддержкой мерами выравнивающей региональной политики.

В общей проблеме регионального неравенства есть несколько аспектов, важных для понимания коридора возможностей модернизации.

Сохраняется сверхконцентрация экономики страны в столичной агломерации, несмотря на все попытки стимулирования развития второго федерального города как сопоставимого экономического центра. Стягивание экономической активности ускоряет развитие агломерации, если «мотором» является конкурентное преимущество эффекта масштаба, а не административно-статусный фактор (концентрация госуправления и штаб-квартир крупных компаний). В Москве роль административного фактора слишком велика, что искажает условия региональной конкуренции. Возможность жить на гигантскую ренту статуса замедляла модернизацию институтов столичного мегаполиса в 2000-е гг. Перенос столицы маловероятен и крайне затратен, стимулирование развития Санкт-Петербурга пока дает результаты, неадекватные затратам. Проблема гиперконцентрации отчасти смягчается тем, что влияние мощной столичной агломерации территориально «растекается»

и начинает стимулировать экономический рост в прилегающих областях Центрального макрорегиона. Для расширения влияния столицы на развитие прилегающих регионов необходимо развивать транспортную инфраструктуру растущей агломерации и сопредельных территорий.

Замедлена модернизация других крупных агломераций страны из-за дефицита инвестиций, ограниченности бюджетных ресурсов и невысокой миграционной привлекательности. Ускоренный рост торговли и жилищного строительства, концентрация занятых в своих регионах не сопровождаются адекватным ростом инвестиций и внешнего миграционного притока. Городам-миллионникам необходимо в первую очередь снятие институциональных барьеров на рынке земли и в распределении налоговых поступлений в их бюджеты, остальное экономика сделает сама за счет агломерационных преимуществ.

Медленно расширяются зоны ускоренного роста вглубь страны. Большинство развитых промышленных регионов Поволжья, Урала и Сибири с городами-миллионниками пока не стали новыми «точками роста». Это следствие и объективных проблем развития (внутриматериковое положение усиливает барьеры расстояния), и сверхцентрализации управления с чрезмерным изъятием финансовых ресурсов у регионов-«доноров». Только Татарстану благодаря особой поддержке и в последние годы Свердловской области удалось ускорить экономический рост, опираясь на собственный промышленный потенциал и используя преимущества развития сервисной экономики в крупных агломерациях. Потенциал остальных регионов-лидеров «второго эшелона» может быть реализован при большей финансовой и управленческой самостоятельности (внешний фактор) и активизации конкуренции за инвестиционные ресурсы, которая способствует модернизации институтов (внутренний фактор). Развитые регионы — главный плацдарм модернизации.

Медленно модернизируются многочисленные срединные регионы, в которых живет 2/3 населения страны. Их собственные экономические возможности недостаточны для устойчивого развития, а федеральных ресурсов на такое количество регионов не хватит никогда. Именно в срединных регионах вязнут федеральные реформы, не способные преодолеть барьеры российского пространства. Такие регионы более всего нуждаются в улучшении институциональной среды, активизации местного сообщества, а также в оптимальном сочетании стимулирующей и выравнивающей региональной политики (пока плохо работают оба направления). Слабость институтов и дефицит социального капитала, низкокачественное управление во многом объясняют трудности модернизации всей страны, но особенно срединных регионов. В них есть потенциал роста, но он локализован в крупных городах-центрах и пригородных зонах, отдельных промышленных городах. Одним из лучших решений в этой патовой ситуации может быть упор на формирование дееспособных управленческих кадров на региональном и муниципальном уровнях, способных активизировать имеющиеся ресурсы модернизации. Но при существующей системе рекрутинга управленческих кадров это сделать сложно.

Несмотря на значительное сокращение числа депрессивных регионов в годы экономического роста, остается депрессивность на востоке страны и особенно на муниципальном уровне; кризис актуализирует эту проблему. Среди регионов, трудно восстанавливавшихся после промышленного спада

1990-х гг., все меньше регионов европейской России, в то время как на востоке страны проблема сохраняется в более широком территориальном масштабе из-за сильных барьеров развития. Постепенно исчезая на уровне субъектов РФ, депрессивность сохранилась на уровне муниципалитетов. Многочисленные периферийные сельские районы и малые города Нечерноземья, Урала и востока страны остаются зонами социальной и экономической деградации. В европейской России 40% сельских районов относятся к таким «черным дырам» [Нефедова Т.Г., 2003]. Нарастающий кризис вновь делает депрессивными монопрофильные города с неконкурентоспособными активами. Депрессивные муниципалитеты — труднейшая зона для модернизации, они отличаются низким человеческим капиталом, требуют огромных ресурсов и длительного времени для санации. Проблема трудноразрешима из-за дефицита человеческих ресурсов и инфраструктурных барьеров. Вымирание сельских периферий и старых монопрофильных городов с последующей сменой функций пространства — один из самых жестких вариантов санации, и такая вероятность существует.

Число слаборазвитых республик не уменьшается, они не смогли преодолеть барьеры развития и снизить зависимость от федеральной помощи. В большинстве слаборазвитых республик Юга и Сибири сохраняется минимальная обеспеченность бюджетов собственными доходами, иждивенчество на федеральных трансфертах. Единственный позитивный тренд — некоторое сокращение различий в доходах населения благодаря масштабной федеральной помощи и росту зарплат бюджетников. Ключевыми задачами для этой группы остаются улучшение институтов для того, чтобы использовать те немногие конкурентные преимущества, которыми они обладают (аграрно-климатические, рекреационные, трудовые ресурсы), социальная модернизация (образование) и рост территориальной мобильности населения, который уже идет.

Восток страны отстает в экономическом развитии. Более низкие темпы роста экономики восточных регионов обусловлены объективными барьерами удаленности и слаборазвитой инфраструктуры, незначительными инвестициями, миграционным оттоком населения. Группа относительно развитых регионов на востоке России мала и развивается с опорой на сырьевые отрасли и отрасли первого передела, что не обеспечивает перехода к более инновационному развитию. В то же время на востоке есть города с более высоким качеством населения и развитой высшей школой (Новосибирск, Томск и др.), они способны стать центрами несырьевого роста. Депопуляция, стягивание населения в обжитые регионы страны и в крупнейшие агломерации, нехватка человеческих и финансовых ресурсов для экстенсивного «освоенческого» типа пространственного развития заставляют жестко фокусировать приоритеты. Стратегия государственной поддержки наиболее эффективных проектов бизнеса по освоению природных ресурсов востока страны только формируется. О масштабном развитии восточных регионов и переселении туда мигрантов говорить бессмысленно, время нельзя повернуть вспять, как будто ресурсных ограничений не существует. На востоке и севере страны жизнь заставит ориентироваться на точечное развитие крупных городов-центров, портов и инфраструктурных коридоров, которые позволяют «держат» слабозаселенную территорию. Точечной должна быть и инфраструктурная поддержка государством наиболее эффективных ресурсных проектов, финансируемых бизнесом.

## **2. Территориальные контрасты развития усиливаются депопуляцией и миграциями, пространственной поляризацией человеческого капитала.**

Демографические ресурсы страны сильнее всего сокращаются в наиболее постаревших регионах европейского центра и северо-запада, за исключением двух столичных агломераций. На среднесрочную перспективу только в 6–7% регионов России сохранится естественный прирост населения. Меры по стимулированию рождаемости не способны решить проблему депопуляции, поскольку ее масштабы крайне велики. Демографические процессы инерционны, поэтому естественная убыль будет и дальше «сжимать» обжитое пространство, особенно быстро — в постаревших регионах европейской России. Демографические ресурсы республик Юга с растущим населением остались последним резервом в стране, который иссякнет в течение жизни одного-двух поколений.

Кроме того, в России восстановился центропериферийный вектор внутренних миграций, типичный для предыдущих десятилетий: население покидает периферийные и менее развитые регионы и концентрируется в крупнейших агломерациях. Возврат к долговременному тренду XX в. означает, что современные направления миграций устойчивы и сохранятся на перспективу.

Для снижения негативного воздействия дефицита рабочей силы необходимо выстраивать разные стратегии для демографически депопулирующих регионов европейской России и северо-восточных регионов с миграционным оттоком населения. Первые нуждаются в притоке мигрантов с разным уровнем квалификации для компенсации демографических потерь. На севере и востоке страны в первую очередь необходимо закрепить местное население, стимулируя создание новых рабочих мест с привлекательным уровнем оплаты труда, а миграционная политика может служить дополнительным фактором для привлечения занятых в менее конкурентные сектора экономики. Политика замещения уезжающего местного населения мигрантами из ближнего зарубежья не только затратна, но и не обеспечивает закрепления новых жителей — они достаточно быстро включатся в возвратную миграцию, в освоенную часть страны и в крупные города вслед за местным населением.

Усиливается пространственная поляризация человеческого капитала и качества жизни: в крупнейших агломерациях и в ведущих регионах нефтегазодобычи с наиболее высокими доходами населения и бюджетами более заметны позитивные тенденции роста человеческого потенциала (улучшение состояния здоровья, социальной мобильности и уровня образования населения), а в периферийных сельских районах и большинстве малых городов и поселков вне агломераций человеческий потенциал снижается, усиливается маргинализация и деградация социума. В России острота пространственной социальной поляризации беспрецедентна для относительно развитой страны. Во многом она обусловлена особенностями советского периода развития, но немалый вклад вносит и современная деградация социальной инфраструктуры.

Очевидных рецептов для решения этой проблемы не существует, особенно с учетом размеров территории России и гигантского объема необходимых средств на модернизацию ее социальной инфраструктуры. Инерция процесса очень велика, вымирание и маргинализация обширной периферии будет продолжаться. В этих условиях важнейшими для государства становятся две задачи: создание социальных лифтов для молодежи (образование, рост мобильности), чтобы не воспроизводить маргинализацию периферии

в будущем, и обеспечение достойного социального минимума для пожилого населения таких регионов (социальная защита, жизненно важные услуги и базовая инфраструктура). Еще одно направление региональной политики — содействие «переформатированию» экономических функций депрессивных периферийных территорий, особенно в Нечерноземье, с аграрных на преимущественно рекреационные и природоохранные, с соответствующим изменением структуры рабочих мест и ростом самозанятости.

**3. Перестали расти региональные различия в уровне жизни населения, но явный и стабильный тренд сокращения различий пока не сформировался.**

Тренд выравнивания виден только в легальной заработной плате. Региональное неравенство доходов населения почти не сокращается, несмотря на значительный рост уровня доходов, объемов социальных трансфертов и социальных расходов бюджетов субъектов РФ. Причиной являются не только недостаточные объемы перераспределения, но и его низкая эффективность, обусловленная преобладанием неадресной социальной помощи, сильной политизированностью распределения межбюджетных трансфертов на социальные и инвестиционные цели. Но все же Россия приближается к тому уровню экономического развития, при котором создаются финансовые возможности для реального смягчения различий в доходах населения регионов. Новый тренд может реализоваться только при существенных изменениях приоритетов и зон ответственности социальной и региональной политики. Международный опыт показывает, что пространственному выравниванию уровня жизни населения в большей степени способствует помощь людям (домохозяйствам), а не регионам (см. следующий раздел).

**4. Слабость горизонтальных связей регионов препятствует социально-экономической интеграции пространства страны, чрезмерная централизация управления усугубляет эту проблему.**

В большинстве федеральных округов низки внутренняя интегрированность и межрегиональные экономические и человеческие контакты, за исключением Центра и Северо-Запада, в которых связующими центрами являются две крупнейшие агломерации страны. Остается низкой эффективность интеграционных программ, навязываемых сверху административными методами; слабо стимулируются разработка и реализация межрегиональных программ развития транспортной и энергетической инфраструктуры. Эффективная интеграция снизу возможна только при понимании регионами получаемых выгод и при создании необходимых механизмов, стимулирующих эти процессы.

Хотя объективные барьеры пространственного развития велики, они могут корректироваться целенаправленной государственной политикой. Цель такой политики — ускорить трансляцию импульса роста от уже сформировавшихся центров на более широкий круг регионов, стимулируя использование конкурентных преимуществ, модернизацию институтов и конкуренцию за инвестиции.

**ОПЫТ ДРУГИХ СТРАН: СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ И ВЫРАВНИВАНИЕ**

За переходный период приоритеты регионального развития для России сместились от безусловно выравнивающих ко все более стимулирующим. Это

объясняется тем, что в стране появились деньги на стимулирующую политику. Но эта политика сильно напоминает госплановскую по приоритетам, а порой даже по инструментам, сказывается колея унаследованного развития (*path dependency*). Продуманного сочетания двух подходов — выравнивающего и стимулирующего — так и не сложилось. Для выработки необходимого баланса полезно рассмотреть опыт политики развитых и развивающихся стран.

### **Политика поддержки территорий в развитых странах**

Региональная политика стран ЕС всегда была нацелена на **выравнивание и ускорение экономического роста отстающих регионов**, с тем чтобы его «плоды» способствовали росту доходов населения. Но механизмы реализации региональной политики менялись кардинально. Важнейшее институциональное изменение — регионализация управления и переход к принципу субсидиарности, то есть перемещение функций и ресурсов на наиболее низкий территориальный уровень управления, на котором возможно выполнение этих функций. Менялись и приоритеты региональной политики.

Начиналась она с политики «полюсов роста» — размещения в отстающих регионах более современных промышленных производств, чтобы сформировать вокруг них зону роста и модернизации. Последующее развитие показало, что технологические инновации на периферии могут прижиться, но модернизации территории это не обеспечивает. Политика создания «полюсов роста» широко применялась в странах Европы в 1950–1960-е гг., а затем в Бразилии и других развивающихся странах, но многочисленные провалы поставили ее под сомнение.

Следующим этапом стало прямое субсидирование развития отстающих территорий, но и такая политика оказалась неспособной добиться поставленной цели. Трудноисполнимым оказался базовый посыл — привлечь бизнес в регионы с худшими условиями для развития. Широко применявшиеся институциональные механизмы стимулирования инвестиций (налоговые льготы и каникулы) и инвестиции государства в инфраструктуру оказались недостаточным аргументом для бизнеса при выборе мест локализации активов. В отличие от выравнивания регионов схожая политика в отношении менее развитых новых стран ЕС дала позитивные результаты, сократив различия между ними и более развитыми странами. И это было достигнуто благодаря опережающему развитию наиболее сильных регионов в странах — новых членах ЕС. Чтобы догнать, они делали ставку на свои сильные регионы. В результате одновременно снижалось неравенство между странами ЕС и росло региональное неравенство внутри каждой из них [Midelfart-Knarvik К.Н., Overman Н.Г., 2002]. Этот неоднозначный опыт мало известен в России, хотя он очень важен.

Выделим главные направления современной региональной политики развитых стран, нацеленной на модернизацию.

### **Обновление региональной политики поддержки промышленного развития**

Политика прямого субсидирования предприятий и отраслей, проводившаяся в ОЭСР в предыдущие десятилетия, доказала свою неэффективность. Кроме того, региональная специализация, складывавшаяся десятилетиями, стремительно меняется, многие регионы, бывшие исторически индустриальными или аграрными, переориентируют свою экономическую деятельность.

Ответом на эти вызовы стал переход к кластерной политике. Государство способствует объединению на региональном уровне фирм, людей и знаний с целью укрепления инновационного потенциала и конкурентоспособности регионов. Изменения в региональной, научно-технической и промышленной политике нацелены на поддержку таких связей на региональном уровне. Одно из средств — поддержка конкурентоспособных кластеров (концентрации фирм, занятых одним или родственными видами деятельности, и вспомогательных предприятий) в определенном регионе, что повышает производительность. Кластеризация — это удобная и прагматичная организационная модель, позволяющая концентрировать ресурсы и выстраивать партнерское взаимодействие.

Но следует учитывать, что использование кластерного подхода в региональной политике связано с некоторыми рисками. Это не «строительство» технологических цепочек, как при создании советских территориально-промышленных комплексов в плановой экономике. Ключевую роль играет выстраивание партнерских отношений местных хозяйствующих субъектов, поддержка общих потребностей групп фирм (в инфраструктуре, в качественной рабочей силе и т.д.) и технологической интеграции, финансирование совместных исследований, проводимых с участием бизнеса. Конкурентоспособность региона локализации кластера повышают три направления деятельности — стимулирование взаимодействия фирм, создание совместных сервисов (инфраструктур) и исследовательская кооперация в инновационной деятельности.

Какие территории попадают в программы государственной поддержки? Выбор далеко не очевиден. Кластеры могут идентифицироваться сверху (что пытаются сейчас делать в России, причем на основе старой советской промышленной специализации регионов) и снизу, но чаще используется комбинированный подход. Регионы могут конкурировать за поддержку их кластерной политики, но существуют и неконкурентные процедуры отбора, например, для регионов со стратегически важными отраслями. Суть в том, что кластерная политика — это политика поощрения взаимодействия и инновативности, а не выделение конкретных отраслей (например, металлургии, химии и т.д.) и предприятий, развитие которых будет поддерживаться государством. К сожалению, именно такое выделение с планированием специализации регионов на десятилетия вперед проводит Министерство регионального развития России.

### ***Политика сельского развития***

Изменилась и политика в отношении отстающих сельских регионов стран ОЭСР, которые занимают 3/4 территории и концентрируют четверть населения. На фоне российских территориальных контрастов их отставание невелико, душевой ВРП в сельских областях стран ОЭСР составляет 83% от среднего уровня по стране. Но экономические контрасты растут, более чем в половине стран ОЭСР отставание душевого ВРП сельских регионов за 1995—2000 гг. усилилось. Проблемы те же, что и в России: более низкая плотность населения и его постарение негативно влияют на доходы бизнеса и препятствуют созданию рабочих мест. Эти проблемы нужно дифференцировать для пригородных и периферийных сельских территорий. Первые способны стать зонами ускоренного роста благодаря небольшому экономическому расстоянию, более значительной концентрации населения, развитию процессов субурбанизации. В каждой третьей стране ОЭСР самые высокие темпы создания новых рабочих мест отмечаются в сельских регионах. В России эти

тенденции выражены еще более резко: сельские районы вблизи крупных городов вполне жизнеспособны, а периферийные деградируют.

Важнейшая тенденция — деаграризация сельской местности, доля агросектора в экономике сельских районов невелика и продолжает снижаться. Рост производительности труда привел к резкому сокращению занятости в этой сфере в странах ОЭСР, как в абсолютных, так и в относительных показателях — в агросекторе занято менее 10% рабочей силы сельских территорий. Для России с ее крайне низкой производительностью труда в сельском хозяйстве это еще далекая перспектива, но в пригородных районах деаграризация сельской местности идет очень быстро. Этому способствуют конкуренция за землю со стороны других пользователей (бизнеса, населения), создание новых рабочих мест в неаграрных секторах сельской экономики и трудовые миграции сельских жителей на городские рынки труда с более высокой заработной платой.

Поддержка сельских районов в виде прямых сельскохозяйственных субсидий остается рудиментом старой (и неэффективной) политики стран ОЭСР. В отличие от них Россия не проводит политику массированного субсидирования сельского хозяйства, хотя в сельской местности в нем занято почти 40% работников. Опыт развитых стран показывает, что политика субсидирования не способна решить социально-экономические проблемы села. В России сельская региональная политика более модернизирована, приоритетом является поддержка сельской инфраструктуры (образования, здравоохранения и др.) с помощью бюджетных механизмов. Но пока не сделан следующий шаг по выявлению и использованию разнообразного потенциала развития сельских территорий. Именно это становится приоритетом реформирования политики ОЭСР, где постепенно отказываются от политики выравнивания и поддержки доходов и конкурентоспособности фермерских хозяйств и переходят к поддержке конкурентоспособности сельских районов, повышению капитализации местных активов, вовлечению неиспользуемых ресурсов.

Такой переход предполагает два важных изменения. Во-первых, это расширение фокуса от сельского хозяйства к разным секторам экономики. Для России это крайне важно, ведь в периферийных вымирающих сельских районах Нечерноземья сельское хозяйство не только неконкурентоспособно, для него уже нет необходимых рабочих рук. Эти территории довольно быстро будут переформатироваться под другие виды деятельности — менее трудозатратные (например, природоохранные) или с сезонной занятостью (летняя рекреация). Второе изменение — иная система «действующих лиц» региональной политики, переход от узкого перечня (власти, выделяющие субсидии, и сельхозпредприятия или фермеры) к более широкому, включающему разнообразные местные структуры и сообщества. Традиционные иерархические административные структуры не способны выполнять роль единственного субъекта, комплексная политика развития сельской местности требует активного участия и горизонтального взаимодействия всех заинтересованных сторон, включая самих жителей и их общественные структуры.

Под эти цели перестраивается и система государственного управления: в Великобритании было создано Министерство охраны окружающей среды, продовольствия и развития сельских регионов, нацеленное на интеграцию различных аспектов политики в отношении села. В числе программ, реализуемых в рамках интегрированного системного подхода, «Программа оживления сельской местности» для Нидерландов, программа ЕС по подготовке лидеров местных инициатив (LEADER Community Initiative).

Для России возможность самоорганизации местных сельских сообществ выглядит пока не очень реальной, поскольку село имеет низкий человеческий капитал и наиболее склонно к патернализму, но примеры такой политики уже есть<sup>3</sup>. В депрессивных сельских поселениях Архангельской области лидерами и ресурсом самоорганизации оказались женщины, движимые ответственностью за своих детей. Но это пример самоорганизации оказался недолговечным, после завершения проектов ЕС и отъезда волонтеров все рассыпалось.

### **Трансграничное взаимодействие**

В региональной политике развитых стран важным компонентом является создание еврорегионов для снижения трансграничных барьеров на пути движения людей, товаров и услуг. Эта политика хорошо известна, но важно подчеркнуть, что она нацелена на развитие горизонтальных контактов бизнеса и жителей, «сшивающих» пространство. Плотные контакты важны сами по себе, так как они формируют лучшие условия для модернизации.

Для стран с переходной экономикой приграничное положение чаще используется более утилитарно — для стимулирования роста. Это возможно при «разности потенциалов» — когда за границей расположен более развитый сосед, заинтересованный в переносе части производства на территорию с такими конкурентными преимуществами, как более дешевая рабочая сила и инфраструктура при низких транспортных издержках. Примерами могут служить ускоренный промышленный рост штата Сонора в Мексике на границе с США, регионов Чехии и Венгрии на границах со старыми странами ЕС. Но даже при соседстве с развитыми странами такой эффект проявляется слабо, если институциональная среда остается неблагоприятной для инвестиций. Это демонстрирует пример экономически «полумертвой» границы северо-запада России со странами ЕС, хотя это единственная приграничная территория, которая могла бы развиваться за счет «разности потенциалов». Если же страны-соседи средне- или слабо развиты, то взаимодействие их приграничных регионов чаще всего невелико или имеет узкую номенклатуру обмена, в нем значительна теневая торговля. И такие границы в России доминируют.

Российская политика развития приграничных регионов пока в основном декларативна и слабо учитывает реалии трансграничного взаимодействия и его барьеры. К тому же в России развитие пограничных регионов традиционно рассматривается с геополитических позиций, а в таком ракурсе экономическая и социальная эффективность отходит на второй план. И объективные, и субъективные ограничения не позволяют высоко оценивать модернизирующий эффект приграничного положения регионов России.

### **Политика смягчения пространственного социального неравенства**

В отличие от экономического, социальное неравенство регионов может снижаться. В Докладе Всемирного банка за 2009 г. [World Development Report, 2009], посвященном пространственному развитию, показано, что во многих развитых странах Европы уже произошел перелом негативной тенденции роста социального неравенства регионов и началось некоторое смягчение различий. Это оказалось возможно при достижении достаточно высокого уровня экономического развития, обеспечившего необходимые финансовые ресурсы для перераспределения. Основным механизмом стала очень затратная политика масштабного перераспределения социальных трансфертов более

<sup>3</sup> Программы развития сельских сообществ в рамках гуманитарных проектов ЕС в северных регионах России.

бедным слоям населения, она дала дополнительный эффект в виде некоторого сглаживания региональных различий в доходах населения. Адресатом такой политики был не регион, а население (домохозяйства).

Судя по этому опыту, важнейшим механизмом смягчения социального неравенства регионов должна стать не региональная, а социальная политика государства, обеспечивающая выравнивание доходов населения с помощью социальных трансфертов. Примером заметного смягчения различий может служить Франция с ее традиционно сильной социальной политикой. В то время как в Великобритании, где сложилась иная модель государства и не существует столь масштабного межрегионального перераспределения и такого объема социальных трансфертов, региональное неравенство продолжает расти и в экономике, и в социальной сфере.

Чтобы идти путем континентальной Европы, России нужны два условия — достаточно высокий уровень экономического развития, которого страна вполне способна достичь (хотя из-за гигантского и плохо обустроенного пространства ресурсов для перераспределения потребуется значительно больше, чем в странах ЕС), и эффективная социальная политика, которой пока нет, и неясно, когда она появится. Именно социальная, а не региональная политика способна смягчить пространственное социальное неравенство. Возможен и иной путь, более рыночный, англосаксонский — не создавать столь масштабной системы перераспределения, помогая только наиболее уязвимым слоям населения, а вкладывать больше ресурсов в человеческий капитал, чтобы мобильные и конкурентоспособные люди сами выбирали, где жить. Но для этого нужна институциональная реформа, и не только в сфере образования и здравоохранения, но и на рынках жилья и т. д. Возможны варианты, но суть остается неизменной — в политике сглаживания социальных контрастов люди важнее регионов.

### **Политика стран догоняющего развития**

Догоняющая модернизация всегда **территориально локализована и усиливает поляризацию пространства**. Для стран догоняющего развития главным направлением является стимулирование развития территорий с конкурентными преимуществами: выгодным положением, концентрацией востребованных рынком ресурсов и т. д. Крупные страны проводили также политику поддержки импортозамещения, но, не вступая в дискуссию по поводу ее эффективности, отметим, что она тоже стимулировала развитие ограниченных, специально выбранных территорий.

В странах догоняющего развития можно выделить несколько типов территорий ускоренного роста:

- крупные города, столичные или с более современными отраслями промышленности; именно крупные города с меньшей нагрузкой раннеиндустриальными или ресурсодобывающими отраслями первыми осваивают высокотехнологичные и постиндустриальные функции, обеспечивающие устойчивое развитие;
- регионы с развитыми позднеиндустриальными отраслями, чаще всего более высокотехнологичным машиностроением;
- регионы с выгодным географическим положением: приморские, удобные для вывоза продукции, и регионы вблизи границы с более развитыми странами; в них чаще всего формируются зоны с особым

статусом, куда стягиваются производство и занятые, размещаются технологические заимствования;

- районы добычи ресурсов, но в них зачастую сохраняются издержки колониальной экономики (вывоз прибыли), поэтому инновации внедряются медленнее.

До сих пор преобладает политика стимулирующего развития индустриальных «полюсов» и зон роста, крупных городов при практически полном пренебрежении выравнивающей политикой, на которую нет ресурсов. В результате растет неравенство развития зон модернизации и отсталой периферии. Только с течением времени начинается расширение ареалов роста за счет диффузии инноваций.

Стимулирующая политика предопределяет целый спектр последствий, многие из которых проявляются и в России (хотя и при иных условиях развития):

- велики трудности трансляции импульса развития от центров модернизации на окружающую территорию, этому мешают барьеры слаборазвитой инфраструктуры и низкого качества населения. С данными проблемами сталкивается и Россия, это следствие давно сложившихся территориальных (центропериферийных) контрастов развития;
- на начальных стадиях недооценивается необходимость инвестиций в человеческий капитал регионов, так как он дешев и обилен. Этот синдром сохранился в России в совершенно иных условиях как ментальное наследие советской экономики, основанной на дешевом труде. Однако есть и обратные примеры ускоренного развития человеческого капитала (Южная Корея);
- из-за избытка рабочих рук не проводится стимулирующая политика повышения территориальной мобильности населения, иногда вводятся даже ограничения (Китай). В России ситуация совершенно иная, усиливается депопуляция, но мобильность населения очень низка не только по экономическим, но и по институциональным причинам;
- финансовые и управленческие ресурсы в основном концентрируются на уровне центрального правительства, очень велико недоверие к регионализации. В Китае ситуация уже меняется, но в России, к сожалению, полностью соответствует описанной;
- минимальное внимание уделяется региональному выравниванию (Китай только начинает проводить политику стимулирования роста внутренних районов), в том числе уровня жизни населения. Для России это не так, она гораздо ближе к развитым странам по приоритету выравнивания.

Для выбора территориальных приоритетов развития и гибкой их адаптации к меняющимся условиям полезен опыт Китая<sup>4</sup>. В России более известна политика стимулирования развития прибрежных регионов, которая продолжалась до конца 1990-х гг. Она включала масштабные инвестиции в инфраструктуру, налоговые льготы, льготные ставки таможенных тарифов, распределение трансфертов центрального правительства в основном через механизм проектного финансирования (он предполагает софинансирование со стороны бюджетов регионов, поэтому таким механизмом воспользовались

<sup>4</sup> *Источник:* доклад Лили Лиу, ведущего экономиста Мирового банка, сделанный на семинаре Всемирного банка «Стратегии регионального развития» (31 марта 2008 г., Москва).

прежде всего развитые прибрежные регионы), а также сокращение бюджетных трансфертов внутренним провинциям. Эта стратегия реализовывалась и через крупные муниципальные образования — региональные центры. Прибрежные регионы и муниципалитеты получили беспрецедентную бюджетную автономию и возможности для инноваций, очень быстро развивались городские агломерации. Однако быстро росли и территориальные контрасты (различия душевого ВВП между провинциями достигали в 2003 г. 10 раз), хотя отсталые внутренние регионы Китая развивались быстрее, чем в предшествующий период, поскольку быстро росла экономика всей страны.

С конца 1990-х гг. был взят курс на более сбалансированное региональное развитие. Главное в нем — дифференцированные стратегии развития для разных типов регионов, которые разработаны с учетом их уровня и проблем развития.

Развитие прибрежного Китая нацелено на более сильную интеграцию территории и соединение логистических цепочек, развитие городских агломераций и модернизацию жилфонда и коммунального хозяйства, переход к производству товаров и услуг с более высокой добавленной стоимостью. Для наименее развитого западного Китая набор приоритетов иной: развитие инфраструктуры, стимулирование урбанизации, внутреннего спроса и потребления, развитие динамичного частного сектора, освоение природных ресурсов. Северо-Восточный Китай ближе к старопромышленным регионам (индустриализация советского типа), его приоритеты: реструктуризация тяжелой промышленности и, в целом, неконкурентоспособной государственно-ориентированной производственной базы, рост открытости и формирование динамичного частного бизнеса, снижение безработицы, в том числе структурной. Для Центрального Китая, находящего на стыке всех остальных типов территорий и поэтому имеющего «смазанную» специфику развития, оказалось сложно разработать цельную стратегию, ее формулирование еще не завершено.

Можно выделить три кита политики развития внутренних районов Китая. Они очень прагматичны и применимы для любой слаборазвитой территории, включая слаборазвитые республики России:

- ставка на совершенствование инвестиционного климата с целью привлечения инвестиций, а не на государственные ресурсы, которые используются ограниченно и только для важнейших направлений;
- выделение и развитие ключевых районов развития с более крепкой экономической базой, более высокой плотностью населения, удобным расположением относительно транспортных узлов и коридоров (специализация никак не указывается, важны лучшие условия и инфраструктура!);
- усиление миграций из села в город, развитие системы социальной защиты, инвестиции в образование и здравоохранение.

Кроме того, в Китае вновь поставлена задача сокращения регионального неравенства в доходах, но она увязана с сокращением неравенства в инвестициях. Предпринимаются меры по привлечению иностранных инвестиций во внутренние районы, усиливается политика бюджетной децентрализации в сочетании с бюджетными субсидиями центрального правительства тем муниципалитетам, которые получили больше доходов и повысили эффективность расходов. По сути, это комплексная политика, стимулирующая более сильные, успешные и эффективные муниципалитеты в слаборазвитых регионах, что позволяет ускорить рост этих регионов в целом.

## ПРИОРИТЕТЫ И МЕХАНИЗМЫ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЛЯ РОССИИ

Модернизация в пространственной проекции — это создание устойчивого пространственного каркаса разнообразных зон опережающего развития, способных транслировать инновации на обширную периферию страны, в сочетании с эффективной политикой смягчения регионального социального неравенства. Ракурсы выделения приоритетов могут быть разными по целям и механизмам, объектам, характеру проблем.

### **Опора на центры модернизации и снижение барьеров их развития**

Потенциальных центров и зон модернизации в России немало, но на пути их развития существуют значительные барьеры. В отличие от Китая, у нас до сих пор не ставилась задача максимального использования существующих преимуществ концентрации человеческого капитала и инфраструктур, то есть задача развития городов-центров. Крупные города — региональные центры задавлены существующей системой налогообложения, изымающей финансовые ресурсы, сокращением полномочий в пользу вышестоящих органов власти. Агломерации крупнейших городов формируют единое экономическое пространство с более модернизированной структурой, но институциональные барьеры горизонтального взаимодействия велики продолжают расти.

Сильные регионы активно включаются в конкуренцию за инвестиции и пока еще слабо — за человеческие ресурсы. Они жестко ограничены федеральной властью в возможности распоряжаться собственными финансовыми ресурсами для инвестиций в человеческий капитал и инфраструктуру.

Другие территории модернизируются более медленно и очень неравномерно, но практически в каждом регионе такие зоны/точки есть. В «богатых» монопрофильных городах экспортных отраслей модернизируется потребление, но гораздо слабее — качество населения и социальная среда. Большинство других индустриальных городов к тому же не имеют конкурентных преимуществ и финансовых ресурсов, не говоря уже о низком человеческом капитале. Становится более эффективным и конкурентоспособным агро-сектор юга и пригородов, но качество сельского населения также невысоко, и очевидных механизмов его повышения нет. Модернизация обширной деградирующей периферии в обозримой перспективе трудно осуществима, это территория социальной защиты.

Критерии выбора пространственных приоритетов развития должны опираться на конкурентные преимущества регионов, причем такие, которые способствуют модернизации, а не воспроизводству сырьевой ренты. Признание приоритета конкурентных преимуществ кажется неоспоримым с точки зрения интересов всей страны, но далеко не очевидно для региональных элит, поскольку интересы региона (части страны) могут не совпадать с интересами всей страны (целого). И на федеральном уровне интересы страны часто подменяются лоббизмом интересов крупных компаний.

Региональная наука и мировой опыт развития позволяют выбрать и даже проранжировать пространственные приоритеты для России:

- крупные города и агломерации (эффект масштаба);
- инфраструктурно-транспортные коридоры (сокращение экономического расстояния);
- портовые, приграничные и прочие зоны технологических заимствований с развитием импортозамещения;

- более плотно заселенные южные регионы и пригороды с благоприятными агроклиматическими условиями, развитой инфраструктурой и более дешевой рабочей силой (АПК);
- жестко ограниченный круг геополитически значимых сырьевых проектов, инфраструктурно поддерживаемых государством.

Есть три главных риска, которых необходимо учитывать если нацеливать российскую региональную политику на модернизацию:

- риск оказаться в унаследованной колее «сдвига производительных сил на восток», который отчетливо проявился, как только в стране появились деньги;
- попытка административного выделения конкретных отраслевых приоритетов развития регионов, что бессмысленно даже в среднесрочной перспективе, не говоря о долгосрочной — слишком велика вероятность ошибки при быстро меняющихся технологиях и инвестиционных приоритетах бизнеса;
- политика «больших проектов»: при слабом и коррумпированном государстве, такие проекты станут еще одной формой неэффективных расходов; принципиально такие проекты возможны, но только при синхронной институциональной модернизации.

Все эти приоритеты и риски хорошо известны, но мы пока продолжаем наступать на одни и те же грабли.

### ***Системная поддержка городов как трансляторов инноваций***

Импульс социальной модернизации (повышение качества населения, улучшение социальной среды и модернизация образа жизни) транслируется в пространстве двумя путями: по иерархической системе городов (от крупнейших к менее крупным) и из крупных городов в ближайшие пригороды, т. е. от центра агломерации к ее периферии. Каждый путь нуждается в своих «подпорках».

На данный момент диффузия социальных инноваций, в том числе модернизация образа жизни населения, дошла до крупных региональных центров. Этот «фронт» модернизации требует особого внимания. Чтобы в стране сложился устойчивый каркас центров модернизации вместо системы координат «Москва и остальная Россия», крупным городам нужна «подпитка». Смогут ли концентрировать качественные человеческие ресурсы регионов такие макроцентры, как Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, а также другие города-миллионники Поволжья, Урала и Сибири? В сложившихся институциональных условиях прогноз, скорее, негативный, поскольку большинство этих городов не имеет необходимых преимуществ в виде более высокого уровня жизни и качества населения, которые бы обеспечивали необходимую «разность потенциалов» и привлекали внешних мигрантов (мигранты из своего региона едут и так).

Во-первых, крупные города (не только миллионники, но и другие региональные центры) должны иметь больше финансовых ресурсов для развития, а это означает изменение межбюджетных отношений в регионах. Пока у городов мало стимулов для привлечения инвестиций, чтобы создать новые рабочие места, развивать инфраструктуру и улучшать социальную среду. Во-вторых, на города ориентирована система социальных лифтов внутри регионов, именно в городах концентрируется профессиональное образование. Рост привлекательности городов повышает территориальную мобильность населения, которая, в свою очередь, создает условия для конкуренции городов за человеческие ресурсы.

Если не произойдет радикального повышения уровня и качества жизни в крупных городах, то человеческие ресурсы всей страны будут и дальше концентрироваться в столичной агломерации и в меньших масштабах в Санкт-Петербурге. Пока же вместо поддержки крупных региональных центров и снижения институциональных барьеров для инвестиций федеральные и региональные власти заняты борьбой с мэрами и местным самоуправлением.

### **Баланс поддержки и санации в период кризиса и после него**

Экономический кризис в первую очередь бьет по моногородам экспортно-ресурсных регионов и крупнейшим городам-центрам, так как они наиболее тесно связаны с глобальной экономикой. По моногородам ударило резкое снижение мирового спроса и цен на сырьевые ресурсы и продукцию первого передела, а для крупнейших городов ударом стал глобальный финансовый кризис, породивший проблемы банков, строительства и розничной торговли. Более сильные риски для более модернизированных территорий — такого кризиса еще не было в постсоветское время.

Спад сервисной экономики и строительства в городах-миллионниках неизбежен, но опыт предыдущих кризисов показывает, что полифункциональная экономика агломераций более адаптивна, особенно если институциональная среда не душит бизнес, в том числе малый, который в этих регионах развит лучше.

Для крупнейших агломераций страны это утверждение еще более верно, но за некоторые перекосы придется расплачиваться. Москва получила наибольшие преимущества от экономического бума 2000-х, став центром прибыли естественных монополий и большинства крупных сырьевых компаний: на ее долю приходилось 26% всех собранных в стране налогов при 7% населения. Доля налога на прибыль организаций в ее бюджете достигала в 2007 г. 66%, это намного больше, чем в монофункциональных экспортных регионах. Бюджет столицы страны рос как на дрожжах (на 200 млрд руб. ежегодно), позволяя не думать об эффективности расходов, и некоторое отрезвление пойдет на пользу. На Московскую область в 2007 г. приходилось 13% ввода жилья в стране (вместе с Москвой — 21%), поэтому негативные последствия спада в строительстве и риски для покупателей жилья максимальны. Для Санкт-Петербурга и Ленинградской области выше риски промышленного спада и снижения занятости, хотя бюджет Санкт-Петербурга, куда уже переведены юридические адреса ряда крупных компаний, также испытывает проблемы. Тем не менее при первых признаках выздоровления экономики агломерации федеральных городов вновь станут лидерами роста — агломерационный эффект устойчив.

Для региональных центров кризис более болезненный, в них новый бизнес в секторе услуг только формируется и потому более уязвим. Бюджеты федеральных городов имеют «жировую прослойку», а все прочие крупные города давно сидят на голодном бюджетном пайке, будучи муниципальными образованиями. К группам риска во всех крупных городах относятся и небедное население — покупатели жилья и малый бизнес. Для решения их проблем нужны в первую очередь институциональные меры поддержки. Легальный малый бизнес с трудом переживет удары кризиса, и без этого находясь под прессингом неэффективных институтов и коррупционных выплат. Если государство не сможет резко ослабить давление на малых предпринимателей, они вновь уйдут в тень или исчезнут, а это значительная часть

занятых в федеральных городах (26–28%), и в региональных центрах. Кроме того, это более модернизированная и адаптированная часть населения, нарождающийся средний класс.

Социальные последствия кризиса для моногородов различны. В своих базовых городах крупные компании (металлургические, нефтегазовые, химические, целлюлозно-бумажные) сохраняют ядро занятых, уменьшая издержки путем снижения заработной платы, перевода на сокращенную рабочую неделю, в частично оплачиваемые отпуска. Высвобождение ограничивается персоналом низкой квалификации и занятыми предпенсионных возрастов, переводом на аутсорсинг вспомогательных подразделений. Важнейшие для крупного бизнеса города не должны стать зоной массовой безработицы, в них ниже риск и для систем жизнеобеспечения, завязанных на градообразующее предприятие (теплоснабжение и др.). Эти города переживут новый кризис, для них время «переформатирования» пока не наступило.

Более взрывоопасна ситуация в базовых моногородах экспортных отраслей — высока закредитованность населения потребительскими и автокредитами, которую придется решать пролонгацией выплат по кредитам. Несмотря на проблемы занятости, меры по переселению из этих городов бесполезны, старшее население держится за лучше оплачиваемые рабочие места, надеясь на временный характер кризиса, а молодежь и так уезжает.

Для моногородов с худшими, второстепенными и непрофильными активами крупных компаний (трудоемкие предприятия машиностроения, старые металлургические заводы и др.) возможны два сценария. Высока вероятность, что крупный бизнес пойдет по традиционному пути резкого сокращения заработной платы. Менее вероятно массовое высвобождение вплоть до остановки неконкурентоспособных градообразующих предприятий, что поставит под удар функционирование систем жизнеобеспечения городов. Социальные риски не должны заслонять тот факт, что кризис ускоряет объективный и неизбежный процесс санации худших активов, уже начавшийся в 1990-е гг., но прерванный в годы экономического роста.

В моногородах с худшими активами нужно решить две задачи. Первая — эффективно профинансировать социальные выплаты: пособия по безработице, жилищные субсидии и др., суммарно компенсирующие до половины утраченной заработной платы, которая в этих городах невысока. Это позволяет людям выжить с учетом дополнительных доходов от личного подсобного хозяйства или сбора дикоросов, как это было в 1990-е гг. Часть этих городов — центры муниципалитетов, в них стабилизирующую роль играют рабочие места и заработки в бюджетной сфере.

Вторая задача — создать систему мер по санации самых проблемных моногородов с полностью остановившимися предприятиями, число которых, впрочем, будет небольшим. При санации неизбежны долгосрочные и массовые выплаты пособий, выделение значительных средств на переселение, субсидии бюджетам муниципалитетов. Этим «больным» придется лечить долго, чтобы развить функции местных центров и создать новые рабочие места. Расходы должны в основном компенсироваться федеральной помощью, у регионов нет финансовых ресурсов на эти цели.

Кризис не вечен, и нужно думать о задачах развития на более длительную перспективу. Моногорода надолго останутся головной болью, это не только российская проблема. Но в большинстве из них население стареет и сокращается, поэтому процесс изменения функций будет идти эволюционным путем, а социальные риски должны снижаться согласованной

политикой властей и бизнеса, включающей санацию занятости, компенсации высвобождаемым занятым, поддержание социальной инфраструктуры, рост социальной и территориальной мобильности, развитие функций местных центров и т. д. Рецепты известны и отработаны в других странах, ими нужно пользоваться.

### **Механизмы горизонтального взаимодействия вместо укрупнения**

Федеральные власти давно мечтают об укрупнении, объединении нескольких регионов под крылом большого и более развитого, с сильным центром. Эти планы рождаются под лозунгом создания «самодостаточных регионов» (в других странах об этом мало заботятся, понимая, что регионы — открытые экономические системы, свободно обменивающиеся своей продукцией). Совершенно не учитывается, что объединение уничтожает одну из немногих существующих и очень важных идентичностей россиян — региональную, которая служит основой для формирования регионального социума.

Проекты укрупнения влияют на развитие и модернизацию крупных городов. Казалось бы, административное объединение облегчает стягивание населения в крупный центр, он становится более конкурентоспособным. Но при этом деградируют бывшие региональные центры, потерявшие этот статус после объединения. Из них вымываются все ресурсы — человеческие и финансовые, так работает центропериферийный механизм пространственного развития. А ведь импульс модернизации должен перемещаться из более крупных центров вниз, по иерархической системе городов. И чем меньше будет региональных центров, тем медленнее модернизация будет распространяться в пространстве.

Второй путь — «ближняя» диффузия инноваций из крупного центра в пригороды — облегчается при формировании агломераций. В условиях депопуляции для этого почти нет демографических ресурсов, а большую часть миграционных ресурсов страны «приватизировала» крупнейшая московская агломерация. Российские власти и здесь пытаются использовать административные меры, надеясь с их помощью создать агломерации на базе крупных городов и близлежащих городов меньшего размера. Мировой опыт показывает, что эту задачу не стоит решать путем административного объединения крупных городов с прилегающими территориями, и вообще объединительные идеи малопродуктивны. В развитых странах агломерации существуют, не будучи административными единицами; территорию объединяют маятниковые трудовые миграции и тесные экономические взаимосвязи.

Давно доказано, что агломерации формируются естественным путем, «мотором» служит возможность снижения издержек бизнеса и обеспечение лучших условий для удовлетворения спроса потребителей. Государство может помочь формированию агломераций, вкладывая ресурсы в инфраструктурные проекты, стимулируя интеграцию экономики и рынков труда близлежащих городов. Для этого не нужно объединять муниципалитеты в некую административную «агломерацию», требуется снизить барьеры, мешающие экономической интеграции. К сожалению, в России само государство создает такие барьеры, жестко предписывая муниципалитетам ограниченный круг полномочий и тем самым ограничивая свободу развития. В результате и институциональные, и демографические барьеры развития агломераций усиливаются.

Несмотря на отсутствие адекватной политики властей, естественные тенденции пространственного развития будут и дальше стягивать население

в крупные города и их пригороды. При создании благоприятных институциональных условий для бизнеса он сам экономически свяжет пространство, ведь агломерационный эффект снижает экономические издержки. Что нужно для ускорения процессов формирования агломераций, которые могут стать наиболее важными зонами социальной модернизации и концентрации высокого человеческого капитала в России?

- Снижение административных и институциональных барьеров, как в сложившихся агломерациях (например, между Москвой и Московской областью), так и в формирующихся (например, Самара—Тольятти).
- Стимулирование горизонтальных связей для принятия согласованных решений по развитию территории; механизмы согласований продуктивно работают в Большом Париже или Лондоне, но почему-то нереализуемы в российских агломерациях.
- Масштабные инвестиции государства в транспортную и городскую инфраструктуру, без этого пространство не «сшивается».
- Инвестиции в качественное образование для модернизации городского социума и социальной среды.
- Регулирование процесса развития агломераций методами городского планирования, выделение зон с разным статусом (селитебные, производственные, рекреационные) и резервных территорий для развития.
- Формирование имиджевой политики, которая в развитых странах усиливает конкурентные преимущества агломераций.

### **Выравнивание через развитие инструментов социальной политики**

Исходя из разнообразного международного опыта можно сделать вывод о том, что показывает, что возможности и механизмы смягчения пространственных социальных различий, в отличие от экономических, для России существуют. Последние неизбежно будут расти, вопрос только в темпах этого роста. В то время как для перелома тренда и некоторого снижения социального неравенства регионов нужны два условия — достаточно высокий уровень экономического развития и сильная, эффективная перераспределительная социальная политика государства, в том числе направленная на рост человеческого капитала. Еще раз подчеркнем, что именно сильная социальная политика, а не региональная обеспечивает более значимый эффект смягчения пространственного социального неравенства.

Оценим сначала экономические условия. Душевой ВВП России приблизился в 2007 г. к 14 тыс. долл. по паритету покупательной способности (ППС), а в исследовании Всемирного банка показано, что смена тренда в развитых странах Европы начала, хотя и слабо, проявляться при душевом ВВП более 10 тыс. долл. Однако обольщаться не стоит, ведь среднероссийский душевой ВВП означает «среднюю температуру по больнице» — среднее между Москвой, экспортными регионами и доминирующей массой менее развитых остальных. Валовой региональный продукт (ВРП) большинства регионов России пока ниже гипотетического «стартового» порога в 10 тыс. дол. ППС.

Пороговый уровень ВВП, необходимый для перелома тренда в нашей стране, будет выше и по причине сильных барьеров развития. Самый очевидный и объективный — барьер пространства (низкой плотности населения, слаборазвитой инфраструктуры и явно недостаточной сети городов-центров), что повышает стоимость социальных расходов государства. Не менее серьез-

ным барьером является сильная поляризация населения по доходу, замедляющая модернизацию образа жизни и снижающая доступность социальных услуг для значительной части россиян. В пространственной проекции это проявляется в сильных региональных различиях качества населения, в неравномерности изменений образа жизни в регионах и поселениях в диапазоне от ускоренной модернизации до деградации. Ситуация усугубляется и экономическим кризисом.

Второе условие — масштабная и эффективная социальная политика. Рост размеров перераспределения в России очевиден, но для достижения эффективности не удастся преодолеть несколько существенных барьеров. Сохраняется институциональный барьер сверхзатратных механизмов — преимущественно неадресного характера социальных трансфертов и в целом неэффективного расходования бюджетных средств — преимущественно на поддержание социальной инфраструктуры. Вторым барьером на пути смягчения пространственных социальных различий остаются некомплексность и невнятные цели социальной политики, попытки решать с ее помощью конъюнктурно-политические задачи, что характерно и для федеральных, и для региональных властей. Пока барьеры целей и инструментов не будут преодолены, к более жестким объективным барьерам бессмысленно даже подступаться. Но смягчать социальные региональные различия раньше или позже придется, без этого российская модернизация будет неустойчивой.

## ЛИТЕРАТУРА

*Бродель Ф.* Время мира. — М.: Прогресс, 1992.

*Зубаревич Н.В.* Социально-экономическое развитие регионов: мифы и реалии выравнивания // SPERO. 2008. №9 (Осень—Зима)

*Нефедова Т.Г.* Сельская Россия на перепутье: географические очерки. — М.: Новое издательство, 2003.

Регионализация в развитии России: географические процессы и проблемы / Под ред. С.С. Артоболевского и А.И. Трейвиша. — М.: Эдиториал УРСС, 2001.

*Friedmann J.* Regional development policy. — Boston, Mass. Inst. Techn., 1966.

*Krugman P.R.* Geography and Trade. — Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

*Midelfart-Knarvik K.H., Overman H.G.* Delocation and European integration: Is structural spending justified? // Economic Policy. 2002. № 35. P. 321 — 359.

*Wallerstein J.* The capitalist world-economy. — Paris, 1979.

World Development Report. 2009 // World Bank. 2009.

**НЕЗАВЕРШЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ  
В РОССИИ****Вишневыский А. Г.**, д.э.н. директор Института демографии ГУ-ВШЭ

*Демографическая модернизация рассматривается в статье как составная часть догоняющей «консервативной», или «инструментальной» модернизации России. В центре внимания — проблемы незавершенности российской демографической модернизации, в частности, таких ее главных компонентов, как модернизация смертности, рождаемости, брачно-семейных отношений. Рассматриваются проявления этой незавершенности, нередко оборачивающейся отставанием от других стран (например, по ожидаемой продолжительности жизни), ее причины и следствия.*

*Обсуждаются вопросы связи демографической модернизации с эволюцией социальной структуры российского общества, с изменением преобладающей мотивации социального, в том числе и демографического поведения (этот вопрос анализируется в терминах веберовского противопоставления ценностно-рационального и целерационального действия), новые требования, которые демографическая модернизация предъявляет ко всей системе социального управления демографическими процессами.*

В этой статье демографическая модернизация рассматривается с позиций концепции консервативной, или инструментальной, модернизации России, развитой автором ранее [Вишневыский А. Г., 1998]. В свою очередь, отправной точкой для разработки этой концепции послужили размышления по поводу советской демографической реальности.

В ряду других социально-исторических процессов демографическая модернизация предстает как демографический срез общей модернизации, понимаемой как превращение аграрного сельского общества в промышленное и городское. В странах пионерной модернизации — это постепенная спонтанная трансформация, идущая на протяжении жизни нескольких поколений и охватывающая все стороны исторического развития — его технологическую составляющую, эволюцию системы социальных отношений и институтов, изменения культуры и даже структуры человеческой личности. В странах догоняющей модернизации, к которым относится и Россия, — это прежде всего основанное на избирательном заимствовании готовых образцов ускоренное развитие отдельных сегментов общественного организма при сохранении, по крайней мере частичном, всех остальных, традиционных сегментов в неизменном виде. Более того, из-за отсутствия в таких странах исторически подготовленных движущих сил модернизации частичная направленная и избирательная трансформация вынуждена опираться на традиционные социальные формы как на свой основной ресурс, что порождает заботу об их консервировании.

Определение «консервативная» указывает на эту сторону догоняющей модернизации — ее опору на сохраняемые и даже охраняемые традиционные

социальные формы, нормы, ценности и т. д. Определение «инструментальная», со своей стороны, — указание на зависимость такой модернизации от заимствования готовых «инструментов», технологических и научных достижений без органичного для них социального и культурного «бульона», вне которого они не способны к саморазвитию. Таким образом, оба определения описывают один и тот же процесс с разных сторон и взаимно дополняют друг друга.

## НЕЗАВЕРШЕННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ СМЕРТНОСТИ

### Успехи модернизации

Самым ярким свидетельством незавершенности демографической модернизации в России служит ситуация со смертностью.

В сравнительно недалеком прошлом смертность была высока повсеместно, в 1870-е гг. даже в Европе были страны, ожидаемая продолжительность жизни в которых не достигала 40 (Германия, Нидерланды) и даже 35 лет (Австрия), на этом фоне Россия не выглядела слишком отсталой. Но модернизация смертности во всех странах европейской культуры в это время уже началась, в них разворачивался эпидемиологический переход<sup>1</sup>, и продолжительность жизни быстро росла. К началу XX в. она уже определенно оторвалась от своего допереходного уровня, все чаще превышала 45, а то и 50 лет, в то время как в России никаких существенных изменений не происходило, смертность оставалась традиционно высокой, чему соответствовала очень низкая продолжительность жизни — 32 года на момент первой российской переписи населения (1897). В первые десятилетия XX в. некоторое снижение смертности наметилось и в России, но оно шло медленно, отрыв России от передовых стран того времени неуклонно нарастал.

Часто думают, что перелом наступил после установления советской власти, однако статистика этого не подтверждает. Годы революции, Первой мировой и особенно Гражданской войны прервали даже ту слабую тенденцию к снижению смертности, которая все же наметилась в России в первые десятилетия XX в. Самое большое, что удалось сделать за период между двумя мировыми войнами, — это возвратиться на предреволюционный уровень и, может быть, чуть-чуть улучшить показатели смертности к концу 1930-х гг. Но отставание от западных стран за это время даже увеличилось.

Экономическая, социальная и политическая обстановка в межвоенном СССР не способствовала снижению смертности, скорее, напротив, нередко тормозила его или даже служила причиной роста смертности. В то же время, по-видимому, какие-то общецивилизационные процессы, протекавшие в СССР, как и во всем мире, в это противоречивое для страны время и связанные с распространением городской культуры, ростом образования, развитием системы здравоохранения, делали советское общество более восприимчивым ко многим нововведениям, на которые опирался тогда эпидемиологический переход на Западе. Их освоение часто было просто необходимо, без них была бы невозможна стремительная урбанизация, приводившая к появлению огромных людских скоплений в городах, рисковавших стать источниками массовых эпидемий. Не могли не сказаться и промышленно-технические

<sup>1</sup> Термин «эпидемиологический переход», предложенный А. Омраном, не единственный и, возможно, не самый удачный. Иногда говорят о «санитарном переходе». В англоязычной литературе употребляется также термин «health transition», по-английски это звучит неплохо, но буквальный русский перевод получается слишком громоздким.

последствия индустриализации, расширявшие возможности заимствования и распространения новых медицинских и санитарных технологий.

Все это принесло плоды не сразу, в конце 1930-х гг. смертность в России была еще очень высокой: каждый пятый младенец умирал, не дожив до года, практически не снижалась смертность взрослого населения, ожидаемая продолжительность жизни мужчин была такой же, как в конце 1920-х, и мало отличалась от уровня 1913 г. У женщин положение было несколько лучше, но не принципиально, отрыв от европейских стран или от США был колоссальным [Вишневский А.Г. и соавт., 2007].

Резкий скачок произошел только после Второй мировой войны и, по-видимому, прежде всего был связан с появлением в это время антибиотиков, позволивших резко сократить детскую смертность и вообще смертность от инфекционных заболеваний, включая туберкулез. Советские наука и промышленность оказались к этому времени на достаточно высоком уровне, чтобы быстро освоить это мощное оружие борьбы со смертью. Оно было создано на Западе (особенно важным был период с момента открытия А. Флеммингом пенициллина в 1928 г. до получения чистого пенициллина Х. Флори и Э. Чейном в 1940 г.), но уже в 1942 г. З. Ермольевой был получен первый отечественный пенициллин, и вскоре он стал внедряться в практику. Младенческая смертность в СССР начала снижаться уже во время войны [Сифман Р. И., 1979]: в 1950 г. она была вдвое ниже, чем в 1940-м. Два десятилетия между серединой 1940-х и серединой 1960-х гг. стали периодом небывало быстрого снижения смертности в России, в результате которого резко сократилось ее отставание по продолжительности жизни от западных стран. К сожалению, этот период закончился, и Россия стала быстро терять завоеванные позиции. В то время как в большинстве промышленно развитых, урбанизированных и в этом смысле модернизированных стран смертность продолжала сокращаться, в России и в других советских республиках, напомиавших эти страны по уровню урбанизации, промышленного развития, образования и ряду других параметров, на первый взгляд говоривших о сходном с западным уровне модернизации, рост продолжительности жизни прекратился и даже сменился ее снижением.

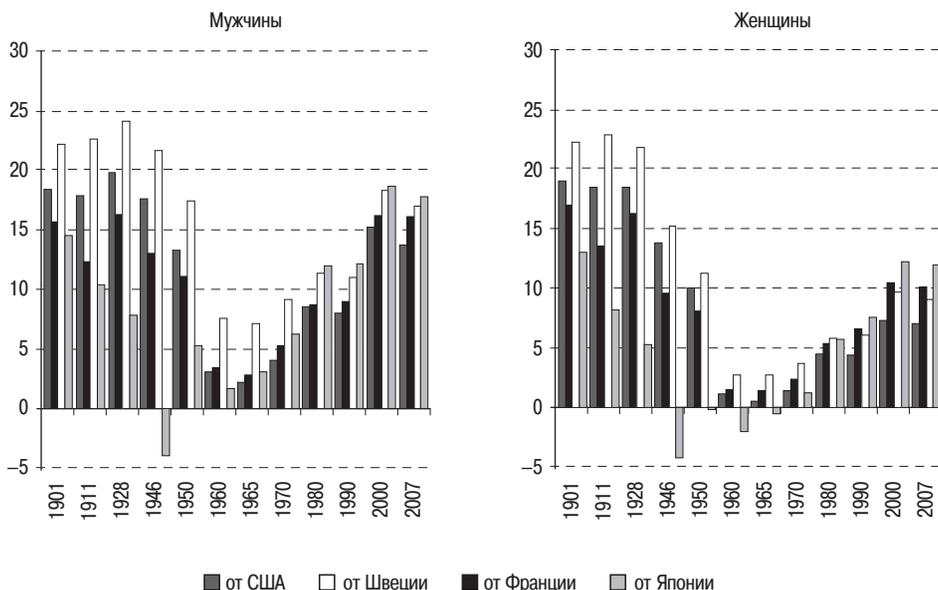
### Новое отставание

История нарастающего нового отставания России по этому показателю многократно и подробно описана, здесь можно ограничиться лишь небольшой иллюстрацией, показывающей, как к концу XX в. это отставание снова стало почти таким же, каким оно было в его начале (*рис. 1*).

Особенно показательным было то, что происходило с младенческой смертностью. К середине 1960-х гг. в России она сократилась в 4 раза по сравнению с 1950 г. (в 8 раз по сравнению с 1940-м) и сравнялась со средней для Западной Европы, что, конечно, было большим достижением. Но затем снижение младенческой смертности замедлилось, а 1970-е гг. (эпоха «развитого социализма») оказались для нее особенно бесславными: самый низкий показатель был зафиксирован в 1971 г., после чего он повысился, опуститься же ниже уровня 1971 г. смог лишь в 1982 г. Только после этого снижение младенческой смертности возобновилось, но было медленным и непоследовательным — в отдельные годы показатель снова повышался.

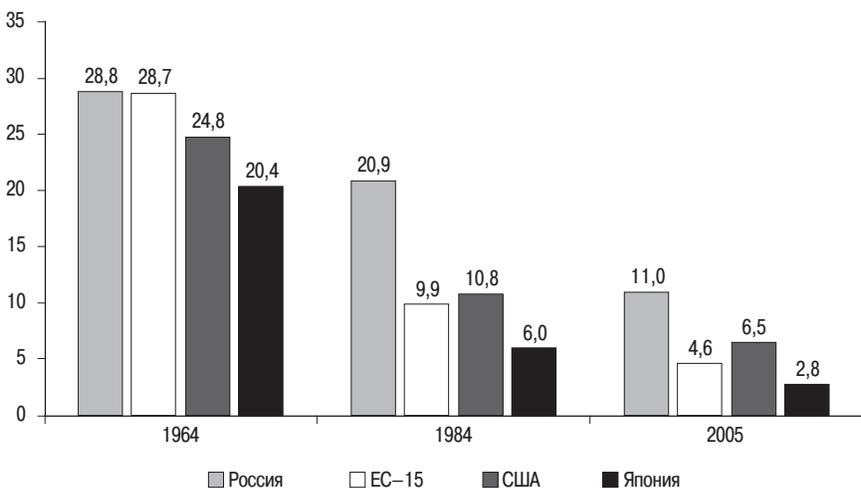
В результате практически исчезнувшее к 1964 г. отставание от Западной Европы снова приобрело огромные размеры: 20 лет спустя, в 1984 г.,

**Рисунок 1. Отставание России по ожидаемой при рождении продолжительности жизни от США, Франции, Швеции и Японии в XX и в начале XXI в., лет**



Источник: Данные национальных статистик соответствующих стран.

**Рисунок 2. Младенческая смертность в России, ЕС–15 (до расширения в 2000 г.), США и Японии, на 1000 родившихся**

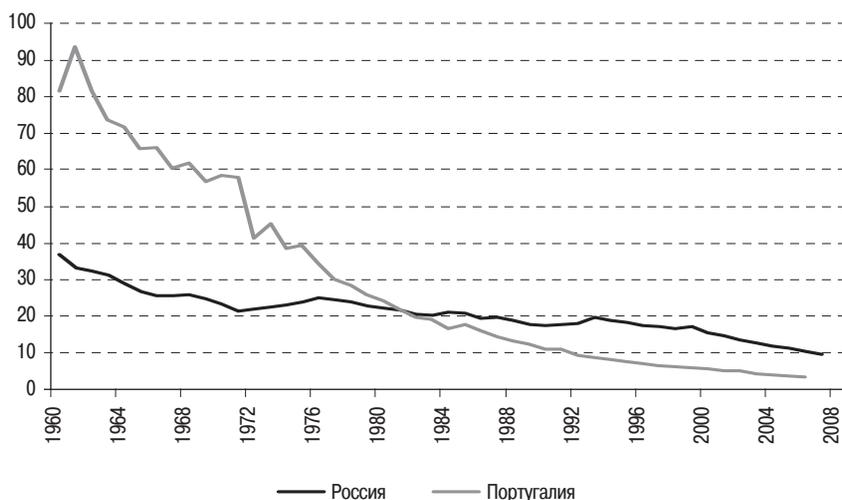


Источник: Данные национальных статистик соответствующих стран и Евростата.

российский показатель более чем вдвое превышал европейский; еще через два десятилетия, в 2005 г., несмотря на несколько ускорившееся снижение младенческой смертности в России, это соотношение даже ухудшилось (рис. 2).

Противоестественность эволюции младенческой смертности в России видна при сравнении ее с одной из самых бедных европейских стран — Португалией. В середине 1960-х гг. португальский показатель был в 2,5 раза выше российского, в начале 1980-х показатели сравнялись, сейчас российский показатель втрое выше португальского (рис. 3). При этом следует иметь в виду, что

Рисунок 3. Младенческая смертность в России и Португалии с 1960 г., на 1000 родившихся



Источник: Данные Росстата и Евростата.

официальная российская статистика занижает уровень младенческой смертности по сравнению с его оценкой по международным стандартам вследствие того, что Россия до сих пор не перешла на общепринятые рекомендуемые ВОЗ критерии определения живорождения [Население России 2006, 2008].

Не менее убедительным доказательством того, что модернизация смертности в России зашла в тупик, стала крайне неблагоприятная динамика смертности населения трудоспособного возраста — от 15 до 60 лет. Если смертность детей все же снижалась, то у населения в трудоспособных возрастах, особенно у его мужской части, преобладала тенденция **роста** смертности, тогда как случаи ее снижения были лишь кратковременными эпизодами.

### Причины смерти: непреодоленная архаика

Неблагоприятные показатели смертности, в свою очередь, отражают непреодоленную архаику структуры причин смерти, от которых умирают россияне. Эта архаика имеет два измерения.

С одной стороны, какой бы крупный класс причин смерти мы ни взяли, от причин любого класса в России умирают раньше, чем на Западе. Это значит, что у нас, как и десятилетия назад, все классы причин сохраняют силу почти на всей шкале возрастов, тогда как на Западе их действие ограничено в основном верхней частью этой шкалы. От одних и тех же причин россияне умирают раньше, чем европейцы, американцы или японцы, причем разница в среднем возрасте смерти очень велика (*табл. 1*).

С другой стороны, в России очень высокая доля смертей от причин с относительно более низким возрастом смерти (*табл. 2*). Если взять, например, три выделенные в *табл. 1* класса причин с самым низким средним возрастом смерти у мужчин в России (внешние причины, инфекционные и паразитарные болезни, прочие болезни), то они ответственны за 279 из каждой 1000 смертей (*табл. 2*). На Западе же от трех классов причин с минимальным средним возрастом смерти (внешние причины, инфекционные и паразитарные болезни, болезни органов пищеварения) умирает всего 123 из каждой тысячи

Таблица 1. Разница в среднем возрасте смерти между Россией и странами «западной модели» смертности\*

Классы причин смерти	Средний возраст смерти, лет		Разница
	Россия, 2006 г.	Запад, 2005 г.	
<b>Мужчины</b>			
Все причины	60,35	76,54	16,19
в том числе:			
новообразования	65,13	75,37	10,24
болезни системы кровообращения	67,93	79,79	11,87
внешние причины смерти	43,60	56,88	13,28
болезни органов пищеварения	54,99	73,33	18,34
болезни органов дыхания	60,26	82,38	22,11
прочие болезни	50,34	76,28	25,93
инфекционные и паразитарные болезни	44,17	72,21	28,04
<b>Женщины</b>			
Все причины	73,23	82,47	9,24
в том числе:			
болезни системы кровообращения	77,95	85,80	7,85
новообразования	67,46	76,69	9,24
прочие болезни	68,68	83,34	14,66
болезни органов пищеварения	62,67	81,36	18,69
внешние причины смерти	50,09	69,06	18,98
болезни органов дыхания	66,13	85,49	19,37
инфекционные и паразитарные болезни	43,07	79,28	36,21

Ранжировано по последнему столбцу.

*Примечание:* \* используемая здесь «западная модель» сконструирована Е. М. Андреевым; она соответствует усредненной таблице смертности по причинам смерти, объединяющей данные за 2005 г. для 13 стран: Австрии, Великобритании, Германии, Греции, Ирландии, Испании, Люксембурга, Нидерландов, США, Финляндии, Франции, Швеции и Японии.

*Источник:* Россия перед лицом демографических вызовов: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008. — М.: ПРООН, 2009. С. 67.

Таблица 2. Вероятность умереть на протяжении жизни от основных классов причин смерти в России и на Западе

Причины смерти	Мужчины		Женщины	
	Россия, 2006 г.	Запад, 2005 г.	Россия, 2006 г.	Запад, 2005 г.
Все причины	1000	1000	1000	1000
в том числе:				
инфекционные и паразитарные болезни	23	21	7	20
новообразования	132	273	122	208
болезни системы кровообращения	496	337	671	382
болезни органов дыхания	51	127	23	117
болезни органов пищеварения	43	37	35	38
прочие болезни	74	140	85	198
внешние причины смерти	182	65	58	37

*Источник:* Россия перед лицом демографических вызовов: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008. — М.: ПРООН, 2009. С. 69.

умерших, притом что минимальный средний возраст смерти от этих причин на Западе намного выше, чем у нас.

Статистика смертности, все ее количественные параметры однозначно свидетельствуют о незавершенности в России эпидемиологического перехода, который и составляет содержание модернизации смертности. Его суть заключается в коренном изменении модели смертности по причинам смерти, переносе центра тяжести с причин, слабо связанных с возрастом, на причины, сильно связанные с возрастом. К первой из этих двух групп относятся причины смерти, в основном обусловленные экзогенной, внешней по отношению к естественному развитию человеческого организма, детерминацией, неблагоприятными факторами физической или социальной среды. В генезисе причин второй группы главное место занимают эндогенные факторы развития организма, связанные с его естественным старением. Причины первой группы можно считать устранимыми, тогда как вторую группу образуют причины, столь же неустраняемые, как сам процесс старения. Первая группа причин тянет возраст смерти вниз, вторая обуславливает более позднюю смертность.

Конечно, границы между двумя группами причин смерти размыты, почти в каждой причине соединяется действие экзогенных и эндогенных факторов. Тем не менее, обобщая наблюдения за изменениями, из которых складывается эпидемиологический переход, можно с уверенностью сказать, что они ассоциируются со все большим вытеснением экзогенной составляющей причин смерти и установлением все более полного контроля над экзогенными факторами, относительно безразличными к возрасту, благодаря чему смерть отодвигается ко все более поздним возрастам.

### **Второй этап эпидемиологического перехода: новые задачи**

По мере развития эпидемиологического перехода в западных странах становилось ясно, что сам он распадается, как минимум, на два этапа<sup>2</sup>, соответствующих последовательности установления контроля над двумя группами экзогенных факторов: средовыми и поведенческими. Эти два этапа требуют двух разных стратегий действия.

Первый из них предполагает развитие инфраструктуры и форм деятельности, позволяющих ограничить неблагоприятное воздействие факторов физической и отчасти социальной среды. Для этого необходимы многие условия: развитие медицинской науки и медицинского образования, рост численности медицинского персонала, строительство больниц и создание фармацевтической промышленности, масштабные санитарно-эпидемиологические мероприятия, система массовых вакцинаций и т. п. Все это — непростые задачи, но их решение может быть основано на заимствованиях готовых «инструментов» и на государственном патернализме и оказывается весьма эффективным, потому что позволяет перепрыгнуть через целые стадии постепенного развития, потребовавшегося странам-пионерам. Этот этап и был относительно успешно, хотя и вчерне, пройден в СССР к середине 1960-х гг. Многие были еще недоделаны и на этом этапе, но в той мере, в какой его задачи были решены, надо было переходить к следующему, на котором инструментальная и патерналистская стратегия, еще недавно эффективная, уже не годилась.

Благодаря успехам первого этапа изменилась сама структура патологии, против которой надо было бороться, на первое место среди угроз здоровью и жизни человека вышли заболевания неинфекционного происхождения,

<sup>2</sup> Милтон Террис, например, говорил о двух эпидемиологических революциях [Terris M., 1985].

особенно сердечно-сосудистые заболевания и рак, а также несчастные случаи техногенного происхождения, насилие и другие подобные причины, непосредственно не связанные с болезнями. Новая структура патологии, более выгодная, с точки зрения продолжительности жизни, была большим достижением модернизации смертности. Но очень скоро стало ясно, что возможности модернизации этими достижениями не исчерпываются, хотя путь к реализации имеющихся возможностей теперь должен стать несколько иным.

В отличие от предыдущего этапа, на котором человеком были одержаны огромные победы в его противостоянии с природой, в структуре патологии, характерной для нового этапа, преобладали компоненты, укорененные в самой жизни общества, в экономических и социальных условиях новой, пост-аграрной цивилизации и тесно связанные с индивидуальным поведением людей в этих условиях.

Чтобы ответить на новые вызовы, понадобились новая стратегия действий, новый тип профилактики, направленной на защиту здоровья и жизни, новые модели массового жизнеохранительного поведения. Все это требовало серьезного пересмотра системы приоритетов как на уровне всего общества, так и на индивидуальном уровне; намного больших, чем прежде, материальных затрат на охрану и восстановление здоровья; более активного и сознательного отношения к своему здоровью со стороны каждого человека.

Советское общество оказалось к этому не готово. Можно указать на многие проявления и стороны этой неготовности, которые дали о себе знать тогда и сохраняются без больших изменений до наших дней. Среди них низкое место ценности здоровья и самой жизни на шкале ценностей советского и постсоветского общества и, соответственно, в системе приоритетов населения; особенности индивидуального жизнеохранительного поведения, отягощенного множеством вредных для здоровья норм и привычек и недостаточно активного, когда речь идет о профилактике болезней или спасении жизни; постоянная ограниченность ресурсов, выделяемых обществом на нужды здравоохранения; нереформированность системы здравоохранения, все еще сохраняющей черты патерналистской системы Семашко, может быть, и хорошей в свое время, но заточенной на решение задач исторического этапа, который уже миновал; многолетнее отсутствие научно обоснованной политики, соответствующей новым задачам борьбы за долгую и здоровую жизнь. Обо всем этом не раз писалось [Вишневский А.Г. и соавт., 2007; Доклад о развитии..., 2009], нет смысла еще раз подробно останавливаться на всех причинах неблагоприятной ситуации со смертностью в России. Нетрудно заметить, что все они взаимосвязаны и, по-видимому, должны иметь какое-то более общее объяснение.

Мы еще вернемся к этому вопросу в третьей части статьи, сейчас же ограничимся констатацией того, что в силу ряда причин России пока не удалось преодолеть ни архаизма структуры причин смерти, ни общей архаики массового жизнеохранительного поведения. С одной стороны, не до конца решены основные задачи ранних этапов эпидемиологического перехода и сохраняются элементы традиционной структуры патологии и причин смерти, в частности сравнительно высокая заболеваемость инфекционными болезнями, болезнями органов дыхания и пищеварения в молодых возрастах и смертность от них. С другой же стороны, недостаточно эффективна борьба против патогенных факторов, наиболее опасных на новом этапе развития. Следствие — большее, по сравнению с другими странами, распространение болезней, типичных для новой структуры патологии, в относительно молодых

возрастах и, соответственно, более ранняя смертность от «болезней цивилизации», прежде всего сердечно-сосудистых и онкологических.

Российская модель смертности остается промежуточной, потенциал снижения смертности, создаваемый эпидемиологическим переходом, — нереализованным. Неблагополучие со смертностью — не изолированный феномен, это признак более общего неблагополучия, индикатор незавершенности всей советской и постсоветской модернизации, сохраняющейся до сих пор неспособности российского общества выйти из «ловушки» догоняющей модернизации, преодолеть ее «консервативный» характер. Это еще в конце 1970-х гг. отмечал известный французский исследователь Эмманюэль Тодд.

«Средние западные представления о Советском Союзе далеки от того, чтобы видеть в нем систему, находящуюся на краю гибели... Я хотел бы показать, что СССР — это система, которая, будучи застойной, не является устойчивой... Надежную основу анализа советского кризиса, возможность продемонстрировать абсолютно регрессивную эволюцию системы, по крайней мере с начала 1970-х гг., я нашел в области демографии». «Ни одна интерпретация не может себе позволить игнорировать эволюцию смертности в СССР». «Невозможно предвидеть, какие формы приобретет советский кризис и выльется ли ускоряющееся разложение, характерное для этой системы сейчас, во всеобщий спазм — реформистский, революционный или военный. Но мы можем констатировать первые проявления кризиса — санитарный регресс и рост насильственной смертности... Распад первой из коммунистических систем уже начался» [Todd E., 1990].

## НЕЗАВЕРШЕННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ СЕМЬИ

### Модернизация семьи — ответ на модернизацию воспроизводства населения

Роль модернизации смертности как одного из величайших достижений современной цивилизации исключительна и в силу того влияния, которое она оказала на всю организацию социальной жизни каждого отдельного человека и всего общества. Одним из главных оснований этой организации всегда служил фундаментальный процесс воспроизводства населения. Ни один социальный институт, никакие социальные и культурные нормы и ценности не могли не учитывать необходимости непрерывного продолжения человеческого рода. За тысячелетия человеческой истории социальная регламентация всех сторон жизни, влияющих на демографическое воспроизводство, с учетом их местной специфики у разных народов, в различных географических зонах достигла высокой степени совершенства.

При этом, как бы ни были разнообразны конкретные условия жизни людей и их отражение в культурных нормах, у всех у них всегда был один общий знаменатель — высокая смертность. Все культурно-нормативные системы, особенно в той их части, которая непосредственно касалась продолжения рода, — отношения между полами, брака, семьи, — были подчинены требованию выживания, сохранения демографического равновесия в условиях высокой ранней смертности, что обеспечивалось высокой рождаемостью.

Высокую рождаемость не следует смешивать с многодетностью, последняя всегда была исключением, причем главным «корректором» была чрезвычайно высокая смертность детей. «Коль много есть столь несчастливых родителей, кои до 10 и 15 детей родили, а в живых ни единого не осталось?» —

писал в свое время Ломоносов. Среднее же число выживающих и дающих свое потомство детей, судя по прямым дошедшим до нас свидетельствам, а главное, по темпам роста населения в прошлом, было небольшим, чаще всего колебалось вокруг 2: население если и росло, то очень медленно, иногда оно убывало. В этих условиях отход от высокой рождаемости неизбежно привел бы к устойчивому сокращению населения, к вымиранию.

Огромное снижение смертности в результате эпидемиологического перехода коренным образом изменило положение вещей и, нарушив тысячелетнее демографическое равновесие, превратило высокую рождаемость из блага в опасность. Общество оказалось перед необходимостью значительного снижения рождаемости, и это потрясло все казавшееся незыблемым здание институционально-нормативной регламентации жизни людей, оно стало разрушаться.

Первой это почувствовала европейская семья, раньше всего во Франции, где и прозвучали первые инвективы в адрес нового семейного порядка. С его критикой выступил, в частности, консервативный французский социолог Ле Пле, обвинивший в разрушении семьи Французскую революцию. В конце XIX в. обличения Ле Пле пришлось ко двору русского консерватизма, его книгу перевел сам К. Победоносцев, который воспринял и его аргументацию. Он ссылается на выделенные Ле Пле три типа семьи, один из которых — неустойчивая семья — «представляет болезненное явление и заключает в себе очевидные признаки социального разложения». «Неустойчивая семья преимущественно встречается на Западе, и в особенности во Франции, среди населения, дезорганизованного за последние три четверти столетия вследствие принудительного раздела имущества. При таком порядке все дети со дня вступления в брак или при получении возможности существовать сами по себе покидают родной дом и устраиваются самостоятельно, оставляя в одиночестве престарелых родителей... Такой порядок роковым образом приводит и к уменьшению населения, ибо супруги из боязни многочадия избегают его. Итак, этот порядок служит всегда в обществе признаком расстройств или стремления к расстройству».

Интересно, что ни Ле Пле, ни Победоносцев, ни многие другие, включая не в последнюю очередь марксистов, совершенно не заметили демографических оснований исчезновения прежнего семейного порядка, а все объяснения искали (и ищут до сих пор) в политической или социально-экономической сфере.

Между тем начавшаяся в XIX в. трансформация извечного института семьи была естественным ответом на обозначившиеся уже и все лучше осознававшиеся изменения условий демографического воспроизводства. Вместо того чтобы рожать много детей, мирясь с их последующей высокой смертностью, и строить семейную жизнь, ориентируясь на как можно более высокую рождаемость, можно вести себя иначе, рожать меньше при уверенности, что все рожденные выживут, а высвободившиеся время и энергию направить на решение новых социальных и экономических задач, включая среди прочего и задачи воспитания детей, к которому теперь предъявляются другие требования. Одновременно открываются новые возможности индивидуальной самореализации, особенно для женщин, все силы которых в прошлом уходили на производство потомства.

Все это делает демографическую революцию одной из главных опор глобального модернизационного процесса, не менее важной, чем промышленная или урбанизационная революции. Между тем общественное сознание, как правило, не только склонно к недооценке исторического значения современных демографических перемен, но и весьма неохотно смиряется с ними и признает их неотвратимость. На практике же новый демографический (и гендерный) порядок неизменно демонстрирует свои огромные конкурентные преимущества и быстро распространяется, обрекая на гибель всю

институционально-нормативную систему, сложившуюся при старом порядке. Общество вступает в полосу поиска, в котором участвуют сотни миллионов, а может быть, и миллиарды семей на протяжении нескольких поколений, постепенно преодолевая инерцию прошлого, отказываясь от сложившихся установлений и вырабатывая новые институциональные формы и новую культурную регламентацию индивидуальной, частной, личной жизни людей, трассирования их индивидуального жизненного пути. Поиск ведется единственным возможным в таких случаях путем — методом проб и ошибок, идет отбор наиболее конкурентоспособных, эффективных форм и норм.

Первыми и наиболее очевидными результатами этого коллективного поиска стали нуклеаризация семьи и распространение внутрисемейного регулирования деторождения, и еще недавно казалось, что главное уже произошло, и супружеская семья с небольшим числом детей стала той новой устойчивой формой, которая пришла на смену сложной многопоколенной семье прошлого. Однако теперь приходится поставить под сомнение устойчивость и этой формы, поисковый процесс не прекратился, оказался гораздо более далеко идущим, многоплановым и многомерным. В современной демографической литературе совокупность переживаемых семьей перемен обозначают чаще всего термином «второй демографический переход», хотя речь, по-видимому, все-таки идет не о собственно демографическом переходе, а о серии его следствий во всем, что касается организации личной жизни человека.

В Россию и демографический переход, и «второй демографический переход» пришли позднее, чем в страны западноевропейской культуры, имели и имеют свои особенности, отчасти связанные с догоняющим характером перемен, но это не отменяет их универсальной, общей для всех сущности.

Повторим еще раз, что фундаментальное значение для переживаемых семьей перемен имело обусловленное снижением смертности, особенно детской, отпадение необходимости в прежней высокой рождаемости, более того, все лучше осознаваемый императив отказа от нее. Снижение рождаемости стало естественным компонентом модернизации всей системы воспроизводства населения и запустило множество других перемен.

### **В поисках нового «расписания жизни»**

Поисковый, адаптивный характер этих перемен в брачно-семейной сфере очень хорошо виден при анализе возрастных характеристик брачности и рождаемости — за их динамикой прослеживается полное переустройство жизненного календаря современного человека.

В Западной Европе снижение рождаемости началось давно и вначале достигалось благодаря уникальному историческому феномену — поздней «европейской» брачности и, соответственно, более позднему началу деторождения. Число рождений уменьшалось снизу, за счет ограничения прокреации младших материнских возрастов. Россия никогда не знала такого типа ограничения, поэтому даже в начале XX в. рождаемость здесь была намного выше, чем в Европе, притом что регулирование деторождения в браке тогда еще нигде (за исключением, может быть, Франции) не получило массового распространения, и в большинстве европейских стран все еще оставалось очень смелой, нередко отторгавшейся общественным мнением социокультурной инновацией.

Тем не менее идеи такого регулирования — с помощью аборта или противозачаточных средств — к этому времени уже вошли в число модернистских ценностей передовых слоев в Европе, оттуда еще до революции проникли

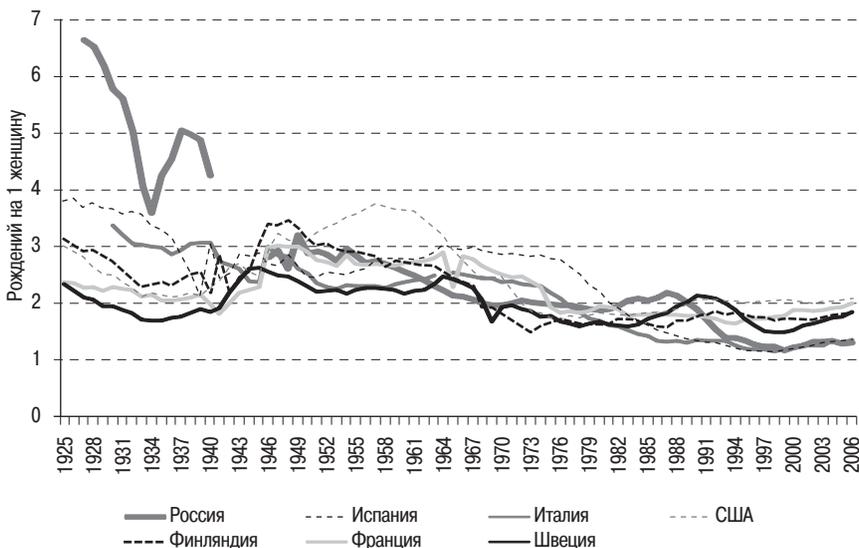
Россию и легли на благодатную почву в послереволюционную пору, когда, в отличие от Европы, они не встретили организованного консервативного противодействия. Стремительное снижение рождаемости в России в XX в. и сближение с европейскими странами было достигнуто именно за счет использования этой инновации, без обращения к европейскому опыту поздней брачности. В конце 1920-х гг., накануне форсированной индустриализации и урбанизации, коэффициент суммарной рождаемости в России превышал 6,5 и был в 2–3 раза выше, чем во многих западных странах. 20 лет спустя, в конце 1940-х, он уже не отличался от показателя, типичного в то время для большинства западных стран, и сохраняет сходство с ними до сих пор (рис. 4).

При этом для России было характерно снижение рождаемости сверху, за счет ее более раннего прекращения и исключения из процесса прокреации старших материнских возрастов. По оценке С. Захарова, до конца 1920-х гг., т. е. до начала активной фазы демографического перехода в России, на долю женщин в возрасте 30 лет и старше приходилось примерно 55% всех рождений [Вишневский А.Г. и соавт., 2007]. К концу 1960-х гг. эта доля упала до 30% и ниже.

Но и западные страны не стояли на месте. В конце концов и здесь «неомальтузианское» регулирование рождаемости в браке получило общественное признание и стало вытеснять ее «мальтузианский» контроль с помощью поздней брачности, брак стал молодеть. Еще в начале 1930-х гг. в Великобритании 74% женщин в возрасте 20–24 года были не замужем, к середине 1960-х — всего 42%. Примерно за то же время показатель упал в Дании — с 68 до 45%, в Нидерландах — с 75 до 53%, в Норвегии — с 81 до 46%, в Швейцарии — с 82 до 55%, в Швеции — с 80 до 60% [Вишневский А.Г., 2005].

Соответственно снизился и возраст женщин при рождении детей, и жители западных стран также перешли к ограничению рождаемости сверху, доля рождений в возрасте до 30 лет в большинстве европейских стран в это время была примерно такой же, как и в России (рис. 5, левая панель).

Рисунок 4. Коэффициент суммарной рождаемости в России и некоторых западных странах после 1925 г.



Источник: Россия перед лицом демографических вызовов: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008. — М.: ПРООН, 2009. С. 28.

Это изменение легко объяснимо. В 1960-е гг. в распоряжении западных обществ были уже надежные противозачаточные средства, лишившие поздние браки их демографического оправдания, они были приняты обществом. Постепенность расширения контроля над рождаемостью со стороны женщины или супружеской пары в западных странах позволила избежать советских шараханий от одной крайности в другую. В советской России столь же объективно неизбежный путь к такому контролю сопровождался то полной свободой, то полным запретом аборта, всегда подозрительным отношением к противозачаточным средствам, да и к самой идее свободы прокреативного выбора, что в конечном счете обернулось небывалым распространением аборта, которое лишь в самое последнее время начинает сокращаться. С точки зрения распространенности регулирования родителями числа и времени рождений, российское население давно уже «неомальтузианское», но с точки зрения методов такого регулирования, оно все еще на полпути, аборт до сих пор остается серьезным конкурентом планированию семьи<sup>3</sup> (рис. 6).

Казалось бы, накопленный к началу 1970-х гг. опыт позволял говорить о том, что, получив возможность контроля над календарем рождений, женщины, супружеские пары сделали окончательный выбор в пользу более ранних рождений. Так, во всяком случае, казалось мне, когда я писал в 1970-е гг., что «теоретически этот контроль может проявляться в значительном увеличении интервалов между вступлением в брак и рождением первого ребенка, а также между рожденьями, но практически основным оказывается другой путь — сокращение периода репродуктивной деятельности за счет более раннего ее завершения» [Вишнеvский А.Г., 2005]. Однако это заключение оказалось слишком поспешным, ибо коллективный поиск более удобного «календаря жизни» продолжался и как раз в 1970-е гг. приобрел новое направление. Ограничение рождаемости сверху снова стало уступать место ее ограничению снизу, рождение детей опять стало сдвигаться к старшим возрастам.

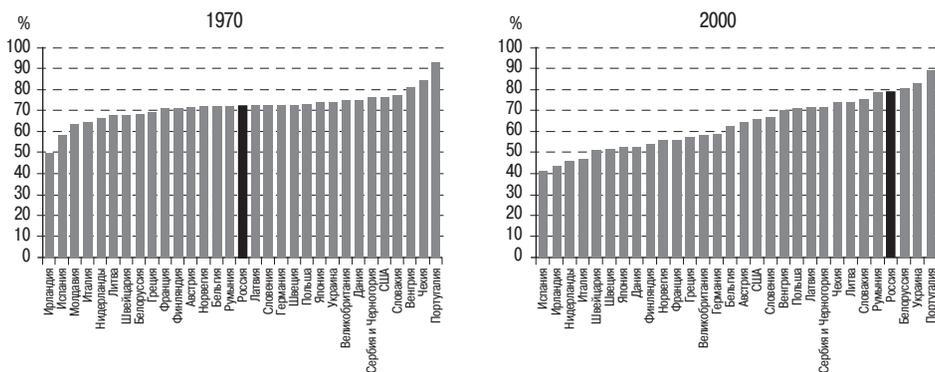
Этот стихийный поворот имел всеобщий характер, что с необыкновенной отчетливостью видно на рис. 7, где представлена динамика среднего возраста матери при рождении ребенка для 10 европейских стран, по которым соответствующие данные имеются с 1950-х гг.

За короткое время средний возраст матери во многих европейских странах, в США, в Японии вырос на 1–3 года, иногда даже больше (рис. 8). Конечно, это не было случайным совпадением.

Сдвигая время рождения детей к более поздним возрастам, люди повсеместно получали новые возможности использования периода своей жизни до рождения ребенка в образовательных, экономических и гедонистических целях. Теперь они вступают в пору родительства, да и в пору профессиональной деятельности экономически и социально, интеллектуально и эмоционально более зрелыми, чем прежде. Сопряжено ли это с какими-то социальными издержками? Очень может быть, однако само по себе это ни о чем не говорит. Важно, что перевешивает, — плюсы или минусы, но судить об этом пока рано. Поколения, опробующие новый «календарь жизни», еще только накапливают опыт, а новому «календарю» еще предстоит доказать свою конкурентоспособность, и он либо закрепится, либо будет отклонен самой жизнью. Модернизм

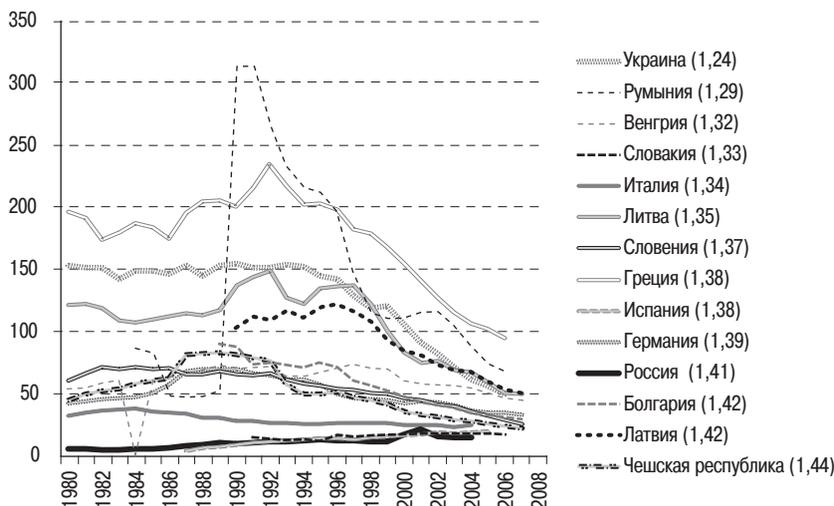
<sup>3</sup> Иногда аборт рассматривают как один из видов планирования семьи, но это противоречит как самому смыслу прерывания беременности вследствие того, что она была незапланированной, так и общепринятой в международной практике трактовке аборта, который «никоим образом не должен пропагандироваться в качестве метода планирования семьи» [ООН: Доклад Международной конференции..., 1994].

Рисунок 5. Доля рождений у женщин в возрасте до 30 лет в некоторых странах в 1970 и 2000 гг.



Источник: Данные Евростата и национальных статистик неевропейских стран.

Рисунок 6. Число аборт на 100 живорождений в некоторых странах со сходным уровнем рождаемости (в скобках — коэффициент суммарной рождаемости в 2007 г.)



Источник: База данных ИДЕМ ГУ-ВШЭ. См. Демоскоп Weekly, Приложение.

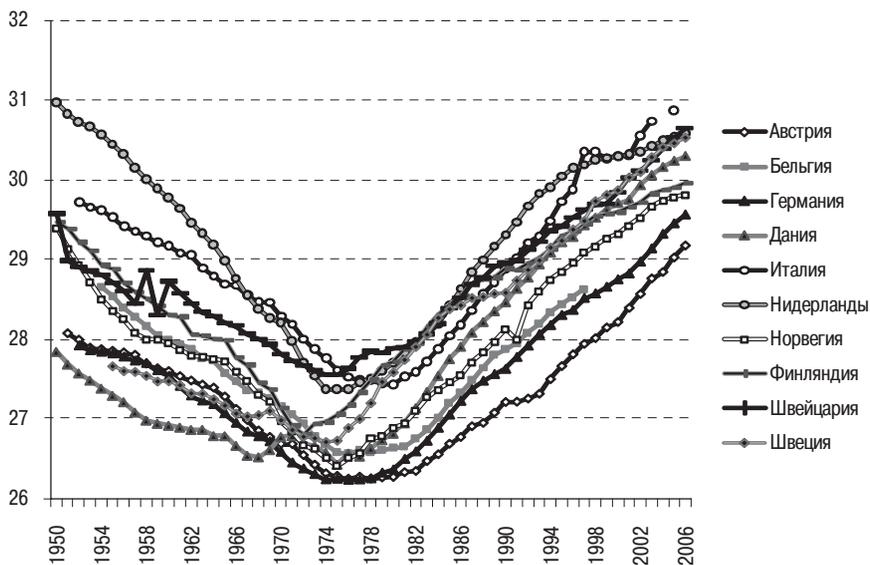
в семейной сфере, как, впрочем, и во многих других, проявляется не в том, что самое последнее нововведение признается самым верным, а в готовности вести непрерывный поиск и отклонять неэффективные варианты.

Участвует ли в этом коллективном поиске, в частности в поиске нового «расписания жизни», Россия? Если и да, то не в первых рядах.

К середине 1960-х гг. Россия не отличалась от ведущих европейских стран или Японии не только по распространенности внутрисемейного контроля рождаемости (хотя и с использованием более отсталых средств), но и по ее календарю. Средний возраст матери при рождении детей всех очередностей в России в 1965 г. составлял 27,4 года<sup>4</sup> (в Великобритании и Германии — 27,1, в Швеции — 27,2, во Франции и Польше — 27,3, в Японии — 27,6 года). Не-

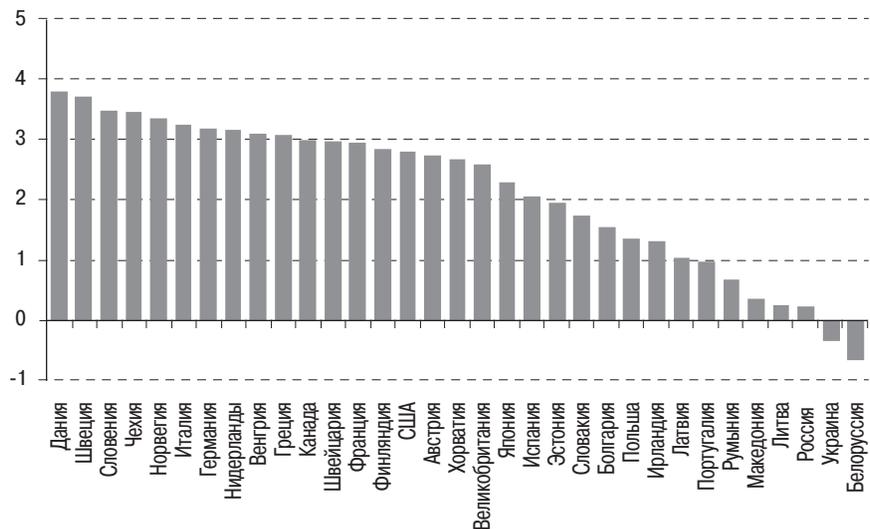
<sup>4</sup> Оценка С. Захарова, выполненная с использованием коэффициентов рождаемости для однолетних возрастных групп. Эта оценка не совпадает с приводимыми в некоторых публикациях Росстата — 28,4 года [Демографический ежегодник России, 2000, табл. 4.4], но совпадает с приводимыми в других — 27,6 года в 1964–1965 гг. [Демографический ежегодник России, 2008, табл. 4.5].

Рисунок 7. Средний возраст матери при рождении детей всех очередностей в 10 европейских странах, лет



Источник: База данных ИДЕМ ГУ-ВШЭ. См. Демоскоп Weekly, Приложение.

Рисунок 8. Увеличение (снижение) среднего возраста матери при рождении ребенка между 1975 и 2005 гг., лет



Источник: База данных ИДЕМ ГУ-ВШЭ. См. Демоскоп Weekly, Приложение.

которое время повсеместно еще продолжалось снижение среднего возраста, но в начале 1970-х развитые страны одна за другой переходили к росту показателя, и в 1980-е гг. он уже рос почти везде. С начала 1980-х наметился его небольшой подъем и в России, но здесь вскоре снова возобладала тенденция к снижению, средний возраст матери упал до уровня, какой в Европе почти не встречался, и только после 1994 г. рост, теперь уже более уверенный, возобновился. Но и сейчас этот показатель в России — 26,6 года в 2006 г. — один из самых низких среди промышленно развитых стран (он почти нигде не

опускается ниже 27 лет, в Австрии, Великобритании, Германии, Греции, Норвегии, Португалии, Словении, Франции превышает 29 лет, в Австралии, Дании, Ирландии, Испании, Италии, Нидерландах, Финляндии, Швейцарии, Швеции, Японии — выше 30 лет), а доля рождений у матерей в возрасте до 30 лет — одна из самых высоких (рис. 5, правая панель).

### **Дифференциация прокреативного поведения**

Переход к сознательному управлению прокреативными исходами, числом и временем появления детей — в ответ на снижение смертности и вместе с ним — означал переход к совершенно новому уровню контроля обществом демографического воспроизводственного процесса, что не могло не вызвать далеко идущих перемен. Это было осознано не сразу, и только когда стал набирать силу «второй демографический переход», стало ясно, что перемены, уже казавшиеся очень большими к тому времени, еще далеко не окончены.

Более 30 лет назад я писал о преодолении в процессе демографического перехода традиционной слитности матримониального, сексуального и прокреативного поведения и об их автономизации [Вишневский А.Г., 2005], но не мог предвидеть, что дифференциация демографического поведения, так или иначе связанного с рождаемостью, продвинется намного дальше, свидетельствуя о новом усложнении этого поведения, а стало быть, и задач социального управления им.

Внутренняя дифференциация глубоко затронула само прокреативное поведение и его связь с родительством. Социальное родительство — усыновление, удочерение — существовало наряду с биологическим всегда, было социально одобряемо, но оно никак не затрагивало прокреативного поведения. Напротив, биологическое родительство, отделенное от социального («незаконнорожденность»), тоже, конечно, не новость, как правило, социально осуждалось, было чем-то маргинальным. Теперь появление и развитие новых репродуктивных технологий — экстракорпорального оплодотворения, в том числе с использованием донорского генетического материала, суррогатного материнства — породило массу новых вариантов прокреации и связанных с ними вариантов родительства. «Происходит отделение не только генетического родительства от социального, родительства как такового от репродукции, но и *диверсификация* внутри негенетического родительства, выражающаяся в отделении друг от друга разнообразных его форм» [Исупова О. Бесплодия нет!? // Демоскоп Weekly. № 365–366.].

### **Матримониальный плюрализм**

Параллельно идет эрозия «стандартного» традиционного брака, матримониальное поведение также дифференцируется, и появляется множество различных вариантов организации личной жизни человека, единственной дозволенной формой которой всегда считался именно такой «стандартный», как правило, пожизненный, официально признанный государством и (или) церковью брак, соединяющий воедино социально-экономическое обустройство индивидуальной жизни, секс и производство потомства. Конечно, всегда существовали и достаточно многочисленные отступления от идеала традиционного брака, говорившие, скорее всего, о несовершенстве идеала, но все общества мирились с этим несовершенством во имя обеспечения устойчивости жизненно важных функций, которые выполнял такой брак.

Некоторые из этих функций — производственные, воспитательные и т. п. — были потеснены уже тогда, когда началось превращение аграрных сельских обществ в промышленные и городские, что выбило многие основания из-под ног традиционной крестьянской семьи. Но производство потомства все еще казалось незыблемым фундаментом сохранения традиционных семейных форм. А затем настало время, когда глубокие изменения в извечном процессе воспроизводства населения стали колебать и этот фундамент.

Еще Ф. Энгельс предполагал, что в будущем «отпадет беспокойство о «последствиях», которое в настоящее время составляет самый существенный общественный момент, — моральный и экономический, — мешающий девушке, не задумываясь, отдаться любимому мужчине». Энгельс связывал эту перспективу с обобществлением средств производства, утратой семьей роли хозяйственной единицы общества и переходом в его руки воспитания детей. События развивались иначе, но кое-что из этих предсказаний сбылось. В частности, действительно отпало беспокойство о «последствиях», но не потому, что были обобществлены средства производства, а потому, что в силу демографических изменений исчезла природная спаянность секса и прокреации и их разделение получило социокультурную легитимацию.

Причина была другая, но результат был именно тот, который предвидел Энгельс: «... постепенное возникновение более свободных половых отношений, а вместе с тем и более снисходительного подхода общественного мнения к девичьей чести и к женской стыдливости». «Отношения полов станут исключительно частным делом, которое будет касаться только заинтересованных лиц и в которое обществу нет нужды вмешиваться. Это возможно благодаря устранению частной собственности и общественному воспитанию детей, вследствие чего уничтожаются обе основы современного брака, связанные с частной собственностью, — зависимость жены от мужа и детей от родителей» [Энгельс Ф., Т. 4].

По сути, здесь предсказаны сексуальная революция и многие другие социальные изменения, которые действительно произошли или происходят, хотя начались они совсем не в тех странах, в которых пытались уничтожить частную собственность и следовать «принципам коммунизма». Впрочем, серьезных перемен в семейной жизни ожидали и люди, далекие от идей Энгельса, просто внимательно наблюдавшие за уже происходившими сдвигами и пытавшиеся вникнуть в их внутреннюю логику. «... Семья эволюирует, — писал Лев Толстой, — и потому прежняя форма распадается. Отношения полов ищут новой формы, и старая форма разлагается. Какая будет новая форма, нельзя знать, хотя многое намечается. Может быть большое количество людей, держащихся целомудрия; могут быть браки временными и после рождения детей прекращаться, так что оба супруга после родов детей расходятся и остаются целомудренными; могут дети быть воспитываемы обществом. Нельзя предвидеть новые формы. Но несомненно то, что старая разлагается...» [Толстой Л.Н., 1913].

Эти слова были написаны более столетия назад, с тех пор многое намечалось с гораздо большей определенностью, хотя и сейчас едва ли возможно предвидеть, к чему приведет эволюция форм организации личной, в том числе интимной жизни человека, его взаимоотношений с родителями и детьми и т. п. Пока на первый план выходит растущее разнообразие индивидуальных «семейных траекторий». «Супружество более не обязательно предполагает совместное проживание, совместное проживание возможно без заключения брака, деторождение далеко не всегда происходит в браке и на место стандарт-

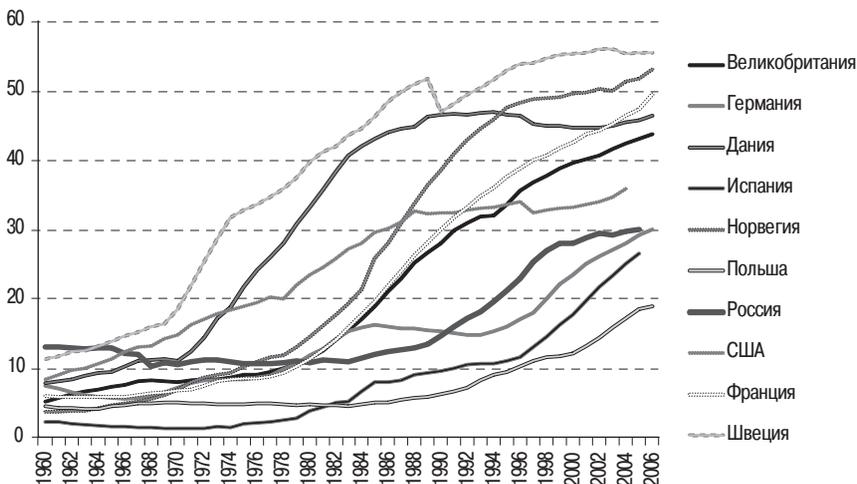
ной последовательности событий в индивидуальных биографиях приходит разнообразие индивидуальных жизненных путей» [Иванов С., 2002].

«Второй демографический переход» начался и дальше всего продвинулся в западных странах, но, разумеется, он не обошел стороной и Россию. Она еще в советское время выделялась на фоне европейских стран — и выделяется сейчас — очень высокой интенсивностью разводов, что, возможно, связано с высоким коэффициентом регистрируемой брачности, не оправданным современным содержанием брака. Оформление брачных уз с последующим, часто очень скорым разводом само по себе свидетельствует об очень сильной эрозии традиционного брака. В Западной Европе брачные партнеры давно уже не торопятся официально регистрировать свои отношения, отсюда — меньшее число браков, но и меньшее число разводов. Однако постепенно меняется отношение к зарегистрированному браку и в России. Как показал С. Захаров (2007), начиная с поколений россиян, родившихся во второй половине 1960-х гг., каждое следующее поколение проживает в официальном браке все меньшую часть времени совместной жизни с партнерами.

Об этом же свидетельствует и растущая доля детей, рожденных вне зарегистрированного брака. В начале 1970-х гг. эта доля в России находилась на уровне 10 — 11%, в большинстве европейских стран он был ниже, а тогдашний шведский показатель порядка 30% казался чудовищно высоким. Сейчас в Швеции он превысил 55%, многие европейские страны по этому показателю значительно превосходили Россию, но и в России он значительно вырос и достиг шведского уровня середины 1970-х гг. В 2006 г. по доле детей, рожденных вне зарегистрированного брака, Россия была близка к Германии, ее догоняют католические Испания и Польша (рис. 9).

Таким образом, поведение россиян в брачно-семейной сфере так же, как и на Западе, постепенно дифференцируется. Наряду с привычным единственным типом брака, начинающегося с регистрации и продолжающегося до конца жизни одного из супругов, существуют нерегистрируемые браки, браки, начавшиеся без регистрации, а затем зарегистрированные, повторные браки как после формального развода, если брак был зарегистрирован, или

Рисунок 9. Доля детей родившихся вне зарегистрированного брака, в общем числе родившихся, в некоторых странах, %



Источник: База данных ИДЕМ ГУ-ВШЭ. См. Демоскоп Weekly, Приложение.

овдовения, так и после прекращения предыдущего официально неоформленного сожительства, причем повторные браки еще чаще, чем первые, могут оставаться незарегистрированными, не переставая от этого быть браками. Есть браки сознательно бездетные, мало- и многодетные. Если добавить к этому, что дети рождаются как в браке, так и вне брака, брачные партнеры, зарегистрированные или нет, нередко имеют детей от разных браков, а так как развод не стигматизируется, то дети поддерживают отношения с обоими родителями и нередко ощущают себя членами двух новых семей, образовавшихся после развода родителей, то получается очень сложная мозаичная картина, которая существует в российской жизни, но слабо отражена в российском законодательстве или в представлениях благонамеренных политиков.

Эта картина будет неполной, если не упомянуть проблемы однополых браков, которые казались совершенно невероятными, пока брак представлял собой незыблемую твердыню стандартного образца, но теперь претендуют на признание в качестве одного из вариантов сожительства наряду со многими другими. Такое признание противоречит традиционной европейской морали, европейским культурным установкам, и у него есть достаточно много противников. Тем не менее начиная с 1989 г. в двух десятках европейских государств (Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Дания, Исландия, Испания, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Словения, Финляндия, Франция, Хорватия, Чешская республика, Швейцария, Швеция) и ряде неевропейских (Израиль, Канада, Новая Зеландия, ЮАР, некоторые штаты США и Австралии) однополые сожительства были легализованы. В некоторых странах такие сожительства, хотя и вводятся в рамки закона, не приравниваются к браку. Так, согласно принятому во Франции в 1999 г. закону о Гражданском пакте солидарности (*Pacte Civil de Solidarité*, PACS), этот пакт представляет собой «контракт, заключенный между двумя совершеннолетними физическими лицами разного или одного пола с целью организации совместной жизни» [*Le Livre Premier du Code Civil, Titre XII, Chapitre Ier, Article 515–1*], но попытка зарегистрировать однополое сожительство как брак была отклонена французским судом. Есть, однако, страны, в которых однополые сожительства могут быть зарегистрированы как брак (Бельгия, Испания, Канада, Нидерланды, Норвегия, Швеция, ЮАР, некоторые американские штаты). При этом приходится рассматривать и правовые коллизии, возникающие в связи с рождением детей, в том числе и в результате использования новых репродуктивных технологий.

Легализация однополых сожительств несомненно связана с более общими изменениями, характерными для «второго демографического перехода». «Эти законы были приняты в общем контексте разочарования в браке... Низкий уровень брачности — один из элементов более широкого круга явлений, таких как рост числа разводов, внебрачных рождений и т. д., ставящих под сомнение классические семейные формы» [Festy P., 2006]. И новое законодательство, и меняющееся общественное мнение отражают растущее осознание однополых сожительств как элемента более сложной, нежели традиционная, системы организации частной жизни людей, допускающей множество альтернативных вариантов и требующей более сложных и дифференцированных норм культурной регламентации.

Даже получившие ограниченную культурную санкцию однополые сожительства остаются все же маргинальным феноменом, будущее которого не вполне ясно. Пока они не вышли за пределы «западного» мира, да и внутри

него они признаны далеко не везде. Здесь о них говорится для того, чтобы, обострив постановку вопроса, прояснить сам вопрос: как общество, его институты, его культура могут и должны реагировать на глубокие и необратимые перемены? Уместно ли здесь морализирование, бичевание пороков и призывы к вмешательству государства в духе Юрия Крижанича<sup>5</sup>, требование вернуться к якобы безупречным «традиционным семейным ценностям»? Или переживаемые семьей изменения заслуживают более спокойного и внимательного взгляда, большего доверия к тому стихийному поиску новых форм личной жизни, который ведут миллионы людей в десятках стран, в том числе и в России?

Чтобы ответить на этот вопрос, как и на другие вопросы, которые ставят переживаемые всеми современными обществами огромные демографические перемены, надо попытаться увидеть эти перемены в контексте всех социальных перемен, а демографическую модернизацию представить как интегральную часть общей модернизации.

## **ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕЙ МОДЕРНИЗАЦИИ**

### **Новые задачи социального управления демографическими процессами**

Нет ни одного демографического параметра, в изменении которого Россия не следовала бы за западными странами, но часто — на почтительном расстоянии, после долгих колебаний, преодолевая внутреннее консервативное сопротивление. Вообще говоря, такое сопротивление неизбежно и даже небесполезно, оно удерживает от поспешных шагов, бездумного следования сомнительной моде и т. п. Но гири консерватизма не должны быть слишком тяжелыми, он не должен превращаться в государственную политику и неосмотрительно блокировать перемены, которые могут оказаться весьма плодотворными. Ведь страны, относительно спокойно принявшие новации «второго демографического перехода», отличаются от России не только тем, что в них проводятся гей-парады и не запрещается бой быков. Они намного опережают Россию по производительности труда, уровню и качеству жизни, ее продолжительности. Нет ли здесь связи? Можно ли одновременно модернизировать одни стороны социального бытия и тормозить модернизацию других? Даже если принять далеко не бесспорные представления о потерях, которые несет общество, отказываясь, скажем, от «традиционных семейных ценностей», нельзя не видеть и его приобретений. Чего стоит одно только изменение гендерных отношений, восстанавливающее в правах половину рода человеческого.

Мне уже приходилось как-то цитировать слова А. Хомякова, надеявшегося на то, что «мы будем подвигаться вперед смело и безошибочно, занимая

<sup>5</sup> Историк С. Соловьев пересказывает инвективы этого обличителя российских нравов предпетровской эпохи, в том числе и такую. «У турок нам должно учиться трезвости, стыдливости и правосудию. Эти неверные не менее нас грешат противоположным грехом; но они соблюдают стыдливость: никто у них не промолвится об этом грехе, не станет им хвастаться, ни упрекать другого. Если кто проговорится, то не останется без наказания, а у западных народов сожигают таких преступников. В России же этот гнусный грех считают шуткою. Публично, в шуточных разговорах, один хвастает грехом, иной упрекает другого, третий приглашает к греху, недостает только, чтоб при всем народе совершали преступление. Необходимо в этом государстве употребить какие-нибудь средства, чтоб поднять стыдливость против содомии» [Соловьев С., 1997].

случайные открытия Запада, но придавая им смысл более глубокий или открывая в них те человеческие начала, которые для Запада остались тайными, спрашивая у истории Церкви и законов ее — светил путеводительных для будущего нашего развития и воскрешая древние формы жизни русской, потому что они были основаны на святости уз семейных и на неиспорченной индивидуальности нашего племени». Может быть в первой половине XIX в. в России «открытия Запада» еще могли казаться случайными, а идея об их избирательном заимствовании и перекройке на свой манер убедительной. Но к XXI в. накопилось достаточно данных, заставляющих усомниться в таком взгляде на перспективы отечественной истории и попытаться увидеть модернизацию, в том числе и российскую, как закономерный целостный процесс, в котором все взаимосвязано.

Главные события модернизации совершаются не на заводах и фабриках, не на биржах и в банках, не в медицине или атомной физике, не в парламентах и политических партиях, хотя там и происходит очень многое. Главное, что модернизируется, — это сам человек, человеческая личность. Ее внутренняя дифференциация, ее усложнение — главный обобщающий результат всех модернизационных перемен. Потому они и порождают культурные проблемы и конфликты, тем более острые, чем быстрее протекает модернизация: она требует смены культурной идентичности, почти невозможной на протяжении одной жизни и в любом случае очень болезненной. Разные составляющие этой идентичности меняются с различной скоростью, целые поколения живут на культурном перепутье, переживая внутренний разлад.

Это сказывается даже на таком, казалось бы, бесспорном по своему смыслу процессе, как снижение смертности. «Первая эпидемиологическая революция», если воспользоваться терминологией М. Терриса, была в России «революцией сверху». Она не требовала глубокой перестройки всей поведенческой мотивации большинства людей, и это дало о себе знать, когда такая мотивация приобрела первостепенное значение в развитии «второй эпидемиологической революции», а общество оказалось к этому неготовым.

В странах пионерной модернизации события развивались иначе. Там и ранние этапы эпидемиологического перехода требовали изменений в массовом поведении, медицинские нововведения накапливались постепенно и столь же постепенно осваивались населением. Как отмечает один из исследователей, в XIX в. на Западе, по мере распространения буржуазных домохозяйств среднего класса, женщины из этого социального слоя приобрели роль «домашних менеджеров», которые первыми приняли на себя ответственность за то, чтобы вводить в практику потоки новых медицинских и санитарных советов [Riley J. C., 2001].

Нечто подобное, видимо, происходило и в период развития капитализма в России, и тогда это было не инструментальным, а глубинным социальным феноменом, сопровождавшимся неизбежным в таких случаях культурным конфликтом. Он хорошо описан в знаменитом рассказе Льва Толстого «Крейцера соната». Герой рассказа Позднышев воплощает полное неприятие всех перемен, затронувших в ту пору семейную жизнь нарождавшегося в России среднего класса. В конце концов он убивает свою жену, которая, по его мнению, слишком далеко зашла в неуважении к тому, что он считал образцом семейной жизни. Среди прочих обвинений, которые он ей предъявлял, было и то, что она слишком заботилась о здоровье своих детей и слишком доверяла врачам. «Предполагается, что болезнь можно лечить и что есть такая наука и такие люди — доктора, и они знают. Не все, но самые лучшие знают. И вот

ребенок болен, и надо попасть на этого самого лучшего, того, который спасает, и тогда ребенок спасен <...>. И это не ее исключительная вера, а это вера всех женщин ее круга, и со всех сторон она слышит только это: у Екатерины Семеновны умерло двое, потому что не позвали вовремя Ивана Захарыча, а у Марьи Ивановны Иван Захарыч спас старшую девочку <...>. Как же тут не мучаться и не волноваться всю жизнь, когда жизнь детей, к которым она животной привязана, зависит от того, что она вовремя узнает то, что скажет об этом Иван Захарыч. А что скажет Иван Захарыч, никто не знает, менее всего он сам, потому что он очень хорошо знает, что он ничего не знает и ничему помочь не может, а сам только виляет как попало, чтобы только не перестали верить, что он что-то знает». По мнению Позднышева, если бы жена его «была совсем человек, то у ней была бы вера в Бога, и она бы говорила и думала, как говорят верующие бабы: «Бог дал, Бог и взял, от Бога не уйдешь». Она бы думала, что жизнь и смерть как всех людей, так и ее детей вне власти людей, а во власти только Бога, и тогда бы она не мучалась тем, что в ее власти было предотвратить болезни и смерти детей, а она этого не сделала».

Понятно, что все эти рассуждения — не личная позиция литературного персонажа, а отражение определенных культурных установок и стереотипов, причем в эпоху, когда их время уже заканчивалось. Изменившиеся условия, новые открывшиеся возможности требовали и новых стереотипов жизнеохранительного поведения, более активного и просвещенного, основанного, в частности, и на доверии к медицине, которая сумела доказать, что теперь она кое-что все-таки знает. Однако человеку, воспитанному на старых образцах, трудно принять новые, и он противодействует им, как может. Если подобное отторжение новых веяний способно вызвать даже стремление сделать более защищенной жизнь детей, то какой реакции можно ожидать в ответ на современные изменения семьи и брака?

Морализирующее сознание стремится истолковать все происходящие перемены в терминах порока и добродетели, тогда как реальная проблема, которую приходится решать модернизирующемуся обществу, заключается в том, как приспособиться к лавине нововведений, сопровождающих модернизацию, и овладеть новым, невиданным прежде разнообразием.

При этом одной из центральных становится проблема взаимоотношений индивида и общества, которую можно назвать проблемой социального управления индивидуальным поведением. Как и всякое управление, оно подчиняется закону необходимого разнообразия (закон Эшби: разнообразие управляющей системы должно быть не меньше разнообразия управляемого объекта). Усложнение человека и форм его поведения делает неэффективной прежнюю систему управления и, в свою очередь, требует ее усложнения — управлять сложным объектом простыми методами невозможно. В той мере, в какой эта задача решается в ходе модернизации, найденные решения затрагивают все виды социального поведения, демографическое поведение — лишь частный случай, правда, очень важный в силу всеобщности и экзистенциального характера демографических процессов. Но важно подчеркнуть, что если найдены новые принципы управления, то они должны получить всеобщее распространение и затронуть все виды поведения.

### **От ценностно-рационального к целерациональному поведению**

К настоящему времени накоплен немалый опыт попыток повлиять на демографические процессы, с тем чтобы направить их течение в желаемом на-

правлении. Для этого используются рычаги законодательства, пропаганды, церковной проповеди, даже рекламы. Предполагается, что субъект такого влияния — законодатель, церковь и т. д. — заранее знает «цель» демографической эволюции, знает «как надо». Скорее всего, такое предположение ошибочно, знать заранее цель развития невозможно, целеполагание встроено в сам процесс эволюции.

Механизмы социального управления не создаются искусственно, а вырабатываются и изменяются в поисковом процессе самоорганизации социальных систем. Судя по всему, адаптация этих механизмов к новой сложности объекта управления, нараставшей на протяжении нескольких столетий Нового времени, выразилась прежде всего в смене преобладающего типа мотивации индивидуального поведения.

Еще Макс Вебер выделил несколько типов социального действия, различающихся своей мотивацией. Центральное место среди них занимают два типа: ценностно-рациональное и целерациональное действие. Первое характеризуется тем, что человек действует, «невзирая на возможные последствия, следует своим убеждениям о долге, достоинстве, красоте, религиозных предначертаниях, благочестии или важности «предмета» любого рода. Ценностно-рациональное действие... всегда подчинено «заповедям» или «требованиям», в повиновении которым видит свой долг данный индивид». Напротив, «целерационально действует тот индивид, чье поведение ориентировано на цель, средства и побочные результаты его действий, кто рационально *рассматривает* отношение средств к цели и побочным результатам и, наконец, отношение различных возможных целей друг к другу». Воспользуемся классификацией Вебера для анализа интересующих нас перемен, не забывая, конечно, что речь идет об идеальных типах, которые никогда не встречаются в чистом виде.

Хотя оба типа социального действия могут соседствовать друг с другом, а также и с другими его типами, выделенными Вебером, — действиями под влиянием аффекта или длительной привычки, — судя по всему, соотношение их на протяжении истории очень сильно меняется. Нетрудно видеть, что ценностно-рациональное действие приспособлено к относительно простой социальной реальности, в которой можно заранее предвидеть ограниченное число возможных ситуаций, просчитать их наиболее вероятные, повторяющиеся последствия и сформулировать раз и навсегда данные предписания, заповеди оптимального поведения на все случаи жизни. Человеку остается только, «невзирая на возможные последствия», следовать этим готовым заповедям. Второй же тип — целерациональное действие — гораздо больше соответствует новой сложности мира, ибо позволяет гибко ориентироваться в бесконечном многообразии возникающих и быстро меняющихся ситуаций, предвидеть их неповторимые последствия и учитывать их при принятии решений, всякий раз индивидуальных. Поэтому для прошлых эпох было характерно безусловное преобладание ценностно-рациональной мотивации — следование канону, традиции, религиозной заповеди, что очень сильно ограничивало свободу индивидуального выбора. Одно из главных достижений модернизации — переход к преобладанию целерациональной мотивации, что влечет за собой признание права человека на свободный выбор в очень многих областях его жизни, в которых прежде такой выбор был недопустим.

Смысл целерационального действия не может быть правильно понят, если не учитывать крайне важного замечания Вебера: «выбор между конкурирующими и сталкивающимися целями и следствиями может быть, в свою очередь,

ориентирован *ценностно-рационально* — тогда поведение целерационально только по своим средствам». Мир, в котором преобладает целерациональное действие, — отнюдь не мир без ценностей, мир «вседозволенности» и т. п.<sup>6</sup> Целерациональное поведение точно так же направляется общественными ценностями, как и ценностно-рациональное, но только не путем жестких внешних предписаний и под контролем внешней цензуры, а путем интериоризации ценностей и ориентированного на них свободного выбора. Традиционный человек усваивает строгие правила поведения, которые ему дает носитель ценностей — пророк, государь и т. п. — и следует им под контролем государственной власти, церкви, соседской общины. Современный человек усваивает ценности непосредственно, становится их носителем и сам сверяет свое поведение с ними, не оглядываясь на внешнюю цензуру. Он получает не только право выбора, но и ориентиры выбора, которые всегда при нем, подобно компасу, делающему возможным автономное свободное плавание в мире нового разнообразия. Можно предположить, что при этом мотивационная роль ценностей не только не ослабевает, но, напротив, возрастает.

Традиционная семья претендует на объединение всех ценностей в одном пакете: прочность брака, экономическая безопасность, супружеская любовь, сексуальное удовлетворение, рождение и воспитание детей, семейная солидарность. Этот список, вероятно, можно продолжить, но одного взгляда на него достаточно, чтобы пронять: все сразу может и не получиться. С милым рай и в шалаше — но тогда не достичь экономической безопасности. Жизнь с богатым, но нелюбимым мужем тоже не соответствует образу идеальной семьи. Вступают в противоречие чадолюбие в традиционном понимании (чтобы детей было много) и воспитание детей — средняя современная семья, и экономически, и эмоционально, и по балансу доступного времени может дать надлежащее воспитание и образование лишь ограниченному числу детей, чадолюбие в современном понимании требует ограничения числа детей, но больших инвестиций в их воспитание. Буквально на каждом шагу своего жизненного пути современному человеку приходится делать выбор в условиях, когда сами ценности дифференцированы, и общество отвечает на эту ситуацию созданием гораздо более богатой, чем прежде, палитры вариантов выбора, рассчитанной на человека, вооруженного «встроенными» ценностными ориентирами. Это вовсе не уступка «вседозволенности», это переход к новому типу управления социальным, в том числе демографическим и семейным, поведением, в условиях не поддающегося перечислению множества возможностей. В этих условиях только такое управление и отвечает требованию закона необходимого разнообразия.

### **Демографическая модернизация и социальная структура**

Соответственно, можно сказать, что успехи модернизации — как общей, так и демографической, — зависят от способности общества перейти к целерациональной мотивации поведения, от уже достигнутой ее распространенности, от темпов, которыми она продолжает распространяться. Но сама эта способ-

<sup>6</sup> Именно так понимался принцип свободы индивидуального выбора, провозглашенный в эпоху Возрождения. Знаменитое «делай, что хочешь» Телемского аббатства у Рабле, вовсе не означало вседозволенности. Единственное правило, из которого состоял устав этого аббатства, гласило: «Делай, что хочешь, ибо людей свободных, происходящих от добрых родителей просвещенных, вращающихся в порядочном обществе, сама природа наделяет инстинктом и побудительною силой которые постоянно наставляют их на добрые дела и отвлекают от порока, и сила эта зовется у них честью». Честь — это и есть следование ценностям.

ность тоже имеет свои детерминанты, во многом определяется социальной структурой общества. Ни крестьяне, ни вчерашние крестьяне, лишь недавно превратившиеся в городской пролетариат, не готовы к тому, чтобы полностью расстаться с привычной ценностно-рациональной мотивацией. Только средние городские слои, и то, скорее всего, не в первом поколении, образуют ту массовую группу населения, которая, благодаря пребыванию с детства в сложной городской среде, благодаря своему образу жизни, образованию, информированности, окончательно порывает с ценностно-рациональным поведением.

Во всяком случае, так было на Западе, где главными носителями целерационального поведения выступали именно представители все более массовых средних городских слоев. На протяжении столетий превращения Европы из сельской в городскую никогда не было недостатка в критике городских пороков, к которым относилось и «сознательное», «расчетливое» (в терминах Вебера — «целерациональное») поведение, со стороны защитников уходящей крестьянско-дворянской аграрной цивилизации<sup>7</sup>. Но когда пришло время, средние городские слои не только сами оказались подготовленными к выработке и усвоению новых поведенческих стереотипов, в том числе и новых норм и ценностей жизнеохранительного, прокреативного, матримониального, сексуального поведения, но и оказали влияние на поведение других слоев общества, стали образцом для них.

В России XX в. дело обстояло иначе. Условия формирования этих слоев были такими, что они не смогли до конца освоить новые принципы целерационального поведения, а тем более передать их другим. Конечно, урбанизация советского времени не могла не привести к созданию достаточно мощных городских слоев, которые по многим параметрам напоминали европейский или американский средний класс. Но эта урбанизация была слишком стремительной, инструментальной, как и вся советская модернизация, она во многом осталась незавершенной, что способствовало долговременному сохранению промежуточной, маргинальной социальной структуры. Почти весь XX в. российские города заполняли вчерашние крестьяне. Незадолго до распада СССР, по переписи 1989 г., поколения с преобладанием городских уроженцев составляли всего 41% населения России, значительная их часть была детьми. Города, сами еще не очень развитые, не успели «переработать» свое новое население. Не удивительно, что главным проявлением незавершенности советской модернизации как раз и стала незавершенность формирования городского среднего класса. Он до сих пор остается недоделанным, промежуточным, все еще несущим в себе исторический конфликт между традиционализмом и модернизмом, подобно господину Позднышеву, одетому, как пишет Толстой, «в старое от дорогого портного пальто», под которым, «когда он расстегивался, видна была поддевка и русская вышитая рубаха».

<sup>7</sup> Эти бичевания не окончились и в XX в. «Воцаряется мозг, так как душа вышла в отставку. Люди культуры живут бессознательно, цивилизованные люди — сознательно. Крестьянство, связанное корнями с почвой, обитающее у врат больших городов, которые нынче — скептически, практично, искусственно — *только и* представляют цивилизацию, — уже не идет в счет. «Народом» в наши дни считается городское население, неорганическая масса, нечто флюктуирующее» [Шпенглер О., 1993. С. 165]. «Женский вопрос и проблема брака у Ибсена, Стриндберга и Шоу, импрессионистические склонности анархической чувственности, весь пучок современных тоскливых вождельний, прелестей и скорбей, выражением которых является лирика Бодлера и музыка Вагнера, — все это предназначено не для мироощущения деревенского и вообще естественного человека, но исключительно для столичного мозгляка» [Там же. С. 168].

Разумеется, сегодняшнее население страны далеко не то, каким оно было в начале XX в., позиции ценностно-рационального поведения россиян за последнее столетие были основательно подорваны. Об этом, в частности, свидетельствует повсеместное распространение внутрисемейного регулирования деторождения, типичный пример целерационального поведения. Но непомерное число абортс или разводов да и высокая российская смертность говорят о том, что индивидуальная рациональная предусмотрительность, рассмотрение отношения средств к цели и побочным результатам остаются не самым сильным местом наших соотечественников, во многих случаях они действуют «по образцу», не слишком задумываясь о последствиях.

Впрочем, есть веские основания рассчитывать на то, что это промежуточное состояние российского общества достаточно скоро будет преодолено. Россия сейчас находится на таком этапе развития, когда формирование средних городских слоев входит в свою зрелую фазу. Превышение городских уроженцев над сельскими среди родившихся впервые отмечено в России в 1962 г., в 1983 г. их доля в общем числе родившихся впервые превысила 70%, с каждым годом нарастала и их доля в населении. В 1990-е гг. я писал, что «уроженцы городов скоро станут несомненным большинством народа» [Вишневский А. Г., 1998]. К переписи населения 2002 г. к поколениям с преобладанием городских уроженцев относились все россияне в возрасте до 41 года, их доля в населении достигла 58%, процесс вытеснения «сельских» поколений «городскими» продолжается.

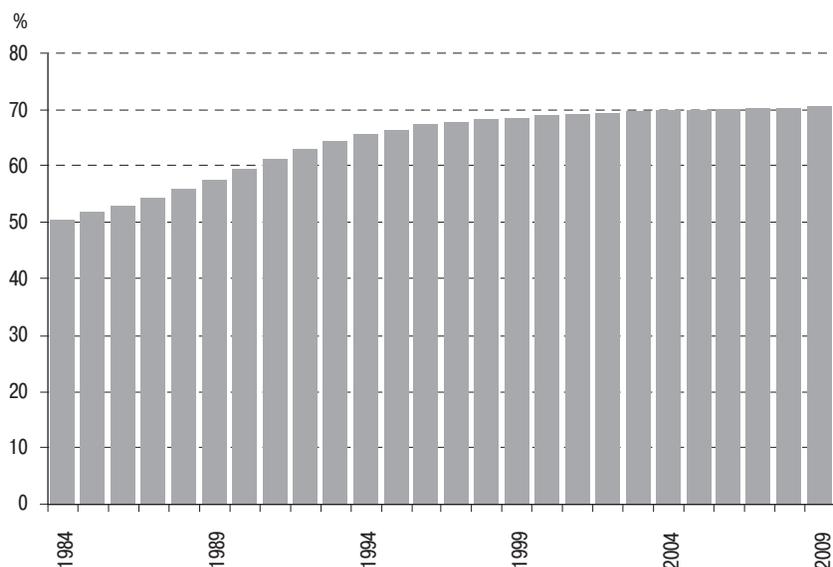
На *рис. 10* видно, как менялась доля городских уроженцев среди женщин в возрасте 20–24 года с 1984 г. За четверть века эта доля выросла с 50 до 70%, причем большая часть роста пришлась на первую половину периода. Могло ли это не сказаться на демографическом поведении этой важнейшей демографической группы? Мало вероятно.

*Рис. 10* — лишь одна из многих возможных иллюстраций тех перемен, которые, независимо от чьей бы то ни было воли, формируют меняющийся социальный облик новых поколений россиян. Конечно, социальная динамика не определяется только изменением тех или иных структурных пропорций, многое зависит от общих параметров социального развития, соотношения модернизационных и контрмодернизационных сил в обществе и т. д. Но и недооценивать структурные изменения, особенно когда речь идет о таких фундаментальных сдвигах, как изменение соотношения городского и сельского населения — одной из главных осей модернизации, — не следует.

Именно расширяющиеся городские поколения стали главным мотором «второго демографического перехода» в России, развернувшегося в последние десятилетия, а он еще в большей мере, чем предшествовавшее ему снижение рождаемости, говорит о «рационализации» массового поведения, основанного на свободном выборе. Отход от классических семейных форм пугает моралистов, но что они могут предложить взамен? Выше говорилось о том, что модернизация семейной жизни — поисковый процесс, и она, скорее всего, не завершена еще нигде. Тем более, не завершена она в России, — как потому, что началась здесь сравнительно поздно, так и потому, что не раз наталкивалась на искусственные препятствия. Нужно ли в очередной раз блокировать этот поиск? И возможно ли это? Модернизация семьи будет продолжаться, остановить ее невозможно, потому что она опирается на конкурентные преимущества новых семейных форм, пусть иногда и спорные.

Но она будет продолжаться еще и потому, что демографическая модернизация — часть общей модернизации, создающей очень сложную, внутренне

Рисунок 10. Доля городских уроженцев среди женщин в возрасте 20–24 лет в 1984–2009 гг., %



Источник: Демографический ежегодник России 2008. — М., Росстат, 2008. Табл. 2.2.

разнообразную социальную среду, в которой можно существовать только при условии полного обновления, читайте усложнения, всех механизмов взаимодействия индивида и общества. Это обновление не может обойти стороной демографическую сферу, одну из главных сфер человеческого бытия.

## ЛИТЕРАТУРА

Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. — М., 1990. С. 602–643.

Вишневский А. Г. Демографическая революция // Вишневский А. Г. Избранные демографические труды. В 2-х тт. Т. I. Демографическая теория и демографическая история. — М.: Наука, 2005. С. 121–122.

Вишневский А. Г. Серп и рубль. Консервативная модернизация в СССР. — М.: ОГИ, 1998. Демографическая модернизация России. Гл. 18; А. Г. Вишневский, М. Б. Денисенко, В. В. Елизаров. Приоритеты демографической и миграционной политики России / Под ред. А. Г. Вишневого // Доклады РЕЦЭП № 14. — М.: РЕЦЭП, 2007.

Демографический ежегодник России 2000. — М.: Росстат, 2000.

Демографический ежегодник России 2008. — М., Росстат, 2008.

Россия перед демографическими вызовами. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008: — М.: ПРООН, 2009. С. 71–78.

Захаров С. В. Трансформация брачно-партнерских отношений в России: «золотой век» традиционного брака близится к закату? // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. По материалам одного исследования: Сб. аналитических статей. Вып. 1. / Под ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской. — М.: НИСП, 2007. С. 125–126.

Иванов С. Новое лицо брака в развитых странах // Население и общество. 2002. № 63.

Исупова О. Бесплодия нет!? // Демоскоп Weekly. 2009. № 365–366.

Ломоносов М. В. О сохранении и размножении российского народа // Ломоносов М. В. Полное собрание сочинений. — М. — Л.: АН СССР, 1952. Т. 6. С. 391.

Население России 2006. 14-й ежегодный демографический доклад / Под ред. А. Г. Вишневого. — М., 2008. С. 177–178.

ООН: Доклад Международной конференции по народонаселению и развитию. Каир, 5–13 сентября 1994 г. — М., 1994. С. 31.

*Победоносцев К. П.* Курс гражданского права. Часть вторая: Права семейственные, наследственные и завещательные. Гл. 1.

*Сифман Р. И.* К вопросу о причинах снижения детской смертности в годы Великой Отечественной войны // Продолжительность жизни: анализ и моделирование: Сб. статей / Под ред. Е. М. Андреева, А. Г. Вишневого. — М.: Статистика, 1979.

*Соловьев С.* История России с древнейших времен. — М., 1997. Кн. 7. Т. XIII. Гл. 1.

*Толстой Л. Н.* [Мысли об отношениях между полами] // *Толстой Л. Н.* Полное собрание сочинений / Под ред. П. И. Бирюкова. — М.: Т-во И. Д. Сытина, 1913. Т. 18. С. 247.

*Хомяков А.* О старом и новом. — М., 1988. С. 55–56.

*Шпенглер О.* Закат Европы. Очерки мифологии мировой истории. Т. 1. — М.: Мысль, 1993. С. 165.

*Энгельс Ф.* Принципы коммунизма // *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. Т. 4. С. 336–337.

*Энгельс Ф.* Происхождение семьи, частной собственности и государства // *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. Т. 21. С. 78–79.

*Festy P.* La législation des couples homosexuels en Europe // *Population*. 2006. № 4. P. 524. Le Livre Premier du Code Civil, Titre XII, Ch. I., Article 515–1.

*Riley J. C.* Rising Life Expectancy: A Global History by. — Cambridge University Press, 2001.

*Terris M.* The changing relationships of epidemiology and society: The Robert Cruikshank lecture // *Journal of Public Health Policy*. 1985. Vol. 6. March.

*Todd E.* La chute finale. Essai sur la décomposition de la sphère Soviétique. — Paris: Annexe, 1990. P. 325–327, 333.

## КОНКУРЕНЦИЯ И СТРАТЕГИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СРЕДНЕГО КЛАССА: ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

**Шашитко А. Е.**, д.э.н., профессор МГУ им. М.В. Ломоносова, генеральный директор Фонда «Бюро экономического анализа»

**Авдашева С. Б.**, д.э.н., профессор ГУ-ВШЭ, зав. сектором Фонда «Бюро экономического анализа»

**Овчинников М. А.**, зам. начальника аналитического управления Федеральной антимонопольной службы

*Выявлено влияние конкуренции на положение отдельных групп представителей среднего класса. Оценен спрос представителей среднего класса на институты в области конкурентной политики. Сделаны выводы о возможностях превращения среднего класса в ядро коалиции в поддержку модернизационного проекта в российской экономике. Намечена программа экономических исследований, направленных на выявление соотношения стратегий среднего класса и конкуренции.*

### ВВОДНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Интенсивность конкуренции на товарных рынках определяет их развитие, так как высокий уровень конкуренции заставляет участников искать новые способы использования доступных ресурсов или собственно выявлять новые ресурсы. Высокий уровень конкуренции стимулирует хозяйствующих субъектов к производительной деятельности, что соответствует благоприятным условиям долгосрочного развития рынков, отраслей, экономики в целом. Отсутствие конкуренции ведет к распространению перераспределительной деятельности, результатом которой, в свою очередь, является ограничение конкуренции посредством создания барьеров входа, низкое качество механизмов защиты от недобросовестной конкуренции и недобросовестного поведения контрагентов.

Рыночная свобода еще не означает наличия или самостоятельного развития добросовестной конкуренции, так как инновационная (производительная) стратегия может проигрывать распределительной в краткосрочном периоде. Для смещения стимулов экономических агентов в пользу долгосрочных производительных стратегий необходимо эффективное функционирование институтов защиты прав собственности, институтов, регулирующих конкурентные отношения. Однако наличие спроса на такие институты со стороны различных общественных групп неоднозначно. Кроме того, внутри таких групп могут наблюдаться разнородные интересы в отношении спроса на институты, способствующие развитию добросовестной конкуренции.

Успешность реализации конкурентной политики зависит от ориентации на общественные интересы. Ее реализация вне потребностей общества, вне стимулов различных общественных групп, пассивное принятие ими этой политики ни к чему не приведут. Успешная политика требует такого дизайна, при котором предлагаемые меры в целом будут поддержаны без сравнительно высоких издержек принуждения — благодаря тому, что инициаторов поддержат заинтересованные группы, а незаинтересованные получают достаточную компенсацию, чтобы не создавать препятствия

экономическим преобразованиям [Григорьев Л.М., Аузан А.А. и др., 2007; Коалиции для будущего..., 2007].

В качестве важнейшего действующего лица преобразований социально-экономических институтов в последние годы справедливо рассматривается так называемый средний класс. В силу его инициативности и сравнительно высоких адаптационных возможностей (прежде всего речь идет о восприятии и трансляции инноваций), стратегии среднего класса на рынках потребительских благ и ресурсов в сфере создания и распределения доходов могут сыграть ключевую роль в модернизации российской экономики. Эти стратегии испытывают на себе воздействие широкого круга факторов, которые, в свою очередь, являются объектами государственной политики. Один из таких факторов — состояние конкуренции на товарных и финансовых рынках. Чем выше ожидаемый выигрыш от предпринимательской деятельности и меньше ограничений для ее свободы, тем выше вклад предпринимательских усилий среднего класса в процессы модернизации и повышения эффективности использования ресурсов (что важно для экономистов) и тем больше средний класс настроен на поддержку конкуренции (что важно для социологов и политологов). Таким образом, взаимосвязь между состоянием и поведением среднего класса с одной стороны и конкуренцией с другой стороны — это еще и важное основание для обсуждения вопросов сопряженности социальной и конкурентной политики.

Влияние конкуренции на поведение среднего класса недостаточно исследовано в России. Тем более не рассматривались вопросы о том, каким образом активная деятельность среднего класса воздействует на условия конкуренции, рассматривая их широко — как характеристику конкурентного порядка. А ведь именно этот вопрос принципиально важен для вывода о том, может ли средний класс стать ядром коалиции в поддержку модернизационного проекта российской экономики, и если да, то при каких условиях. Вот почему одна из задач данной работы — интерпретировать результаты исследований российских социологов в контексте взаимосвязи развития среднего класса и конкурентного порядка.

Для целей настоящей статьи неважно как противопоставление «субъективного» среднего класса (по выражению Хахулиной Л.А. и др. [см., например, Хахулина Л.А., 1999]) некоторому «объективно» выделенному среднему классу, так и противопоставление ресурсного подхода к выделению среднего класса поведенческому. Мы понимаем, что во многих других случаях это противопоставление имеет большое значение, особенно для обсуждения комплекса мер экономической политики но, однако для нас самоидентификация важнее объективных показателей благосостояния, а поведенческие характеристики должны рассматриваться и как факторы, и как результат обладания теми или иными ресурсами.

В задачу данной статьи не входит описание различных подходов к объяснению состава и структуры среднего класса, так же, как и специальное объяснение феномена конкуренции и конкурентного порядка, поскольку исследованию данных вопросов в отдельности посвящено необозримое множество публикаций. Вместе с тем считаем необходимым сформулировать несколько предварительных замечаний, которые существенны для понимания контекста использования этих понятий и позволяют точнее оценить границы применимости тех или иных интерпретаций.

Относительно первой категории — *средний класс* — мы исходим из того, что данный термин не вполне удачно отражает характеристику социальной груп-

пы, поскольку, строго говоря, классом не является<sup>1</sup>. Определение социальных классов связано со структуралистским подходом в общественных науках, которые значительно упрощают а) проблему внутригрупповой дифференциации, что в свою очередь, б) является следствием заниженного методологического статуса модели принятия индивидуальных решений (модели индивидуального выбора). Авторы данной статьи разделят идею о наличии множества средних классов как групп людей, объединенных в соответствии с различными наборами признаков [Аврамова Е. М., Григорьев Л. М., Космарская Т. П. и др., 2000; Малева Т. М., 2003]. В том числе для нас важна идея о так называемых «новом» и «старом» средних классах, различие, которое может оказаться существенным при обсуждении вопросов о формировании коалиции в поддержку модернизации, соответственно в пассивной и активной форме поддержки.

Применительно ко второй категории — *конкуренции* — отметим, что нами принято несколько ограничений на использование данного термина.

Во-первых, речь идет только и исключительно о рынках товаров и ресурсов. Вот почему политическая конкуренция, например, остается за пределами нашего внимания как объект исследования, хотя имеет существенное значение для объяснения различных вариантов построения коалиций в поддержке той или иной стратегии развития.

Во-вторых, мы не рассматриваем конкуренцию как некоторое состояние или положение дел. Речь идет, как уже говорилось, о выявлении скрытых возможностей использования доступных ресурсов и/или поиске новых ресурсов, что больше соответствует пониманию конкуренции в рамках традиции исследований, ориентированной на объяснение процесса принятия решений в условиях неосведомленности (*ex ante*) о значительной части вариантов выбора (а также неопределенности их последствий), чем на цепочку артефактов индивидуального выбора [Шаститко А. Е., 2008].

В-третьих, определение конкурентного порядка, в котором действия экономических агентов направлены на выявление и сравнение альтернатив на множестве взаимосвязанных рынков, не дает возможности связывать интенсивность конкуренции с количеством участников рынка (чем больше продавцов — тем интенсивнее конкуренция), что, к сожалению, довольно широко распространено как в исследованиях, так и в различных ведомственных документах.

В-четвертых, в научном и повседневном обороте используется множество понятий, характеризующих ту или иную форму конкуренции. В их числе — равная (неравная) конкуренция, добросовестная (недобросовестная) конкуренция, потенциальная конкуренция, конкуренция на рынке и за рынок, эталонная конкуренция. В данной работе мы исходим из представления о добросовестной конкуренции (не использующей методы, противоречащие нормам и обычаям делового оборота), однако специально не оговариваем форму конкуренции, если только этого не требует контекст изложения.

Объяснения условий, при которых средний класс (или как минимум его основная часть) станет ядром коалиции в поддержку модернизации, предполагает не только выявление влияния конкуренции на развитие среднего класса (отдельных его групп) в стране, но и оценку спроса среднего класса на институты в области конкурентной политики, что существенно для объяснения как различных форм коллективного действия (бездействия), так и индивидуальных действий, основанных на избирательных стимулах, обусловленных существованием (созданием) такого рода институтов.

<sup>1</sup> В известном смысле это аналогично совершенной конкуренции как противоречию в определении.

Выход на вопросы экономической динамики, экономического развития в контексте взаимосвязи между средним классом и конкуренцией обусловлен тем, что существует открытый вопрос о приоритетности того или иного вида экономической политики в зависимости от уровня, на котором находится страна, и задач ее развития. В первую очередь, речь идет о соотношении между конкурентной и промышленной политикой в терминах формирования стимулов и распределения ресурсов между различными сферами экономической деятельности<sup>2</sup>.

Данная статья является постановочной в том плане, что намечает программу экономических исследований, направленных на выявление соотношения стратегий среднего класса и конкуренции в рамках обсуждения вопроса о построении коалиции в поддержку модернизации и с учетом результатов социологических разработок по проблематике среднего класса в России.

## ФОРМИРОВАНИЕ КОАЛИЦИЙ В ПОДДЕРЖКУ МОДЕРНИЗАЦИИ

### Воздействие конкурентного порядка на разные социальные группы

Исследование стратегий представителей среднего класса важно не само по себе, а в плане решения проблемы устойчивости экономического развития. Однако необходимо отметить, что не существует однозначного соответствия между выбором стратегии модернизации, содержание которой раскрыто в работах группы «СИГМА» [Григорьев Л.М., Аузан А.А. и др., 2007; Коалиции для будущего..., 2007; Шаститко А.Е., Афонцев С.А., Плаксин С.М., 2008], в том числе применительно к проблемам развития конкуренции, и интересами представителей среднего класса как безотносительно принадлежности к его отдельным группам, так и с учетом такого рода принадлежности.

Исходный тезис состоит в том, что экономическое развитие проявляется в потоке нововведений (продуктовых, технологических, организационных), основанных на выявлении субъектами экономической деятельности новых возможностей использования известных ресурсов, а также создания новых ресурсов. В этом — сердцевина конкуренции как процесса. По умолчанию мы будем исходить из того, что рассматриваемый конкурентный порядок и соответствующие ему действия экономических агентов имеют своим результатом создание новой стоимости (т.е. участниками реализуется производительная стратегия)<sup>3</sup>. Влияние конкурентного порядка (или восприятие такого влияния) на благосостояние (включая перспективы) представителей среднего класса является важным фактором, объясняющим отношение к формированию условий для развития конкурентного порядка представителей той или иной социальной группы<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> Более подробно по данной проблеме см.: [Авдашева С.Б., Шаститко А.Е., 2003].

<sup>3</sup> Строго говоря, вполне возможна ситуация конкуренции в перераспределительной деятельности, результатом которой может быть получение прав на присвоение ренты.

<sup>4</sup> Вместе с тем принадлежность к группе бенефициаров того или иного социального порядка (в данном случае — конкурентного) не является достаточным основанием утверждать, что данный субъект является по определению хотя бы пассивным его сторонником ввиду того, что значительная часть его характеристик является незапланированным побочным результатом деятельности множества субъектов и групп. В связи с этим существуют основания асимметричной оценки социального порядка в терминах процесса и результатов данного процесса: даже если результаты в целом оцениваются положительно, сам порядок может рассматриваться как минимум в качестве объекта критики в значительной мере из-за непонимания заложенных в нем механизмов. Такая асимметрия была подмечена около 70 лет назад Фридрихом фон Хайеком в одной из самых известных его работ «Дорога к рабству».

Если все общество разделить на три группы, то аналитическое выделение среднего класса в контексте формирования конкурентного порядка будет основано на следующих предположениях:

1. Представители *среднего класса* обладают возможностями (как материальными, так и личностными, связанными со способностью добывать релевантную информацию, обрабатывать ее, взвешивая варианты решений, и реализовывать принятые решения) извлекать для себя выгоды от существования и развития конкурентного порядка. Таким образом, некоторые из групп среднего класса — потенциальные новаторы [Радаев В. В., 2003], а сам средний класс характеризуется высокой степенью диффузии инновации посредством сильных и слабых связей [Granovetter M., 2005].
2. Перечисленными возможностями обладают и представители «низшего класса», которые характеризуются более низкими доходами, меньшей автономией в экономическом поведении, *что сопряжено с* меньшим количеством располагаемых материальных ресурсов, а также более низким уровнем квалифицированности принятия индивидуальных решений, в том числе по причине ограниченности опыта индивидуального выбора (следовательно, и меньшей потенциальной отдачи от развития конкурентного порядка). В таких условиях чаша весов, *ceteris paribus*, может склоняться не в пользу системы свободного предпринимательства (термин, который мы будем использовать как синоним конкурентного порядка).
3. Представители *высшего класса* обладают такими ресурсами, которые, строго говоря, позволяют им решать проблемы индивидуального выбора в обход рыночных механизмов, формируя свою внешнюю среду собственными действиями. Более того, возможен и вариант размена между представителями данной группы, заключающегося в реализации действий по ограничению конкуренции на товарных рынках по «запросу» влиятельных групп интересов<sup>5</sup>.

С позиции рационального экономического агента, участвующего в производстве товаров и услуг, высокий уровень конкуренции не является желаемым условием. В этом, кстати, проявляется доминирование распределительных характеристик любого проектируемого института над координационными, которые, в свою очередь, выступают как побочный результат решения вопроса о распределении ожидаемых выгод.

Однако в условиях, когда незначительная часть групп интересов имеет доступ к «рынку влияния» [Hellman J. S., 2007], некоторым создаются систематические распределительные преимущества за счет ограничения конкуренции (создания барьеров входа, инфраструктурных ограничений, неэффективной среды функционирования и т. п.), вытесненные с «рынка влияния» группы

<sup>5</sup> Многие страны с развивающейся рыночной экономикой, в том числе группа стран с переходной экономикой, попали в так называемую ловушку «плохого равновесия», или «равновесия на низком уровне» (low-level equilibrium trap), в котором реформы, угрожающие концентрации экономической и политической власти ресурсных групп интересов, были отклонены на этапе подготовки или подорваны (имитированы) в ходе их реализации. Могушественные компании создавали себе перераспределительные преимущества (перераспределение экономических выгод, возможностей и экономических преимуществ [Bromley, 1989, p. 130]) посредством воздействия на процессы формирования правил игры, то есть «захвата государства». Судя по результатам сравнительных межстрановых исследований, наиболее высокий уровень захвата государства наблюдается в Юго-Восточной Европе — Боснии, Герцеговине, Албании, Македонии, Сербии и Черногории. В таких странах, как Албания, Армения, Россия и Азербайджан, в 2002–2005 гг. наблюдается ухудшение ситуации с точки зрения негативного воздействия практики «захвата государства» на функционирование бизнеса [World Bank, 2006]. Такого рода преимущества нередко приводили к ограничению конкуренции, тем самым образуя порочный круг ловушки «равновесия на низком уровне».

заинтересованы в защите своих интересов, что *совпадает* с условиями развития конкурентного порядка и реализуется посредством развития институтов конкурентной политики. Особенно ярко данная заинтересованность проявляется в условиях экономического кризиса. Уже на первых его этапах региональные власти стремятся создать распределительные преимущества для местного бизнеса, выстраивая барьеры входа на региональные рынки. Данная практика, чем бы она ни была мотивирована, в значительной степени ограничит возможности многих экономических агентов преодолеть текущий кризис.

В целом антикризисная политика правительства, характеризующаяся селективными методами поддержки различных отраслей и субъектов, может иметь антиконкурентные последствия в среднесрочном периоде. В этих условиях важную роль играет общественное представление о рисках антикризисных мер и важности развития конкуренции в долгосрочном периоде вне зависимости от текущих обстоятельств.

Таким образом, через призму открывающихся возможностей и ограничений для каждой из выделенных выше аналитических групп можно показать, что коалиция против конкурентного порядка может формироваться в первую очередь из представителей высшего и низшего классов. Сказанное однако не означает, что средний класс в целом или его значительная часть по определению является хотя бы пассивным сторонником конкурентного порядка.

В связи с этим следует обратить внимание на весьма показательное высказывание Зингалеса и Раджана: «...существование свободных рынков зависит от политической конъюнктуры, у них есть могущественные политические противники среди сильных мира сего, поэтому их наличие не может считаться естественным, само собой разумеющимся, даже в развитых странах» [Зингалес Л., Раджан Р., 2004, с. 29].

Принимая во внимание ограниченную операциональность термина «свободный рынок», можно обнаружить важные параллели с дискуссиями по вопросам антимонопольной политики. В качестве одного из фундаментальных аргументов против такого рода политики выступает тезис о негативном ее влиянии инструментов на стимулы действующих лиц ввиду ограничения прав (частной) собственности и вытекающих из такого рода ограничений принципа свободы заключения договоров. Действительно, данный принцип провозглашен в том числе и в российском ГК, где одновременно обозначены и изъятия из него ввиду того, что неограниченное применение данного принципа приводит к ограничению конкуренции в части взаимодействия участников экономических обменов с заведомо различной (в экономическом плане) переговорной силой, что влияет:

- а) на распределение выигрышей от обмена между его участниками;
- б) в качестве побочного результата — на эффективность результатов такого обмена.

Возвращаясь к вопросу о конкурентном порядке в контексте формирования коалиций в поддержку модернизации, важно отметить, что слабость политической поддержки конкурентного порядка, конечно же, зависит от состояния среднего класса (его численности, а также сложившихся формальных и неформальных практик в области предпринимательства, потребления). В связи с этим важно отметить, что принадлежность к среднему классу потребителей является характеристикой, на которую следует обращать внимание при выявлении общности интересов. Действительно, следствием ограничения конкуренции является сужение возможностей выбора, повышение цен и, соответственно, возникновение значительных перераспределительных

эффектов (в первую очередь, в пользу представителей высшего класса как обладающих собственностью в сфере массового производства). Это относится и к мелким предпринимателям, и к государственным служащим (а в более широком плане — к работникам бюджетной сферы), и к квалифицированным рабочим, и к лицам свободных профессий.

Несколько сложнее обстоят дела с формированием коалиций в поддержку модернизационного проекта в контексте профессиональной деятельности представителей среднего класса. Особенно хорошо это видно на примере соотношения интересов мелких предпринимателей и государственных служащих. Это связано в значительной степени с особенностями получаемого дохода (в части волатильности и степени верифицируемости для налогообложения).

### **Эффекты конкурентного порядка для разных групп в рамках среднего класса**

Как уже было указано выше, экономические исследования в области идентификации эффектов конкурентного порядка (или оценки восприятия таких эффектов) для различных общественных групп в России не проводились. И даже мировой опыт исследований в данной области не так богат. Гораздо обширнее литература, посвященная воздействию на общественное благосостояние антимонопольной политики, хотя, как указано выше, между антимонопольной политикой и действиями по созданию конкурентного порядка ни в коем случае не следует ставить знак равенства. Результаты анализа воздействия антимонопольной политики, которая в идеале должна содействовать развитию конкурентного порядка<sup>6</sup>, на выигрыши разных групп весьма показательны.

Попытки выявления связи между практикой антимонопольного регулирования и общественным благосостоянием, а также благосостоянием отдельных групп, в США не дали однозначных результатов. Авторы существующих работ условно делятся на два лагеря. Одни утверждают, что антимонопольное регулирование выступает механизмом повышения эффективности размещения ресурсов, защиты потребительского излишка и т. п. [Bork R., 1966, 1978; Posner R., 1976; Kleit A., 1992; Lande R., 1982]. Другая группа авторов придерживается мнения о том, что антимонопольное регулирование используется узкими группами заинтересованных людей в своих целях и ничего общего не имеет с повышением благосостояния потребителей [di Lorenzo T., 1985; di Lorenzo T., High J., 1988; Shughart W. F., Tollison R. D., 1991; McChesney F. S., Shughart W. F., 1994]<sup>7</sup>. Наиболее поздние эмпирические исследования при этом не дают однозначного ответа в отношении правоты одного из подходов [Delorme C. D., Frame W.S., Kamerschen D. R., 1995].

В публикациях многих авторов показано, что существуют различные подходы к определению состава среднего класса по профессиональным, поведенческим и иным характеристикам индивидов, в целях же настоящего анализа выделим ряд следующих аналитических групп, входящих в состав среднего класса:

- владельцы малых предприятий (с численностью менее 200 человек);
- менеджеры (среднего и высшего звеньев) средних предприятий;

<sup>6</sup> В действительности представления о воздействии антимонопольной политики на благосостояние общества и разных общественных групп различаются в различных исследовательских традициях.

<sup>7</sup> Сравнение различных подходов к объяснению оснований и возможностей антимонопольной политики см. также в [Шаститко А. Е., 2008].

- федеральные чиновники среднего уровня;
- региональные чиновники среднего и высших уровней;
- высококвалифицированные специалисты (то, что в английском варианте звучит как professionals — адвокаты, врачи и т. п.).

Выделенные группы, разумеется, не охватывают всех представителей среднего класса, однако оказывают определяющее влияние на воспроизводство и развитие конкурентного порядка посредством реализации тех или иных практик.

Владельцы малых предприятий заинтересованы не только в защите от недобросовестной конкуренции, злоупотребления доминирующим положением, незаконного ограничения входа на рынок или функционирования на нем, но и в устранении дискриминирующих условий, воспроизводимых регулятором. В последнем случае дискриминация осуществляется в пользу относительно крупных игроков, тем самым распределяя преимущества в их пользу. Крупный бизнес способен лоббировать свои интересы, «захватывать государство» с целью формирования под себя наиболее благоприятных институтов. Средний бизнес использует неформальные связи с чиновниками федеральных и региональных властей с целью обхода сложившихся барьеров и создания перераспределительных преимуществ. В этих условиях рынок вознаграждает не за инновации, а за неформальные связи, а перераспределительная деятельность, в меньшей степени доступная для владельцев малых предприятий, становится доминирующей стратегией. Интервьюирование представителей бизнеса косвенно подтверждает данный факт. Например, государственная поддержка, как правило, осуществляется не в пользу малых, а в пользу средних и крупных промышленных предприятий (от 201 до 1000 работников), в секторе услуг поддержку в основном получают крупные предприятия.

Средний бизнес — группа неоднородная в отношении развития конкурентного порядка. С одной стороны, бизнес заинтересован в устранении практики дискриминационного доступа к инфраструктуре субъектов естественных монополий (острота данной проблемы в разных регионах варьируется), что также зависит от состояния конкуренции в потенциально конкурентных сегментах рынка продукции естественных монополий, практики ограничения доступа на региональные рынки, а также защите от монополистической деятельности крупных компаний, защите контрактов. С другой стороны, представители данной группы выступают инициаторами тех самых барьеров входа на региональные рынки, осуществляют давление на федеральных и региональных чиновников с целью получения преимуществ при распределении государственных ресурсов, прав на реализацию государственных заказов. В этих условиях инновационная стратегия проигрывает распределительной, что в долгом периоде является ограничением развития данной группы, в большей степени препятствуя развитию малых предприятий. Компании с численностью сотрудников более 500, с одной стороны входят в состав доноров для нужд региональных властей, с другой — в состав реципиентов, получающих поддержку от региональных властей [Яковлев А., Фрай Т., 2007]. Это может свидетельствовать об устойчивых связях между представителями среднего бизнеса и должностными лицами, так как данный размен, как правило, растянут во времени, следовательно, ограничен в условиях высокого уровня неопределенности.

В отсутствии политической конкуренции, при наличии дискреционных зон в законодательстве и ухудшающего отбора в государственном аппара-

те, а также узком горизонте планирования должностных лиц (особенно в 1990-е гг. — стратегия выживания) коррупционная карьера становится не только привлекательной, но и планируемой для большинства чиновников. Таким образом, выбор рассматриваемой группы (региональные, федеральные чиновники) осуществляется в пользу извлечения скрытых доходов, а не развития конкурентного порядка. Данная группа в определенном смысле является ресурсной группой, так как имеет возможность противодействовать, блокировать, имитировать институциональные изменения в соответствующей области. Показательными являются результаты исследования ВШЭ [Яковлев А., Фрай Т., 2007], которые фиксируют наибольшее соответствие интересов бизнеса и программ региональных властей для относительно крупных предприятий (более 500 работников), — то есть именно для тех субъектов, которым доступен «рынок влияния», — и наименьшее соответствие для малых предприятий, которым такой рынок недоступен.

### **Отношение среднего класса к конкурентному порядку в социологических исследованиях: экономическая реконструкция**

Сформулированное выше противоречивое отношение среднего класса к конкуренции (относительно других групп в обществе средний класс заинтересован в развитии конкурентного порядка, но абсолютной заинтересованности, то есть на уровне ценностей, может и не существовать) нашло отражение и в российских социологических исследованиях. Представим себе условия жизненного успеха (в самом материалистическом понимании этого слова) в разрезе трех компонентов: в терминах экономистов — «первоначальные ресурсы», «социальный капитал» и «вымогательство ренты» (*rent-extortion*). Все эти три компонента могут приносить успех, однако судя по результатам опросов [Хахулина Л. А., 2004, с. 47]<sup>8</sup>, по сравнению с большинством зарубежных стран, в России важно именно «вымогательство ренты» (*рис. 1*).

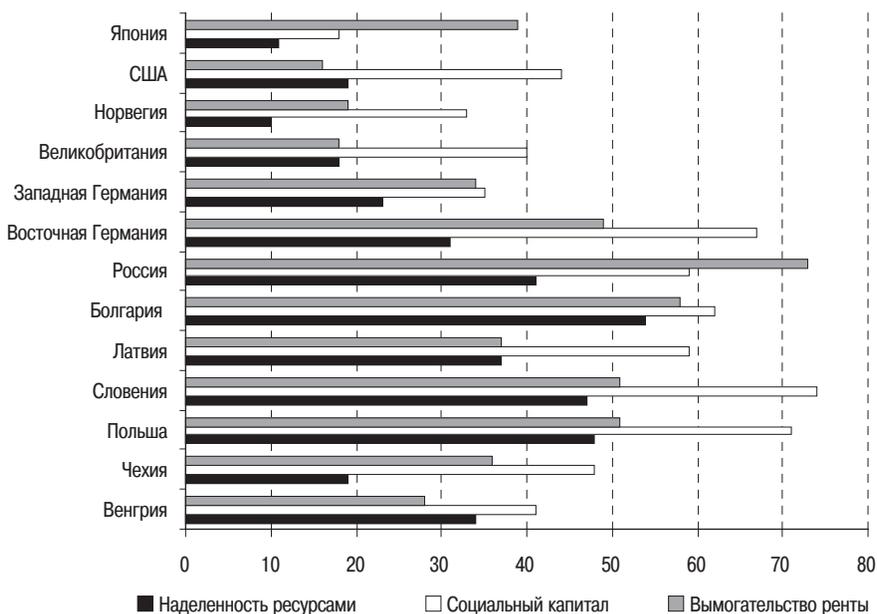
«Вымогательство ренты» по определению противоположно конкуренции и конкурентному порядку: для извлечения ренты необходимо не только ограничение конкуренции при данном спросе, но и противодействие конкурентному порядку, который может создавать угрозу для извлечения ренты.

Собственно, претензии в недостаточной поддержке конкурентного порядка предъявлялись не только российскому среднему классу. Еще тридцать лет назад социологи, исследовавшие средний класс в западных странах, приходили к выводу о том, что этот класс элитарен и эгоистичен, использует свои особые знания для достижения собственных целей и власти, а также для контроля своего собственного положения на рынке труда [Gouldner A., 1979, цит. по Кивинен М., 2004].

Однако если на рынке труда представители среднего класса не проявляют прямой заинтересованности в конкуренции, то в сфере потребления они не только заинтересованы в конкуренции, но и своими действиями объективно создают конкуренцию. Важным индикатором этого процесса является применение инновационных практик в деятельности среднего

<sup>8</sup> Мы понимаем проблему относительности результатов опросов, но именно в данном случае полученные результаты кажутся нам не только соответствующими действительности, но и весьма показательными. Анализ причин этого положения выходит далеко за рамки данной работы, однако он исключительно важен как для понимания взаимоотношения российского среднего класса с идеей конкурентного порядка, так и для выработки рекомендаций экономической и социальной политики по отношению к среднему классу.

Рисунок 1. Источники благосостояния в глазах общества, % респондентов, считающих их важными



*Примечание:* «Наделенность ресурсами» — ответ на вопрос «Насколько важно, для того чтобы преуспеть в жизни, происходить из богатой семьи?»; «Социальный капитал» — «Насколько важно, для того чтобы преуспеть в жизни, иметь нужные знакомства, связи?», «Вымогательство ренты» — «В какой мере Вы согласны с тем, что... для того чтобы подняться наверх, необходимо давать и брать взятки?».

*Источник:* Л. А. Хахулина, 2004, с. 47.

класса [Радаев В. В., 2003]<sup>9</sup>. Представители российского среднего класса используют инновационные практики в ходе поиска работы, создания нового бизнеса, при выборе форм сбережений, организации кредитования в социальных сетях, организации досуга [Радаев В. В., 2003]. Они создают намного более высокий спрос практически на все типы страховых услуг [Малева Т. М., 2003, с. 332]. Инновационная деятельность неизбежно стимулирует рынки и конкуренцию — это убедительно демонстрируют данные о том, что объем использования инновационных услуг представителями среднего класса в 3–5 раз превышает аналогичные показатели более бедных слоев [Малева Т. М., 2003, с. 332]. В значительной степени создание новых рынков связано с изменением стиля жизни, когда часть услуг, ранее производимых внутри домохозяйства, отныне приобретает на рынке, то есть домохозяйства среднего класса активно используют аутсорсинг [Гладарев Б. С., Цинман Ж. М., 2007].

Кроме того, даже если представители среднего класса в целом и не заинтересованы в развитии конкурентного порядка, то очень часто каждый

<sup>9</sup> В этом контексте мы используем понятие «инновационные практики» так же, как и В. В. Радаев, обозначая им все виды деятельности, которые вчера еще не применялись и были неизвестны, а завтра, может быть, станут широко используемыми. Обратим внимание, что возникновение инновационных практик при таком понимании прямо перекликается с определением конкурентного порядка Ф. Хайеком как процесса открытия новых ресурсов и новых способов использования уже существующих [Хайек Ф., 1989]. В свою очередь, распространение инновационных практик и превращение их в неинновационные служит хорошим индикатором получения обществом выигрышей от конкурентного порядка.

из них индивидуально является агентом влияния именно этого порядка<sup>10</sup>. Во всяком случае, доля занятых на «новых» (в отличие от приватизированных) предприятиях среди представителей среднего класса не только двукратно превышает аналогичную долю среди остальных слоев, но и вообще достаточно велика — более 1/5 даже на начало нынешнего десятилетия [Малева Т. М., 2003, с. 281]. Положение в системе рынков и производства соответствует установкам поведения, среди которых центральное место занимает ориентация на активную жизненную позицию, инициативу, предприимчивость, и самое главное — индивидуальную свободу. Показательно, что на этой платформе средние слои среднего класса солидаризируются с высшими [Тихонова Н. Е., 2000, с. 15].

Помимо потребности представителей среднего класса в товарах как таковых они предъявляют спрос на «закон и порядок». В российских исследованиях [например, Левинсон А.Г. и др., 2004] отмечалось, что средний класс (включая салиариат — работающих за зарплату) заинтересован в действенной системе законов, в отличие от низших и высших слоев. Если низшие слои заинтересованы в первую очередь в справедливости и соответствующей ей социальной поддержке, а высшие могут обеспечивать реализацию своих интересов и внезаконными способами, то представители средних классов заинтересованы в действии и выполнении универсальных законов. Перефразируя этот результат в терминах прав собственности, можно сказать, что низшие слои общества, как правило, не располагают объектом защиты, верхние могут защитить свою собственность в любой институциональной среде (и если быть честным, то именно несовершенство институциональной среды является источником благосостояния высших классов в переходный период), и только для среднего класса защита прав собственности важна принципиально. Данный тезис корреспондирует с идеей Норта [North D., 1993, с. 160] о том, что конкуренция играет ключевую роль в снижении издержек, связанных с обеспечением соблюдения условий контрактов и, соответственно, защиты относительных прав собственности, специфицированных в данных контрактах.

## **ОЦЕНКА ОТНОШЕНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СРЕДНЕГО КЛАССА К КОНКУРЕНТНОМУ ПОРЯДКУ: РЕЗУЛЬТАТЫ СЕРИИ УГЛУБЛЕННЫХ ИНТЕРВЬЮ**

### **Цели и гипотезы исследования**

Цель нашего исследования — проанализировать отношение представителей среднего класса к конкуренции на уровне ценностных установок, поведения в сфере извлечения доходов и в сфере потребления. Основное предположение состоит в том, что большая часть представителей среднего класса объективно заинтересована в конкурентном порядке как потребители и в значительной степени как наемные работники, собственники малых предприятий, однако часть из них абсолютно в нем не заинтересована в связи с тем, что получает деньги из государственного бюджета или благодаря предоставляемым государством привилегиям.

<sup>10</sup> С точки зрения экономистов, это проявление центральной проблемы коллективных действий. В отношении российского среднего класса эта проблема означает, что каковы бы ни были коллективные интересы (если они существуют), если каждому домохозяйству или отдельному представителю среднего класса приносит выигрывать участие в конкуренции, то он будет объективно способствовать конкуренции и установлению конкурентного порядка, с оговоркой, что представители класса не смогут создать действенные механизмы (институты), ограничивающие индивидуальные решения.

С целью проверки указанного предположения в рамках исследования предполагалось:

- охарактеризовать отношение различных групп представителей среднего класса к конкурентному порядку;
- охарактеризовать потребительское поведение представителей среднего класса в плане отбора альтернатив, склонности к потреблению новых продуктов и т. п.;
- оценить степень готовности представителей среднего класса нести издержки (материальные, нематериальные) в пользу поддержки, развития конкурентного порядка.

При исследовании поведенческих характеристик представителей разных групп среднего класса с точки зрения поддержки и развития конкурентного порядка сформулированы гипотезы, обоснованность которых проверялась посредством углубленных интервью членов выборки, представленной в *табл. 2*. Изложим кратко содержание каждой гипотезы.

**Н1.** Представители среднего класса заинтересованы в конкурентном порядке как потребители. Это в первую очередь связано с расширением возможностей выбора ассортимента товаров и услуг, относительно низкими ценами при условии приемлемого качества.

**Н2.** Представители среднего класса не заинтересованы в конкурентном порядке как участники системы создания и распределения доходов. Это связано с тем, что конкуренция подрывает их доходную базу как производителей (продавцов).

**Н3.** Представители среднего класса не идентифицируют конкурентный порядок с источником выигрышей, которые они получают. Фактически это означает, что представители среднего класса, пользуясь преимуществами, происходящими от конкурентного порядка, не считают развитие конкуренции важной задачей, имеющей отношение к их персональному благосостоянию.

**Н4.** Представители среднего класса не всегда ясно представляют суть конкурентного порядка, иногда не имея представления о содержании, элементах конкурентного порядка вообще, либо, наоборот, имея свое собственное, порой существенно отличающееся от общепринятого мнение по данным вопросам.

**Н5.** Отношение представителей среднего класса к конкурентному порядку зависит от их места в разделении труда и от возраста.

Проверка выдвинутых гипотез позволит выстроить стратегию по созданию среди представителей средних классов коалиции, ставящей целью защиту и развитие конкурентного порядка. Однако следует отметить, что даже без создания этой коалиции средний класс (или средние классы) России объективно будут поддерживать конкурентный порядок путем продолжения инновационных практик и создания новых рынков.

### **Конкуренция как инновационные потребительские практики**

Представители среднего класса обладают как ресурсами (образование, опыт, навыки выбора), так и стимулами для создания конкурентного давления на продавцов (при достаточно высоком объеме расходов даже незначительная в процентном отношении экономия может дать существенную сумму).

Процесс выбора, продемонстрированный респондентами, полностью соответствует представлениям о рациональном поведении в современной

экономической теории. В зависимости от издержек выявления и сопоставления альтернатив [Стиглер, 1961], являющихся одним из ключевых факторов, объясняющих оптимальные масштабы поиска в условиях ненулевых информационных издержек, потребитель может осуществлять как прямое и непосредственное сопоставление, так и отказываться от него. Большинство опрошенных респондентов демонстрирует знакомство с набором продуктов и услуг, предлагаемых в торговых точках, и приблизительно 1/4 не считает необходимым такое знакомство. Хотелось бы обратить внимание, что последний вариант сам по себе может свидетельствовать о достаточном уровне развития конкуренции. И действительно, в тех случаях, когда респонденты утверждали «смысла выбирать нет, везде услуги одинаковы», при дальнейшем разговоре они оказывались способными к экспертным выводам о том, какие именно характеристики услуг для них доступны.

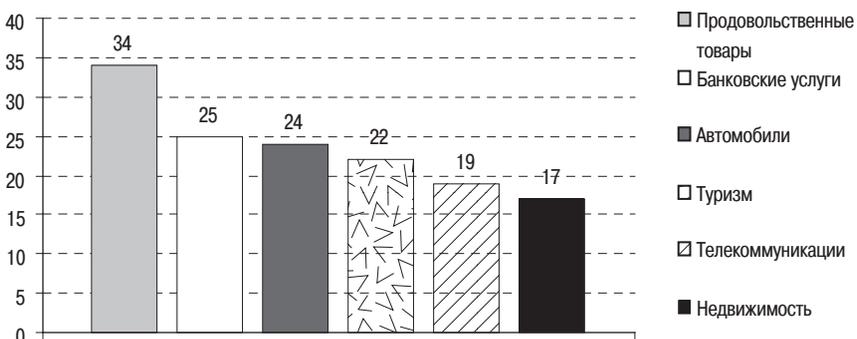
В части процедуры выбора значительная часть респондентов демонстрирует готовность к анализу и сопоставлению альтернатив (рис. 2). Судя по результатам интервью, главный недостаток доступных рынков — не только высокие цены (цены на недвижимость, с точки зрения всех респондентов, выглядят высокими), а именно недостаточно широкий выбор, недостаток альтернатив. При этом показательно, что даже в тех случаях, когда респонденты (преимущественно мужчины) отрицают непосредственное участие в планировании и совершении покупок, при продолжении разговора они оказывались в состоянии дать вполне развернутую характеристику городского или регионального рынка продовольственных товаров.

Недостатки рынков потребительских благ интерпретируются респондентами в контексте недостаточной конкуренции как *результат недостаточной интенсивности входа на рынок более эффективных участников*.

*«В Новгороде до недавнего времени она была монополизирована. Были только новгородские поставщики, даже Псков не пускали. Сейчас открылся рынок, и пошла нормальная и достойная конкуренция. Я считаю, что так и должно быть [о сопоставлении условий]. — С Москвой и Питером — у нас цена выше на продукты питания... хотя мы везем туда свои продукты. В Питере можно купить в полтора раза дешевле».*

Следует отметить, что оценки значения конкуренции потребителями предсказуемо отличаются от тех оценок, которыми обычно оперируют специалисты в области экономической теории, исследующие проблемы конкуренции и конкурентной политики. Действительно, вряд ли можно ожидать

Рисунок 2. Число респондентов, выбиравших услуги из сравнительно широкого круга альтернатив (всего 24 респондента)



от потребителей описания значения конкуренции в терминах суммарных выигрышей от обмена и тем более аллокативной или технической эффективности. Вместе с тем их оценки не так прямолинейны и примитивны, как это может поначалу показаться. Понимание роли конкуренции выходит далеко за пределы связки «цена—конкуренция» и даже «цена—качество товара—конкуренция», поскольку фактически они улавливают такие характеристики, как качество услуг, сопровождающих приобретение товаров (обучение персонала, форма одежды и т. п.).

В рамках полученных интервью важным фактором и оценки уровня конкуренции на рынках розничной торговли, и оценки выигрышей/проигрышей от конкуренции является наличие опыта развития конкуренции на региональном рынке. В этом контексте резко выделяются респонденты из Великого Новгорода, где, вероятно, изменение структуры региональных рынков, снижение издержек входа и усиление конкуренции произошло сравнительно недавно. Эти респонденты наиболее высоко ценят полученные ими выигрыши. Контрастом выглядит отсутствие позитивных оценок конкуренции в Архангельске, где, судя по ответам респондентов, входа новых участников на рынки повседневных товаров еще не произошло, и в Санкт-Петербурге, где в отличие от Новгорода достаточно высокая интенсивность конкуренции уже стала привычной.

Таким образом, полученные данные полностью подтверждают гипотезу Н1 (представители среднего класса получают выигрыши от конкуренции в качестве потребителей) и не поддерживают в полной мере гипотезу Н3 (представители среднего класса не видят связи между конкуренцией и получаемыми ими выигрышами). Тем самым можно заключить, что ценности конкуренции вполне могут объединять представителей российского среднего класса как потребителей. Вместе с тем важно обратить внимание на временной аспект связки «выигрыш от конкуренции потребителем—осознание выигрышей от конкуренции потребителем». В частности, роль конкуренции недооценивается в ситуации, когда нет понимания этой роли в силу отсутствия конкуренции. Похожая ситуация просматривается, когда к конкуренции уже привыкли. Только тогда, когда есть возможность сравнить «до» и «после» и это сравнение имеет высокую субъективную ценность, видимо, можно рассчитывать на максимальную оценку роли конкуренции.

### **Конкуренция на рынках производимых товаров**

Экономическая теория говорит о том, что рациональный участник рынка должен избегать конкуренции. При прочих равных условиях повышение интенсивности конкуренции снижает суммарную прибыль, которую продавцы делят между собой. Поэтому продавцы не заинтересованы в обострении конкуренции в сфере предложения производимых ими товаров либо товаров, схожих по своим потребительским свойствам. Правда, прочие равные условия включают в себя одинаковую производительность использования ресурсов — допущение, которое редко выполняется в действительности. Обладающий преимуществами в издержках поставщик может быть в большей степени заинтересован в конкуренции, нежели в поддержании явного или молчаливого сговора.

В то же время экономическая теория говорит и о тех обстоятельствах, при которых конкуренция способна приносить участникам рынка выигрыши, даже если речь не идет о группе более производительных поставщиков (если

предположить, что поставщики однородны по производительности). В первую очередь конкуренция является дополнительным стимулирующим механизмом в рамках управления поведением исполнителя (агентских отношений), в том числе и внутри компании. Руководителю тем проще стимулировать работника, чем острее конкуренция на рынке производимой продукции (поскольку в условиях более интенсивной конкуренции ожидаемый штраф каждого отдельного работника за низкую производительность повышается). В таком контексте конкуренция оказывает положительное воздействие не только на общественное благосостояние, но и на производительность внутри компании, и в конечном итоге — на ее конкурентоспособность и прибыль.

Учитывая, что далеко не все экономисты-профессионалы способны воспринимать конкуренцию в этом контексте, тем более удивительно, что некоторые респонденты продемонстрировали именно такой способ рассуждений:

«[Конкуренция] —... *положительный фактор. Конкретно для моего бизнеса: мы оцениваем свою долю на рынке как 60%, у нас немало конкурентов, и удержаться на нем — азарт конкуренции и профессиональный интерес. Если бы конкуренции не было, ее надо было бы придумать, [в противном случае] хотелось бы на пузе полежать, на ручеек посмотреть, было бы неинтересно. Но это касается той конкуренции, при которой ты выживаешь, а не умираешь*».

Иными словами, конкуренция должна быть достаточно жесткой, чтобы мобилизовать организационные возможности предприятия, и в то же время равной в том смысле, что шансы на выживание достаточно высоки. Не должна складываться ситуация, когда конкуренты выступают на одном рынке, хотя и принадлежат к принципиально разным весовым категориям как с точки зрения финансовых возможностей (что может проявляться в практике хищнического ценообразования), так и с точки зрения применяемой технологии (слишком большие технологические разрывы).

Как и ожидалось многими экспертами, препятствием для безусловно положительной оценки конкуренции является высокая оценка вероятности проигрыша в соперничестве с более крупными и в особенности пользующимися поддержкой, обладающими административным ресурсом конкурентами.

*Пример 1. «... конкуренция конкуренции рознь. Конкурировать с себе подобным — достаточно интересно и продуктивно. А конкурировать с монстрами, олигархами и т. д. — контрпродуктивно. Чувствуешь себя униженным и оскорбленным».*

*Пример 2. «Конкуренция — это всегда хорошо. Это стимул. Если наши наверху когда-нибудь захотят благополучия для населения, а не только для себя, они начнут организовывать нормальную конкуренцию. А пока конкуренция у нас там, где не очень сильно представлен административный ресурс, который может подавить всех. Как только появляется бешеный административный ресурс, который всех давит, конкуренция исчезает».*

Негативное отношение к конкуренции в ряде случаев возникает именно в силу распространения недобросовестной конкуренции, а также случаев использования административного ресурса в конкурентной борьбе. Как правило, недобросовестная конкуренция ассоциируется у респондентов с коррупционными сделками между бизнесом и властью.

В целом, однако, наши ожидания по поводу отрицательного отношения представителей среднего класса к конкуренции, скорее, не оправданы. Это

подтверждается и тем, что респонденты в ходе интервью выбирали гипотетическую ситуацию, которая характеризовалась высоким уровнем конкуренции при высоком уровне защиты от недобросовестного поведения конкурентов и контрагентов, а не низким уровнем конкуренции при низком уровне защиты.

Одно из наиболее критических отношений:

*«Конкуренция все равно будет. Но чем ниже конкуренция, тем меньше у меня врагов, тем мне спокойнее жить. Но, с другой стороны, я понимаю, что так не будет, и это нормально. Я готов принять эти правила игры... В краткосрочной перспективе добросовестность нехороша, но в долгосрочной перспективе мир устроен так, и опыт исторический показывает, что в конце концов выживет тот, кто беспокоится не только о достижении наибольшей прибыли, но и о том, чтобы при этом быть и остаться человеком»* [респондент 1].

Таким образом, гипотеза об отрицательной оценке конкуренции со стороны представителей среднего класса, и в особенности предпринимателей, не находит подтверждения в результатах интервью.

### **Конкуренция в системе представлений и ценностей среднего класса**

Вопросы о ценности конкуренции для представителей среднего класса как компонент исследования были связаны с рядом существенных рисков<sup>11</sup>. Главный риск был связан с отказом респондентов говорить об умозрительных проблемах, к каковым значительная их часть должна относить конкуренцию. Кроме того, ожидалось неблагоприятные для исследования результаты — в первую очередь негостеприимное отношение респондентов к конкуренции. Однако по результатам интервью оказалось, что практически все респонденты (за исключением одного) осознают важность конкуренции. Именно единодушие респондентов является препятствием для подтверждения гипотезы Н5.

Следует, правда, заметить, что положительная оценка конкуренции, в принципе, не эквивалентна высокой оценке состояния конкуренции на современных российских рынках.

**Вопрос:** «Важна ли для Вас конкуренция?» **Ответ:** *«Нет. Потому что она нездоровая. Она неправильная. [Клиенты] клюют на тех, кто, грубо говоря, недобросовестный... Идет специальное занижение цен. По крайней мере, на тех же аукционах. Смета, составленная по закону на 7 миллионов, на аукционе падает до 3,5 миллиона. Что будут делать потом, неизвестно? На выходе мы проигрываем, а выигрывают те фирмы. Как они будут это делать, мы не знаем».*

Критическое отношение к конкуренции, в том виде, в каком она существует на российском рынке, не означает, однако, что даже для этого конкретного человека она не является ценностью. Указание на *неправильность* конкуренции (часто встречалось в интервью) означает, что у респондентов существуют представления о норме добросовестной и достаточно интенсивной конкуренции.

<sup>11</sup> В ходе предварительных обсуждений методологии проекта большая часть коллег сомневалась в том, что оценочные суждения респондентов о конкуренции предоставят возможности для содержательного анализа. В частности, высказывалась точка зрения о том, что коль скоро вопросы конкуренции выглядят неоднозначными даже в экономической теории (продолжается спор по поводу определений), то нельзя ожидать от респондентов, не являющихся экспертами, квалифицированных суждений о конкуренции. Однако, на наш взгляд, результаты интервью не подтвердили этих опасений.

Естественно, на уровне сформулированных представлений респонденты не связывают конкуренцию с защищенными правами собственности или защитой закона. Однако на уровне оценки происходящего вполне способны отделить конкуренцию от силовых методов перераспределения собственности, то есть связать конкуренцию с защищенными правами собственности.

*«В настоящее время она [конкуренция] стала гораздо больше. При старом губернаторе конкуренции практически не было. Все было поделено, и все регулировалось решениями в верхах, в администрации. Конкуренции просто быть не могло. Любой приходящий извне должен был получить одобрение теневых структур либо администрации. Он сразу получал соинвестора, не мог ни с кем конкурировать. Если он рыпался, шли санкции. Разные были методы, даже силовые. Были и пожары у конкурентов. Было несколько убийств. Сейчас конкуренция появилась».*

В отношении законодательства, касающегося конкуренции, подавляющее большинство респондентов демонстрировали вполне отчетливое отстранение. В ответах очень часто подразумевалось, что само по себе содержание законодательства не оказывает воздействия на ту хозяйственную практику, которая формирует среду действий респондентов.

Большая часть респондентов не удовлетворены существующим уровнем развития конкуренции, высказывают чрезвычайно критическое отношение к общему направлению эволюции хозяйственной системы. Некоторые респонденты выражали готовность поддерживать либеральные ценности с одновременным осуждением наблюдаемых тенденций:

*«...Наша страна семимильными шагами идет... к олигархическо-государственному капитализму, когда влияние крупных корпораций и крупного бизнеса настолько велико, что малому и среднему никак не развиваться. [В этих условиях] рано или поздно крупный околосударственный бизнес выдавливает с рынка конкурентов, он постепенно становится плохим спортсменом. Ему уже лень тренироваться, и он становится паразитом, тем самым еще больше уменьшая прослойку среднего класса. Сегодня потенциальный вектор развития среднего класса намного проблематичнее, чем это было в 1990-е гг. Сегодня молодому человеку выгоднее и удобнее работать менеджером, чем открыть свое дело. Теперь другой уровень [издержек] входа на рынок».*

На фоне негативного восприятия существующих практик бизнеса наблюдается достаточно пессимистическое отношение к государству как гаранту добросовестной конкуренции, что связано, с одной стороны, с низким уровнем доверия к государственным институтам, с другой стороны, с низким уровнем осведомленности о механизмах защиты прав в конкурентной борьбе. Последнее приводит к искажению хозяйствующими субъектами оценки издержек использования формальных механизмов защиты прав, в том числе и потому, что не осознаны все существующие альтернативы таких механизмов.

При этом нельзя сказать, что респонденты демонстрируют неприятие судебной системы и/или неготовность защищать свои интересы в суде. Напротив, можно отметить, что при решении достаточно серьезных вопросов большинство респондентов готово использовать судебную защиту после того, как доступные до- и внесудебные методы урегулирования конфликтов исчерпаны.

Вообще, несмотря на несовершенство институциональной среды и действующего законодательства, респонденты демонстрируют готовность принимать непосредственное участие в новых практиках в той степени,

в которой они для них доступны. В рамках проведенного интервью обращает на себя внимание полярность оценок двух осуществляемых в настоящее время реформ — реформы электроэнергетики и реформы жилищно-коммунального хозяйства. Общая оценка реформ скорее негативна, что отражает традиционное недоверие к государству и крупным монополиям. Отчасти это связано с недоиспользованием принципа вовлеченности в проектирование реформ, включая обсуждение проектов нормативных правовых актов на различных стадиях их разработки с представителями целевых групп.

Применительно к электроэнергетике в интервью поднимается вопрос ограничения доступа в потенциально конкурентные сферы:

*«...Мои коллеги озадачились вопросом альтернативной электроэнергетики... Им мягко пока намекнули, что они делают это зря. Если не прекратят своих экспериментов [пусть пеняют на себя]. Вот почему у нас в ближайшее время не будет альтернативной электроэнергетики... Есть интересные начинание (например, биогаз). В Нижнем Новгороде сейчас есть предприятие, которое выпускает необходимую аппаратуру. Если начать перерабатывать промышленные отходы, можно продавать биогаз на сторону. Не дадут это сделать. В общую сеть не дадут продать. На сторону нельзя будет продавать через сети. Право монополистов тут. Очень агрессивно ведут себя. Ребята только подумали, а им уже дали по голове...»*

Столь же негативные оценки и относительно реформы жилищно-коммунального хозяйства:

*«Она провалится. Потому что ею занимаются те же люди, которые раньше занимались ЖКХ. Во всяком случае, на местах, в регионах. Изменять они ничего не будут. В лучшем случае все переложат на плечи рядовых граждан, при полном разрушении всей инфраструктуры ЖКХ, которая существует сейчас. Если искать других ответственных, то нужно передавать на каком-то уровне готовности. Как передавать теплосети, электросети, крыши и т. п. в разрушенном виде? Потом требуют [найти специальную организацию] и тут же предлагают те организации, которые будут курировать этот вопрос, независимые. Как они будут создаваться? Они тут же выставляют счета фактически капитального ремонта на рядовых людей, у которых таких возможностей просто не существует».*

Однако при этом в отношении реформы ЖКХ респонденты проявляют даже не столько большой оптимизм, сколько большую готовность непосредственно участвовать в новой системе. По сравнению с реформой электроэнергетики респонденты демонстрируют гораздо больший уровень вовлеченности. Интервью выявили глубокое понимание респондентами компромисса цен и услуг, необходимости вести переговоры и проходить определенные процедуры, тратить и деньги, и время. Однако если судить о процессе реформирования ЖКХ в России только по результатам интервью, то может возникнуть впечатление о том, что опасения по поводу «дилеммы безбилетника» в данной сфере преувеличены. В целом, представители среднего класса (заметим, все респонденты — люди занятые) способны воспользоваться предоставляющимися возможностями. При этом даже когда респондент остается пассивным, в большинстве случаев он понимает и свои права, и свои возможности, и планирует будущие действия, связанные с реформой.

Необходимо обратить внимание еще на одну черту респондентов. Их абсентеизм по поводу защиты конкуренции в значительной степени ограничивается общими высказываниями (такого рода абсентеизм находил свое отражение в утверждении респондентов о том, что они не готовы нести издержки

в поддержку конкурентного порядка), и улечувивается, когда речь заходит о конкретных проблемах. Так, респондент, давший отрицательную оценку и конкуренции, и действующего законодательства, одновременно признал факт обращения в исполнительные органы, ответственные за контроль над проведением конкурсов на поставки товаров и услуг для государственных нужд, причём обращения неоднократного. Очевидно, что ожидаемая полезность такого обращения расценивается респондентом как положительная.

При рассмотрении ценностных установок респондентов немаловажной характеристикой являются «обстоятельства успеха». В рамках интервью предлагалось выбрать не больше двух из трех важных для них экономических преобразований: либерализация в начале 1990-х, приватизация в начале и середине 1990-х, экономический подъем 2000-х гг. Наиболее типичными ответами оказались первый и третий, *только один респондент указал на вышгерыши от приватизации*. Тем самым наделение дополнительными ресурсами оказалось гораздо менее важным, чем свобода предпринимательства наряду с ростом спроса на целевых рынках.

Результаты интервью дают основания для заключения о том, что конкуренция играет важную роль в ценностях представителей среднего класса. Выдвинутая гипотеза Н4 не находит в материалах интервью подкрепления. На наш взгляд, этот вывод важен, по крайней мере по двум соображениям. Во-первых, он опровергает традиционные представления об инертности и близорукости российских граждан. По результатам интервью, в той степени, в которой можно говорить об инертности, она имеет вполне рациональное обоснование — люди отказываются участвовать в практиках, на результаты которых они не могут повлиять ни в коей мере. Однако даже незначительное увеличение зависимости результата от персональных усилий, пусть даже в неблагоприятной институциональной среде, способствует резкому повышению активности представителей среднего класса. Во-вторых, опровержение гипотезы Н4 означает, что возможности вовлечения представителей среднего класса в коалицию по развитию конкуренции достаточно высоки. Вместе с тем обязательным условием такого вовлечения остается возможность непосредственного влияния на практику и результаты действий.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ: ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Согласно полученным в рамках серии углубленных интервью ответам, представители среднего класса заинтересованы в конкурентном порядке как потребители. Причём существенных различий в позиции потребителей, которые одновременно являются представителями бизнеса или власти, не прослеживается. Важный нюанс в части потребительского поведения на рынке продовольственных товаров состоит в том, что доминирующими критериями выбора являются скорее качество и удобство приобретения товаров, а не их цена. Полученный результат может говорить и о том, что представители данной группы в процессе отбора альтернатив неосознанно исходят из существования некоторого уровня конкуренции, который приводит к отсутствию значительной дифференциации цен на рынке продовольственных товаров. Таким образом, предварительный анализ собранных материалов *подтверждает выдвинутую гипотезу о заинтересованности среднего класса в конкурентном порядке как потребителей*, что дает основание считать данную функциональную группу

- как минимум латентно поддерживающей меры, направленные на развитие и поддержание конкурентного порядка. Однако это не означает, что при формировании мер по развитию конкурентного порядка и их реализации не нужно предпринимать усилий по разъяснению общественным группам их сути и вовлечению заинтересованных общественных групп в процесс проектирования этих мер.
2. Вторая гипотеза, которая отражала незаинтересованность представителей среднего класса в конкурентном порядке как участников системы создания и распределения доходов, скорее не подтвердилась, что в первую очередь связано с тем, что существует взаимосвязь между конкуренцией (конкурентным порядком) и адаптационными способностями представителей среднего класса. В отсутствии конкуренции адаптационные способности оказываются функционально избыточными. В случае возникновения отрицательного внешнего шока представители среднего класса оказываются незащищенными, в том числе и по той причине, что они не обладают достаточными материальными активами, чтобы снизить негативные последствия такого шока и поддерживать образ и уровень жизни (включая уровень личного потребления на достигнутом до внешнего шока уровне). Таким образом, данная *функциональная* группа вовсе не обязательно окажется пассивным противником конкурентного порядка.
  3. Поскольку подтвердилась первая гипотеза и скорее не подтвердилась вторая (представители среднего класса заинтересованы в конкурентном порядке как потребители, но в определенном смысле они заинтересованы в нем и как участники процесса создания и распределения доходов), можно сделать вывод о том, что *коалиция в поддержку конкуренции фактически существует в том смысле, что здесь не требуется разработки каких-то специальных компенсационных схем*. Главная задача — решение проблемы коллективного действия для формирования этой коалиции и ее активации, преодоление «проблемы безбилетника».
  4. Анализ углубленных интервью демонстрирует неготовность респондентов (независимо от их статуса) нести издержки для развития конкурентного порядка как такового, однако в конкретных случаях (например, реформа ЖКХ) положительные стимулы наблюдаются. Это говорит прежде всего о том, что в рамках конкретного случая более очевидны выигрыши и издержки, ассоциируемые с действиями, направленными на такую поддержку. С точки зрения оценки соответствующих развитию конкуренции выигрышей, существенную роль играет опыт извлечения индивидами выгод от развития конкурентного порядка. Выигрыши не всегда очевидны в случае умеренного развития конкуренции, которая воспринимается как данность, стало быть, и смысла в ее поддержке индивиды для себя не видят. Именно поэтому адвокатирование (объяснение необходимости поддержки) конкуренции как одно из направлений активной конкурентной политики должно реализовываться в контексте как общей проблематики, так и специфических сфер.
  5. Ограничением в поддержке конкурентного порядка также является низкий уровень доверия среднего класса к государственным институтам вкуче с недостаточными знаниями в области действующих механизмов разрешения споров и защиты прав. В данном случае помимо действий, направленных на ограничение вмешательства органов власти в функционирование конкурентных рынков, восстановление доверия к инсти-

- тутам исполнительной и судебной властей (что возможно посредством вовлечения общественных групп в процесс обсуждения вводимых правил и их применения, а также снижения уровня коррупции), необходима целенаправленная работа по разъяснению действующих механизмов разрешения споров и защите прав в конкурентной борьбе, создание действенных инструментов возмещения ущерба от недобросовестной конкуренции и иных нелегальных антиконкурентных действий (речь прежде всего идет о гражданско-правовых конфликтах).
6. Предварительный анализ собранных материалов лишь частично подтверждает гипотезу о том, что представители среднего класса не могут идентифицировать содержание конкурентного порядка. Среди респондентов встречаются такие, которые отражают очень зрелое отношение к проблемам конкуренции. В этом плане адвокатирование конкуренции должно быть направлено не на описание взаимосвязей между благосостоянием общественных групп и развитием конкуренции, а на идентификацию конкретного выигрыша, получаемого данными группами в рамках динамики развития конкуренции в соответствующих сферах.

## ЛИТЕРАТУРА

- Авдашева С. Б., Шаститко А. Е.* Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. 2003. № 9.
- Аврамова Е. М., Григорьев Л. М., Космарская Т. П. и др.* Средний класс в России: количественные и качественные оценки. Бюро экономического анализа. — М.: ТЕИС, 2000.
- Гладарев Б. С., Цинман Ж. М.* Потребительские стили петербургского среднего класса: от экономики дефицита к новому быту // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 3. С. 61–81.
- Григорьев Л., Аузан А. и др.* Коалиции для будущего: стратегии развития России в 2008–2016 гг. // Россия в 2008–2016 гг. Сценарии экономического развития. — М.: Научная книга, 2007. С. 457–753.
- Григорьев Л. М., Овчинников М. А.* Коррупция и развитие. — М.: ТЕИС, 2008. — 51 с.
- Григорьев Л. М., Овчинников М. А.* Коррупция как препятствие модернизации (институциональный подход) // Вопросы экономики. 2008. № 2.
- Зингалес Л., Раджан Р.* Спасение капитализма от капиталистов. Скрытые силы финансовых рынков — создание богатства и расширение возможностей. — М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2003.
- Кивинен М.* Средний класс в современной России // Мир России. 2004. № 4. С. 143–170.
- Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Коллектив экономистов «СИГ-МА»; под ред. И. Юргенс. — М.: Промышленник России, 2007.
- Левинсон А., Стучевская О., Щукин Я.* О тех, кто называет себя «средний класс» // Вестник общественного мнения. 2004. № 5 (73). С. 48–62.
- Радаев В. В.* Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса // Мир России. 2003. № 4. С. 89–119.
- Средние классы в России. Экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. М. Малевой. — М.: Гендальф, 2003.
- Тихонова Н. Е.* Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности // Социологические исследования. 2000. № 3. С. 13–22.
- Хайек Ф. А.* Конкуренция как процедуры открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
- Хахулина Л. А.* Субъективные оценки социального неравенства: результаты сравнительного международного исследования // Вестник общественного мнения. 2004. № 3 (71). С. 45–51.

- Хахулина Л. А.* Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Вестник общественного мнения. 1999. №2 (40). С. 24–33.
- Шаститко А.* Неоавстрийский подход к исследованию проблем конкуренции и анти-монопольной политики. — М.: ТЕИС, 2008.
- Яковлев А. А.* Агенты модернизации. — М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2007.
- Яковлев, А., Фрай, Т.* Реформы в России глазами бизнеса // «Pro et Contra». 2007. Сентябрь.
- Anderson J. H., Gray C. W.* Who Is Succeeding... and Why? // World Bank. 2006.
- Bork R.* Legislative intent and the policy of the Sherman Act // Journal of Law and Economics. 1966. Vol. 9. P. 7–48.
- Bork R.* The antitrust paradox: A policy at war with itself. — NY: Basic Book.
- Boudreaux D. J., DiLorenzo T. J., Parker S.* (1992 circa). The origins of antitrust: An empirical study. — Mimeographed, 1978.
- Bromley D. W.* Economic interests and institutions: The conceptual foundations of public policy. — NY, 1989.
- Delorme C. D., Frame W. S., Kamerschen D. R.* Empirical evidence on a special-interest-group perspective to antitrust // Public Choice. 1997. Vol. 92. P. 317–335.
- di Lorenzo T.* The origins of antitrust: An interest-group perspective // International Review of Law and Economics. 1985. Vol. 5. P. 73–90.
- di Lorenzo T., High J.* Antitrust and competition historically considered // Economic Inquiry. 1988. Vol. 26. P. 423–435.
- Gouldner A.* The Future of the Intellectuals and the Rise of the New Class. — L: Basingstoke, 1979.
- Granovetter M.* The Impact of Social Structure on Economic Outcomes // Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19. № 1.
- Hellman J. S.* Strategies to Combat State Capture and Administrative Corruption in Transition Economies. Background Paper Prepared for the Conference: «Economic Reform and Good Governance: Fighting Corruption in Transition Economies». 2007.
- Kleit A.* Beyond the rhetoric: An inquiry into the goal of the Sherman Act // Federal Trade Commission Working Papers. 1992. № 195.
- Lande R.* Wealth transfers as the original and primary concern of antitrust: The efficiency interpretation challenged // Hastings Law Journal. 1982. Vol. 34. P. 65–131.
- North D.* What do we mean by rationality // Public Choice. 1993. Vol. 77. P. 159–162.
- Posner R.* Antitrust law: An economic perspective. — Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Shughart W. F. II, Tollison R. D.* The employment consequences of the Sherman and Clayton Acts // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1991. Vol. 147. P. 38–52.
- Slinko I., Yakovlev Y., Zhuravskaya E.* // State Capture in the Russian Regions. CEFIR. 2002. November 14.
- The causes and consequences of antitrust: The public choice perspective / F. S. McChesney, W. F. Shughart II (Eds.). — Chicago: University of Chicago Press, 1994.

**О КАТЕГОРИИ «СРЕДНИЙ КЛАСС»**

**Левинсон А.Г.**, к.иск., руководитель отдела социокультурных исследований Аналитического центра Ю. Левады

*Автор отмечает, что в России на протяжении XVIII–XX вв. понятие «средний класс» или «средние слои» применялось к разным социальным группам и потому включает как позитивные, так и негативные коннотации. Сегодня в обществе и общественных науках одновременно существуют представления о наличии и увеличении среднего класса и о его сокращении или полном отсутствии. Приходится признать одновременно наличие категории населения, к которой извне применяют название «средний класс», и значительное отличие многих социальных характеристик этой категории от того, что в европейской и американской общественной практике называют «средним классом». У этой группы нет ни соответствующей идеологии, ни соответствующей этики, ни соответствующей политической позиции. По весу в обществе она является не большинством, а меньшинством. Более того, она не является гарантом политической стабильности, напротив, она ждет ее от власти. Главными же конститутивными признаками этой категории оказываются определенные тип и уровень потребления. Вот они-то в значительной степени походят на потребительское поведение среднего класса в развитых странах Европы и Америки.*

*Российский средний класс начал формироваться в 1990-х гг. из возникавшего слоя мелких и средних предпринимателей, а также менеджеров крупных компаний, пришедших в Россию в это время. Далее рост этой составляющей прекратился, но к этой группе в увеличивающемся количестве стали присоединяться государственные служащие, чьи заработки существенно возросли в 2000-е гг. и позволили им осуществлять потребление по тем же моделям и на том же уровне, что и удачливым предпринимателям и менеджерам крупных фирм. Вливание в средний класс этих бюрократических элементов повлияло и на его воззрения, которые в целом стали близки воззрениям государственных служащих.*

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ**

В России ни одна социальная категория не привлекала к себе за последние десятилетия столько общественного внимания, сколько средний класс. К нему проявили интерес и социологи, и журналисты, и политики. Сам факт этого интереса, во-первых, несомненен, во-вторых, заслуживает внимания и интереса сам по себе, ведь по поводу самого существования среднего класса или применимости этого понятия к российским социальным реалиям ведутся дискуссии.

Взлет интереса к проблематике среднего класса в политических кругах, как показывают наблюдения начиная с поздних 1980-х гг., обычно приходится на период, когда у властвующих появляются самые ранние предчувствия кризиса как угрозы достигнутому ими положению в общественной иерархии, а у оппозиции в связи с этим возникают надежды на возможные общественные перемены в же-

лательную для нее сторону. При этом для первых средний класс представляется той социальной опорой, которая выступит гарантом стабильности и, значит, неизбежности достигнутого ими положения, а для вторых — социальной базой либерального политического строя или хотя бы стимулятором шагов в этом направлении. Подобное оживление интереса к среднему классу случалось не менее, чем трижды за эти времена, и ни разу средний класс или те группы, к которым прилагали такое название, не оправдали надежд ни одной из упомянутых сторон. Опыт, однако, не сумел пересилить ни консервативные, ни либеральные расхожие политические убеждения; упования на средний класс продолжают сохраняться. Собственно говоря, уже отмеченные выше тенденции сомневаться в существовании российского среднего класса или просто отрицать его наличие являются составной — только со знаком минус — частью этого комплекса.

Помимо политиков интересантами в проблеме среднего класса являются те, для кого это рынок, источник платежеспособного спроса — производящие и торгующие фирмы. Их обслуживают маркетинговые и рекламные агентства, для которых и на средства которых в свою очередь действуют агентства по исследованиям рынка и общественного мнения (в нашей стране их часто именуют социологическими). Представители последних в качестве одной из наиболее заинтересованных сторон также участвуют в дискуссиях о среднем классе. Приходилось в связи с этим отмечать, что в этой среде те, кто более занят исследованиями общественного мнения и обслуживанием прежде всего политических субъектов, чаще занимают скептические позиции по поводу существования среднего класса и если признают его наличие в России, то говорят о его малоразвитости, ущербности. Специалисты же, обслуживающие преимущественно заказчиков из сферы маркетинга, рекламы, вообще бизнеса, напротив, склонны подчеркивать бурный рост этой социальной группы в России, активны и динамичность ее (потребительского) поведения, ее выход на ведущие роли в российской общественной жизни.

В подобных обстоятельствах вопрос об определении среднего класса, о критериях этого определения перестает быть собственно академическим, чисто научным. Отсутствие согласия в среде российских социологов по поводу не только определений, но и самих подходов к определению среднего класса<sup>1</sup> отражает, таким образом, не недостаточную изученность предмета<sup>2</sup>, а тот факт, что категория «средний класс» включена в конфликтующие между собой дискурсы.

Мы не претендуем на то, чтобы настоящей статьёй разрешить все споры и найти ответ на обсуждаемые вопросы. Однако нам кажется полезным для идущей дискуссии предложить свою точку зрения на проблему среднего класса, добавив к этому свидетельства, которые получены из опросов общественного мнения в России и из групповых дискуссий с теми, кто собственно считается представителями среднего класса.

<sup>1</sup> В связи с этим характерно заявление, сделанное на научной конференции, проводившейся Левада-центром в начале 2009 г., о том, что насчитывается 12 способов определения среднего класса. Определений культуры в антропологии и социологии во много раз больше, но они делаются не в прикладных дисциплинах, и к ним не предъявляют требований операциональности.

<sup>2</sup> Собственно, только средний класс и может считаться хоть как-то изучаемым и изученным элементом социальной структуры российского общества. При поистине тектонических изменениях в этой структуре, ни уходящие классы (рабочие, крестьянство), ни новые — буржуазия, менеджерский класс, ни, наконец, пережившая все перемены бюрократия специального внимания и систематического исследования в современной отечественной науке почти не получают. Положения дел не меняют особняком стоящие работы Т. Заславской по динамике социальной структуры общества в целом или исследования О. Крыштановской по динамике элит. Характерно, что и в трудах НИСП — при их несомненной глубине и результативности — изучаются социальные проблемы, а не социальные группы. Лишь средний класс составил исключение, да и то, по-видимому, потому, что исследователи чувствовали, что это скорее проблема, чем группа.

## МНЕНИЯ ПУБЛИКИ. «СУБЪЕКТИВНЫЙ СРЕДНИЙ КЛАСС»

Дискуссия среди специалистов по поводу среднего класса — имеет место такое социальное образование в нашем обществе или нет, если да, то каков его масштаб, значимость и пр. — находится в определенном соотношении с совокупностью мнений на этот счет в массовом сознании. Природа этого соотношения сложна. В одних случаях массовое сознание очень сильно расходится с профессиональным, экспертным.

В других оно на удивление близко подходит к нему. Но особый интерес представляет группа случаев, когда позиция различных социальных групп демонстрирует те же векторы, что и экспертное сознание.

Специалисты НИСП в своем образцовом исследовании по среднему классу [Средние классы в России..., 2003] приняли решение использовать в качестве одного из критериев самооценку индивида. Они указывают, что «общеизвестной методологической проблемой является в этом случае определение самого понятия, с которым происходит самоидентификация респондента: ему предлагается либо определить свою причастность к определенному социальному слою (в нашем случае к среднему классу), либо найти свое место на шкале, стратифицирующей положение индивида в обществе. Мы избрали второй вариант, имея в виду, что средний класс еще не стал однозначным общеупотребительным понятием, которым оперирует массовое сознание».

Основательность только что приведенного соображения весьма велика. Подтверждением этого, на первый взгляд, могут служить результаты опросов общественного мнения, проводимых Левада-центром.

В исследованиях Левада-центра регулярно задаются вопросы респондентам о том, к какому социальному слою они себя относят. Подавляющее большинство зачисляет себя в «средние слои». Эксперимент с заменой слова «слой» на слово «класс» показал, что влияние существительного очень мало. Основным дифференцирующим признаком оказывается тот, который выражен прилагательным. То подавляющее большинство населения, которое отнесло себя к среднему классу, составленному из «нижнего среднего», «среднего среднего» (наиболее массового) и «верхнего среднего», эксперт Левада-центра Л. А. Хахулина назвала «субъективным средним классом»<sup>3</sup>. Для примера приведем результаты такого самоотнесения на апрель 2009 г.

Таблица 1. К какому из следующих слоев вы отнесли бы себя и свою семью?

Ответ	Доля выбравших (в %)
1. Высший слой	1
2. Верхняя часть среднего слоя	2
3. Средняя часть среднего слоя	46
4. Нижняя часть среднего слоя	37
5. Низший слой	14

Как видим, получаются в известной степени конфузные результаты. В «субъективный средний класс» записывается 85% взрослого населения РФ.

<sup>3</sup> В работах НИСП имя «субъективный средний класс» присваивается категории, которая образуется путем интерпретации того, какое положение на интервальной шкале социального статуса указывает респондент. В случае выбора на номинальной шкале («нижний средний», «средний средний» и т. п.) субъективность респондента является, так сказать, прямой. Это он (она), а не интерпретирующий его другие ответы исследователь относит себя к данному классу/слою.

Если этот признак и считать главным или единственным, то Россия оказывается в одном ряду с самыми богатыми и процветающими обществами западного мира. Наметки по численности среднего класса, сделанные руководством страны на 2020 г., в этом случае оказываются далеко перекрытыми уже сейчас... При этом нам известно, что среди российских экспертов при всех различиях их подходов большинство полагает, что средний класс составляет 15–20%, но уж никак не превышает трети населения. Напрашивается, как говорилось, вывод, что профанные позиции совершенно не совместимы с экспертными.

Но дело, конечно, в том, что понятие «средний класс», которым пользуются в этом случае респонденты, имеет совсем не тот смысл, который вкладывают в это понятие исследователи. Помочь в выявлении этого «народного» понимания среднего класса/слоя помогают результаты специального исследования, проведенного Левада-центром в начале 2009 г.<sup>4</sup>

**Таблица 2. Каковы, по вашему мнению, основные признаки среднего класса? (разрешалось выбрать несколько ответов, ответы даны в порядке убывания частот)**

Ответ	Доля выбравших (в %)
Довольно высокий уровень доходов	38
Это наиболее массовый слой населения со средними характеристиками доходов и типичными культурными запросами и характером потребления	31
Определенный характер работы/занятий	26
Определенный уровень потребления/тип потребительского поведения	22
Довольно высокий уровень образования	19
Довольно высокий уровень культурных запросов	15
Определенные политические интересы/уровень политической активности	7
Затрудняюсь ответить	7

Итак, массовое сознание содержит сильную тенденцию (31%, второе место) приравнять средний класс к той категории, которая зовется «все». Отметим, что среди лиц с высшим образованием такая трактовка понятия «средний класс» поддерживается более, чем третью опрошенных (36%, второе место), среди такой социальной группы, как домохозяйки, именно эта трактовка оказывается главной (45%, первое место).

Однако в целом народное мнение ведущим критерием для определения среднего класса считает тот, который используется и некоторыми носителями специализированного знания и интереса, в частности, некоторыми заказчиками исследований Левада-центра по среднему классу. Этот критерий — «довольно высокий уровень доходов» (38%, первое место). Здесь массовое сознание явно расстается с трактовкой слова «средний» в смысле «среднего арифметического», «наиболее распространенного», «такого, как у большинства». Средний класс — это люди с доходами **выше** средних, так заключает массовое мнение<sup>5</sup>.

Из ответов россиян привлекает внимание наименее массовый. У всех без исключения социальных групп и категорий, охватываемых массовым опросом,

<sup>4</sup> Опрос методом личного интервью по месту жительства по репрезентативной выборке взрослого населения РФ, n = 1600, январь 2009 г.

<sup>5</sup> Наиболее активно эту позицию защищает категория лиц с высшим образованием (48%, первое место). Интересно, что свой конститутивный признак — «довольно высокий уровень образования» эта категория считает куда менее значимым для причисления (себя) к среднему классу (25%, пятое место). Не менее интересно, что эта социальная категория и потребление как признак принадлежности к данному классу ценит выше, чем публика в целом (30%, третье место). Еще интереснее, что «довольно высокий уровень культурных запросов», который, казалось, был бы ее важным преимуществом, она ценит не более, чем публика в целом (15%, предпоследнее место), и ниже, чем люди со средним образованием (19%).

политические интересы и уровень политической активности рассматриваются в последнюю очередь как возможные отличительные признаки среднего класса. Точнее надо сказать так: считать, что средний класс — это определенная политическая позиция, что он — обладатель значимого политического потенциала, что он носитель определенного политического интереса, значит быть представителем странного меньшинства, маргинальной группы. Среди предпринимателей она так мала, что находится уже ниже границ статистической достоверности (2%). В среде руководителей и специалистов такое мнение представляют 9%, но все равно оно высказывается реже всех остальных.

Описанный выше результат опроса показывает, что российское общество сильно расходится в своих ожиданиях с теми политиками, которые возлагают серьезные надежды на то, что нынешний средний класс «скажет свое слово» и либо (по одной версии) серьезно укрепит позиции существующей власти, либо (по другой версии) заставит режим меняться в сторону либерализации.

Теперь рассмотрим, как в широкой публике решается дискутируемый в научных кругах вопрос о численности и самом существовании среднего класса.

В ходе регулярного опроса задавался вопрос о том, существует ли в России средний класс и если да, то какую долю населения страны он составляет. Вот распределение ответов по выборке в целом.

**Таблица 3. Существует ли в России средний класс и если да, то какую долю населения он составляет?**

Ответ	Доля выбравших (в %)
50% населения страны или более	18
Примерно 40% населения страны	9
Примерно 30% населения страны	16
Примерно 20% населения страны	16
10% населения страны или менее	13
В России сейчас нет никакого среднего класса	12
Не знаю, что это такое	8
Затрудняюсь ответить	8

Из вышепредставленных данных можно заключить, что в существовании подобного класса уверены три четверти россиян. Однако согласия в обществе по поводу размеров и значительности этого социального субъекта не наблюдается. Примечательно, что мнения на этот счет оказываются в существенной зависимости от социального статуса отвечающих, а еще сильнее — от готовности отнести себя к среднему классу.

Повторим, что среди экспертов большинство полагает, что средний класс в современной России составляет до четверти либо трети населения. Поэтому сильного превышения оценки как проявления некомпетентности можно было бы ожидать от наименее грамотной части населения. Однако среди лиц с неполным средним образованием предельно завышенную оценку (средний класс составляет 50% и более) дают 15%, а среди лиц с высшим образованием — 25%. Эти и другие данные позволяют считать, что мы имеем дело не с компетентностью или ее отсутствием, а с идентификацией и ее проекциями. В самом деле, среди беднейших групп, которые в наименьшей степени склонны относить себя к среднему классу, резко завышенную оценку дают 13%, отрицают существование среднего класса 15%, среди наиболее зажиточных резко завышенную оценку дают почти вдвое чаще (22%), а отрицают существование «своего» класса — вдвое реже (7%).

Вот наиболее контрастные примеры — ответы предпринимателей и ответы пенсионеров.

Таблица 4. Существует ли в России средний класс, и если да, то какую долю населения он составляет?

Ответ	Доля выбравших (в %)	
	предприниматели	пенсионеры
50% населения страны или более	26	9
Примерно 40% населения страны	24	7
Примерно 30% населения страны	15	17
Примерно 20% населения страны	11	14
10% населения страны или менее	17	9
В России сейчас нет никакого среднего класса	3	14
Не знаю, что это такое	2	18
Затрудняюсь ответить	2	12

Среди предпринимателей относят себя к среднему классу 53%, а среди пенсионеров — 15%. Полагают, что средний класс включает 40% и более среди предпринимателей — 50%, а среди пенсионеров — 16%. Напротив, дают ответы, что такого класса нет или не знают, что это такое, или затрудняются ответить (в сумме) среди предпринимателей 7%, среди пенсионеров — 44%.

Оценки, как видим, в основном резко расходятся. В этой связи стоит обратить особое внимание на зону максимальной близости оценок. Эта зона — оценка мощности среднего класса в 30% (разница в 2 п.п.) и 20% (разница в 3 п.п.). Во мнениях о том, что средний класс составляет 20–30% населения страны сходятся, таким образом, по 20–30% респондентов, входящих в эти крайние группы. Добавим, что и в населении в целом, а также в большинстве социально-демографических групп мы наблюдаем примерно такую же картину. Иначе говоря, в обществе помимо разделяемого большинством мнения, что средний класс и есть это большинство, существует согласие меньшинства размером в четверть или треть о таких же — четверть или треть — размерах среднего класса. Это мнение, как мы говорили, близко подходит к оценкам, даваемым значительным числом экспертов. Наконец, есть еще менее значительное меньшинство, которое занимает крайние позиции и отрицает существование среднего класса или саму постановку вопроса о нем. У этого меньшинства есть свои подопытия в экспертном сообществе.

По данным опроса, с мнением тех экспертов, которые полностью отказывают российскому среднему классу в праве на существование, согласны 15% среди лиц старше 55 лет (и 10% среди лиц моложе 25 лет), 15% среди наименее зажиточных (и 7% среди наиболее богатых), но также 15% среди высокообразованных (7% среди имеющих неполное среднее образование). Максимум поддержки это мнение имеет среди руководящих работников (19%). Иначе говоря, это население, которое по уровню образования и статусу в прошлые времена могло претендовать на принадлежность к среднему классу. Ныне же, когда, по их собственному мнению, главный пропуск в средний класс — это деньги, а у этой части аудитории их не хватает, они оказались отсечены от среднего класса и предпочли в таком случае позицию «В России сейчас нет никакого среднего класса».

В ходе исследования Левада-центра, о котором идет речь, вопрос, относят ли себя респонденты к среднему классу, задавался после того, как выяснялись основные признаки этого класса. Самоотнесение в этом случае — после того как респонденты были вынуждены рефлексировать многие социальные обстоятельства — оказывалось втрое менее активным, чем в описанном выше случае с «субъективным средним классом»: теперь к среднему классу «определенно» отнесли себя 5%, а «скорее» — 27%.

Итого, «субъективный средний класс–2» — это треть взрослого населения страны. На начало 2009 г. он насчитывал 33%.

Для того чтобы объяснить, почему в массовом сознании сосуществуют и расширительная, и суженная версии самоотнесения к среднему классу, вспомним, что в современном русском языке, как и в ряде других, слово «средний» в применении к социальному слою и классу может значить «находящийся между высшим и низшим», а в применении к человеческому типу и к людям имеет, в частности, значение «наиболее распространенный», «такой, как все». За этой омонимией стоит — и мешает просто решить вопрос разведением двух значений — своего рода социальная тяжба. Она связана с ответом на вопрос, какой социальный субъект является авторитетом, источником социальной нормы. Ответов на этот вопрос социальная культура нашего общества дает именно что два. Один гласит, что норму задает большинство, «народ», «все». Эта норма императивна для меньшинств, для «остальных». В рамках такой трактовки принадлежать к средним значит иметь возможность претендовать на доминантные позиции в обществе или по меньшей мере быть защищенным от возможной критики и ответственности за свои действия оправданием, что поступал или жил, как все.

Как известно, такая трактовка нормы существует не только в массовом сознании и популистской риторике политиков. Общество, народ, большинство признаются носителем и источником нормы и права в основополагающих юридических документах, начиная с Основного закона. Определяемый как «демократия большинства» этот принцип для многих и является выражением собственно демократии.

В наличной политической культуре имеется, однако, и представление о «демократии меньшинства», которое признает за меньшинством автономию и право на собственную трактовку нормы или собственную норму. В ряде случаев некое меньшинство может быть признано авторитетом и источником нормы для большинства. В массовом сознании эта последняя (так сказать, аристократическая) трактовка вполне уживается с первой. Не менее широко, чем идея о правоте большинства, распространено в народе же представление о том, что некоторое (просвещенное, ответственное) меньшинство не только может, но и должно учить, наставлять, воспитывать, держать в рамках большинство, то есть предлагать ему свою норму, свое представление о мире и его устройстве.

Идея о правах и миссии такого просвещенного меньшинства, как известно, является конститутивной для идеологии российской интеллигенции. Исследования же среднего класса показывают, что в той мере, в какой определенная социальная группа в нашем обществе признает себя средним классом как особой категорией, особым меньшинством, она, если не отождествляет, то, безусловно, связывает себя, хотя бы генетически, с интеллигенцией. Напомним, что в прошлом рефлектировавшая по этому поводу интеллигентская мысль бывала этой ролью меньшинства как горда, так и смущена. Идеологический популизм и идея примата «народа» рождались в этой среде, а не в народе<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Продолжить это рассуждение можно было бы указанием на то, что, подобно тому, как все письменные высказывания об интеллигенции исходят лишь от нее же как от образованного сословия, исторически все рассуждения и построения относительно среднего класса (включая данное) с необходимостью делаются именно представителями среднего класса. Эти высказывания и рассуждения варьируют от социально-эгоистических через социально-альтруистические до самоотрицающих. В заключение обратим внимание на то, что наиболее резкие суждения с принципиальным отказом среднему классу в существовании в нашем обществе следуют отсюда же, откуда и наиболее решительные заявления о том, что интеллигенции в нем более нет. (Как и в отношении вопроса о среднем классе, мы считаем более важным не оспорить эти позиции или присоединиться к ним, а указать на сам факт и неслучайность их существования в соответствующей парадигме.)

Мы завершаем этот раздел, посвященный дебатам относительно термина «средний класс», его определения и наполнения<sup>7</sup>. Есть основания утверждать, что с течением времени предмет дискуссии все более и более теряет определенность. Словосочетание из термина превратилось в социальный ярлык и далее в штамп, мелькающий в выступлениях политиков и в СМИ. Растет число пользующихся этим понятием и растет число тех, кто не видит ни оснований, ни пользы от его применения.

Неопределенность категории «средний класс», существовавшая в те поры, когда нам приходилось проводить первые исследования на эту тему (в 1990-е гг.), к нынешнему моменту существенно увеличилась. И надо подчеркнуть, что рост этой неопределенности есть лишь в малой мере результат отмеченных выше дискуссий, а в основном это результат серьезных социальных процессов, идущих в российском обществе (о них будет сказано ниже). В силу названных причин вопрос об идентичности среднего класса приобретает двойную сложность: он оказывается вопросом и объекта, и субъекта исследования, т.е. проблематичным является как отнесение целевой группой себя к среднему классу, так и готовность исследователя применять или не применять к ним такое определение.

Высказываемые рядом специалистов принципиальные сомнения в наличии среднего класса и в целесообразности исследований на эту тему не отменяют того факта, что подобные исследования заказываются и проводятся в прикладных целях. Сомнения не отменяют исследования, исследования не развеивают сомнения. Именно такое сочетание характеризует ситуацию в отечественной науке и исследовательской практике.

## К ИСТОРИИ ПОНЯТИЯ «СРЕДНИЙ КЛАСС» В РОССИИ

Для удобства дальнейшего изложения мы позволим себе предложить следующую грубую схему истории если не собственно «среднего класса», то попыток приложения этого названия к тем или иным социальным группам.

Есть указания на то, что еще мадам де Сталь пеняла своим российским собеседникам на отсутствие в России среднего класса. Отсутствие такового класса в России, по ее мысли, порождало грубость в отношениях верхов и низов друг к другу. В дальнейшем в России появились социальные субъекты, которые сами себя предлагали на роль «прослойки» или которых на эту роль назначали. В том или ином отношении и дворянство, и духовенство, и купечество, а потом чиновничество выполняли роль посредника. Только во Франции этот класс посредничал между аристократией и прочей публикой, а в России — между властью и нижними классами. Потому и нынешний средний класс содержит в своем культурном коде кое-какие элементы от этих своих исторических предков<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> У автора был случай высказать свое мнение по этому вопросу (см.: *Левинсон А. Г. с соавт.* О тех, кто называет себя «средний класс» // Вестник общественного мнения. 2004. № 5). Оно сводится к тому, что несомненны отличия того, что в России называют «средний класс», от социального явления, получившего такое название в странах Запада. Отличия велики и существенны, и для отказа от применения этого термина к российским реалиям есть веские основания. В то же время само употребление словосочетания «средний класс» в качестве названия и самоназвания для некоторых групп и слоев общества стало фактом, и игнорировать этот факт нельзя. Иначе говоря, для исследователя общественного мнения фактом является не существование среднего класса как реальной социальной группы, но его существование как предмета общественной дискуссии, предмета общественного сознания.

<sup>8</sup> Надо заметить, что ныне в странах Запада средний класс — не посредник между властью и народом. Он собственно и есть в значительной мере «народ», он же в значительной мере составляет и формирует власть. Нашему нынешнему среднему классу до такого положения очень далеко.

В царской России общество рефлектировало свою структуру через сетку сословных категорий. Сословия изначально выделялись по разным признакам: роду (дворянство), занятию (крестьянство, духовенство, купечество), месту проживания (мещанство, т. е. горожане). К концу XIX в. помимо этих категорий существовали другие названия и самоназвания для описания и самоописания той среды, которая была наиболее заинтересована в социальной рефлексии. Это была категория «интеллигенция», прилагавшаяся дворянством к своему сословию как к образованному. Заметим, это был переход от аскриптивного к достижительному признаку, что позволило далее распространить это понимание на другие, неродовитые общественные группы. Осознание растущего усложнения социальных порядков привело к появлению категории с указывающим на это обстоятельство названием, а именно «разночинцы». Контаминация двух упомянутых видений общества привела к образованию понятия «разночинная интеллигенция».

Как известно, именно этот слой стал средой существования политических взглядов и инициатив, которые в значительной мере определили и оформили результаты грандиозных социальных катаклизмов России в XX в. — трех революций, Гражданской войны и Большого террора. Будучи и жертвой, и победителем в процессах, которые прошли при ее участии, эта социальная группа испытывала проблемы при самоописании. В качестве альтернативы национальным сложившимся представлениям об обществе была использована теория классов. При приложении ее к российскому обществу приходилось выделять в качестве самостоятельного класса мелкую буржуазию. Статус этой категории был сложным: как концепт по своему происхождению, она была вторичной относительно основной категории «буржуазия», но в итоге то охватывала более широкий чем собственно буржуазия, класс городских обывателей, то поглощала еще и значительную часть крестьянства и тогда фактически становилась именем наиболее многочисленного общественного образования. Из этой же среды вышли многие идеологи, пытавшиеся умалить значение своего «родного» социального места.

В советское время их усилиями была внедрена нормативная картина общества. Первоначально это была классовая картина, в которой то находилось, то не находилось место для служащих/интеллигенции как «прослойки». (Продолжавшее существовать определение «мелкобуржуазный» потеряло собственно социальный смысл и приобрело статус политической стигмы. С ее помощью одна из политических группировок, добившаяся господства, расправлялась со своими политическими конкурентами.) Когда политический режим сложился вполне и начал стагнировать, была сделана попытка отказаться от классового видения общества в пользу этатизированного представления. Общество, понятое одновременно как суперэтнос и как объект государственного управления, описывалось категорией «советский народ». В скрытом виде констатировался факт разрастания городского населения за счет как рабочих, так и служащих, т. е. мелкой и средней бюрократии, ее гегемонии в новой общественной композиции.

В это же время появились первые попытки применения к советскому обществу понятия средний класс (в ослабленном виде — «средние слои»). Понятие имплицировало стратификационное видение общества, уйти от которого как раз была призвана концепция новой общности «советский народ». Соблазн в использовании категории «средний класс» заключался в том, что она была способна обозначить становившийся очевидным факт образования слоя, выделявшегося, во всяком случае по условиям жизни и стандартам потребления, при относительно стабильном развитии на протяжении жизни одного поколения.

Наиболее символически нагруженными в этих стандартах были три компонента: квартира, машина, дача.

Исторические изыскания показывают, что в качестве признаков благосостояния, высокого статуса, своего рода социального идеала эта триада сформировалась в сознании рядовых советских граждан в 1950–1970-е гг. потому, что была стандартом обеспечения этого статуса для высших слоев партсовноменклатуры начиная с 1930-х гг. — времени формирования советской «классики» в социальных отношениях и социальной эстетике. Казенная квартира, казенная дача и такой же автомобиль с шофером тогда стали стандартом обеспечения руководящих товарищей. Наличие отдельной городской квартиры резко противопоставляло их массе руководимых, которые проживали в коммунальных квартирах, общежитиях, бараках и домах «частного сектора». Их уделом был общественный транспорт, контрастом которому выступал персональный автомобиль. Загородное второе жилье также было недоступно этим массам. В свою очередь, этот стандарт был воспринят от (или экспроприирован у) побежденных эксплуататорских классов. Особняк или квартира в доходном доме, автомобиль и дача/вилла были атрибутами зажиточного фабриканта, коммерсанта. В этой среде таковые блага были приобретены на собственные доходы. Есть возможность проследить филиацию этого образца к крупной и средней буржуазии от дворянства. Именно в российской дворянской среде XVIII–XIX вв. наличие собственной городской усадьбы, «выезда» и имения в сельской местности сложилось как норма. Исходно эти блага были пожалованы двором, государем, были даны — потому имение и называлось «дача» — и далее передавались по наследству внутри рода. Разумеется, у этого набора были свои истоки в предшествовавшие периоды и свои параллели (и источники) в других странах, но нам достаточно этого экскурса, чтобы увидеть глубокую культурную укорененность этого социального идеала нынешнего поколения россиян. Отметим, что переход этого образца от одного социального носителя к другому всегда совершался в ходе революционных по своей значительности социальных перемен, и всегда этот набор выделял соответствующую группу в обществе как четкий и всеобщепонятный символ или набор символов.

Итак, в позднесоветские годы образовался значительный (исчисляемый миллионами) отряд советских людей, обладавших всеми тремя благами или хотя бы двумя из трех. Их доступность для многочисленной категории населения объяснялась, во-первых, политикой строительства дешевого жилья, распределяемого, а не продаваемого, во-вторых, политикой раздачи малых земельных участков («шесть соток») с разрешением возводить на них небольшие строения, в-третьих, организацией массового производства относительно недорогих автомобилей («Москвич», позднее «Жигули»).

От тех времен у современного среднего класса остались порой квартиры и участки и машины. Но главное — остался паттерн, социальный потребительский критерий, социальный идеал в виде упомянутой триады.

Как известно, трансформации 1990-х гг. привели сперва к «опусканию», социальной деградации значительных частей населения и выделению небольшой группы, резко улучшившей свое материальное состояние («новые русские»).

При состоявшемся кризисе крупного промышленного производства и коллективизированного сельского хозяйства утратили основу в качестве ценностно-наполненных категории «рабочий класс» и «колхозное крестьянство», привычно описывавшие состояние доминантных групп общества.

Господствовавшая в течение нескольких кризисных лет экономика выживания характеризовалась массовым обращением городского и сельского

населения к ручному аграрному производству на так называемых подсобных участках, а также к мелкорозничной торговле, импорту и транспортированию потребительских товаров («челноки»). Исключительный характер этих занятий блокировал осознание их как оснований для социального статуса.

Опросы показывали, что для квалификации своего социального состояния большинство россиян стало использовать понятие «средний слой» или «средний класс», фиксируя промежуточность своего состояния между полным бедствием и подобающим статусом.

Постепенное повышение благосостояния населения, медленное возвращение к докризисным объемам потребления совершалось при новой системе занятий, рабочих мест и статусов. Движение шло от больших (столичных) городских центров к меньшим. Везде в первую очередь возникала система мелких учреждений обслуживания, разрасталась сервисная сфера, дававшая основные занятия высвобожденному с крупных промышленных предприятий рабочему классу. Перемена занятий и масштабов агрегации привела к представлению о деклассировании и рабочего класса, и крестьянства. Появление среды малых частных предприятий в городах изменило их облик и изменило представление общества о самом себе. Естественно, происходящее имущественное расслоение по мере накопления богатства в обществе (что связывают с благоприятной конъюнктурой для экспорта углеводородов) привело к образованию слоя, в известном отношении повторившего судьбу «новых русских» в том смысле, что он выделился на глазах у «всех» (и в своих собственных) по своему потреблению.

Как и в свое время «новые русские», он не мог миновать реализацию давнего социального идеала, описываемого триадой «квартира — дача — машина», наполнив собственными представлениями и стандартами каждый из компонентов этого потребительского идеала.

Этот слой вполне ощутил себя находящимся в середине по шкале потребления.

К нему обратился интерес массового коммуникатора в силу того, что этот класс стал интересен для производителей и продавцов товаров. Это произошло, когда он обнаружил свою относительно большую покупательную способность (как более многочисленный, чем богатый высший класс, и более зажиточный, чем еще более многочисленный низший класс). Приложить к себе определение «средний» уже не в качестве «невзрачный» или «всеобщий», а в качестве «срединный», а то и «центральный», для этого слоя было естественно.

Когда возник первый слой богатых людей («новые русские»), они начали с того, что стали опять-таки обзаводиться квартирами, дачами и машинами, с тем лишь отличием, что все эти блага должны были стать либо особо дорогими, либо брендованными, ценностно-отмеченными.

Явившийся далее на свет слой менее богатых людей (тот, который стал пробовать называть себя средним классом) имел перед глазами все тот же потребительский идеал, но в двух его вариантах. Один — советский, другой постсоветский, новорусский. Новый средний класс потому и был средним, что помещал себя между этими слоями.

Исследования конца 1990-х гг. показывали, что средний класс тех лет строил свою идентичность на частичном отождествлении с двумя названными слоями и частичном противопоставлении себя им же. Совместно со старыми советскими слоями населения он противопоставлял себя как «людей труда» новым богачам, которым богатство свалилось в руки, а не было заработано своим трудом. Но вместе с этими богатыми он противопоставлял себя как зажиточный, новый и живущий по-новому старым (бедным) советским по душевному устройству и

быту слоям. В этих противопоставлениях квартира, дача и машина должны были быть не-«советскими», а новыми, и в чем-то знаково-существенном походить на импортированные новыми русскими образцы «современного» богатства.

Повторим, что исследования тех лет показывали, что социальная группа с этими характеристиками достаточно четко видела свое положение как «среднее», придавала большое значение его атрибутам. Эти атрибуты имели, как тоже уже указывалось, и этическую природу («мы — люди труда», «мы обладаем тем, что заработали своими руками»), и знаково-символическую (вышеописанная «триада»).

### **ЧТО «СРЕДНИЙ КЛАСС» ДУМАЕТ О СЕБЕ И СВОЕМ МЕСТЕ В ОБЩЕСТВЕ. НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ КАЧЕСТВЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

В настоящей статье приведены результаты нескольких прикладных исследований на тему «Средний класс», проведенных Левада-центром в последнее время, в том числе из исследования, проведенного по заказу НИСП в конце 2008 г.<sup>9</sup> Мы выбрали те фрагменты, которые показывают, как видят сами представители среднего класса себя в рамках общества в целом. Во всех случаях у заказчика не было сомнений в существовании среднего класса в России, и заказчиком назначались критерии отбора респондентов в качестве его представителей. Разнообразие критериев и оснований подхода практически не сказывалось на результатах. Изучался во всех случаях более или менее один и тот же социальный контингент. В дальнейшем изложении мы будем называть его средний класс, считая, что мы сделали достаточно оговорок об имеющихся сомнениях в применимости этого понятия, в том числе сомнениях самих респондентов, относимых нашими заказчиками к этой категории. (Дословные высказывания респондентов приводятся *курсивом*.)

#### **Самоопределение**

В общем и целом можно сказать, что для большинства участников групповых дискуссий последнего времени более актуальными, чем «средний класс», были определения себя как *интеллигенции, среднего звена (в управлении), специалистов, сложившихся людей, ответственных людей, самостоятельных людей*. При некотором нажиме со стороны модератора (а в некоторых случаях и спонтанно) респонденты в большинстве своем соглашались на название «средний класс». Разница между упомянутыми выше определениями и этим в том, что первые являются самохарактеристиками, даются «изнутри», а определение «средний класс» ощущается как **даваемое с точки зрения внешнего наблюдателя**. В наибольшей степени проявили готовность себя определять как средний класс самозанятые и предпри-

<sup>9</sup> Исследование представляло собой серию групповых дискуссий с представителями среднего класса в столице и одном из областных центров. Критерии отбора участников — и в этом смысле критерии определения среднего класса — были заданы экспертами НИСП. В этом же разделе будут представлены некоторые результаты других исследований Левада-центра, проведенных в том же 2008 г. У этих исследований были другие заказчики, и они предлагали свои критерии отбора представителей среднего класса.

Необходимо добавить, что исследования проведены до того, как кризисные явления развернулись и получили осмысление и устоявшуюся оценку в общественном мнении. Даже если кризис, как ожидают многие, сильно вмешается в судьбу среднего класса в России, мы полагаем, что мнения, собранные в конце весьма важного периода в истории страны и собственно среднего класса, будут представлять большую ценность.

ниматели. Вообще следует сказать, что наибольшее количество признаков и черт, которые принято связывать со средним классом, в ходе данного исследования обнаружилось именно у этих категорий респондентов. Можно было бы представить их как «ядро» среднего класса, а остальные группы — как более близкую или более далекую периферию. Однако эта картина может быть принята только с той оговоркой, что сама принадлежность тех или иных субъектов к этому полю, т. е. к среднему классу в широком понимании этого слова, ощущается разными субъектами по-разному, некоторыми в очень слабой степени. Значит, говорить о едином поле и единой картине следует с большой осторожностью.

### Критерии принадлежности к среднему классу

По-прежнему наличие трех компонент описанной выше триады является критерием принадлежности к данной группе<sup>10</sup>. Суммарный доход может варьироваться достаточно широко, стоимость каждого из благ также, критерияльным является наличие всех трех.

— *Это не всегда может быть дом, может быть квартира, но машина, дача.*

В этом отношении требования и стандарты за последние несколько лет, как показало исследование, не изменились. Изменениями можно считать «размягчение» требований к каждому из компонент. Четыре-пять лет назад считалось, что жить представитель среднего класса может только в собственном доме (коттедже) либо в новой большой городской квартире.

В нынешнем исследовании попытки части респондентов выдвинуть такие же критерии относительно жилья встретили сопротивление. Респонденты настаивали, что к среднему классу можно принадлежать, имея в том числе одно-, двухкомнатную квартиру. (Но возможна и большая многокомнатная квартира с двумя и даже тремя туалетами.)

Такое же ослабление критериев коснулось автомобиля. Ранее критерием было непременно наличие автомобиля иностранного производства («иномарка»). Отечественные автомобили считались признаком других социальных групп (например, «советского среднего класса»). Теперь считается вполне приемлемым владеть и собственно отечественным («советским») автомобилем, и автомобилем иностранной марки, но произведенным в России, или собственно «иномаркой».

Наконец, в отношении загородного дома можно отметить те же перемены. Помимо нового загородного дома, «родительская дача» — перестроенная или перестраиваемая — также является приемлемым вариантом.

Добавим, что в отношении требований к одежде и аксессуарам наблюдаются те же феномены. Знаковость, символическая значимость этого атрибута снижается. Часть людей по старой памяти называет марки, бренды, но поддержки это не находит. Более существенными требованиями оказываются не символические, а функциональные. Снимаются (и осмеиваются) некоторые табу, например, запрет покупать одежду на рынке (раньше разрешалось только в магазине или в бутике).

<sup>10</sup> Проверка средствами количественного исследования показывала, что обладатели вышеназванной триады благ все без исключения помещали себя в подразделы среднего слоя. При этом собственники старых советских благ оказывались в основном в «среднем среднем», собственники этих благ в их новом, постсоветском варианте — в «верхнем среднем». Именно его некоторые наши заказчики — специалисты по культуре потребления в разных странах — и предлагают считать собственно российским средним классом.

Высшее образование, профессия и даже занятие/должность такой высокой корреляции с самоопределением себя как «высший средний» (то бишь «средний класс») не дают.

За ослаблением названных критериев можно видеть несколько важных процессов, идущих одновременно.

Прежде всего это «взросление» класса. Известно (и проверено на опыте «новых русских»), что на первых фазах сложения социальной группы требования к поддержанию групповых стандартов потребления, символов групповой принадлежности наиболее примитивны и жестки. В отношении среднего класса это выразалось, например, в наличии «модных марок» одежды, в превращении обуви и часов в знаковые элементы мужского облика.

Сейчас, как сказано, наблюдаются лишь следы такого отношения к этим атрибутам.

Менее жесткими стали и другие критерии принадлежности к среднему классу. Доход как таковой не столь важен. Важнее распоряжение этим доходом. Теперь заходит речь не только о потреблении, но и о вложениях денег. Значительная часть тех, кто относит себя к среднему классу, приобретает недвижимость в качестве средства вложения денег. Про способы проведения свободного времени, места отдыха и прочее говорится, что *люди выбирают сами, кто как*. Фиксируется одновременно существование нескольких мод. Одни еще *ездят на пляжи*, другие уже перешли к *культурному туризму*. Одни продолжают осваивать места по всему земному шару, другие начали возвращаться к отдыху в отечестве. Иначе говоря, внутри среднего класса начали появляться подгруппы, собственная внутренняя структура, социальный контроль по этим параметрам стал переноситься с уровня группы в целом на уровень подгрупп или интернализироваться, вместо мод стали появляться вкусы, словом проявилась классическая феноменология образования больших социальных общностей.

### Место среднего класса на общественной лестнице

Нашими респондентами обсуждалась картина стратификации в российском обществе, и им предлагалось указать, какие социальные категории, по их мнению, находятся на более высоких ступенях, чем средний класс, а какие — на более низких.

Слоями и группами, которые находятся на более высоких социальных ступенях, называют, как правило, две категории. Мы можем назвать их буржуазия и бюрократия, правда, респонденты никогда этими определениями не пользовались. Они выражались так:

- *большой бизнес;*
- *частные предприниматели;*
- *хозяева предприятий, крупных предприятий;*
- *банкиры.*

Другая категория:

- *политики высокого ранга;*
- *депутаты;*
- *чиновники;*
- *работники администрации;*
- *правительство, администрация.*

Очень показательно, что «выше» теперь не одни «олигархи» и «новые русские», как это казалось среднему классу несколько лет назад, а заменившие их «банкиры» и «крупный бизнес», а также вообще не упоминавшиеся тогда целых два слоя бюрократии: «чиновники» и «администрация».

С раздвоением федеральной власти на президентскую и премьерскую части может как-то поменяться статус президентской администрации, что в свою

очередь как-то скажется и на делах на региональном уровне. Но если говорить о ситуации, зафиксированной исследованием, — а это ситуация, складывавшаяся на протяжении двух сроков путинского правления, — то слово «администрация» приобрело ясное значение эквивалента слову «власть», при этом не в отвлеченном, а в конкретном смысле слова применительно к данному уровню административной иерархии. Характерно, что средний класс принимает эту власть = администрацию не только как власть, но еще и как авторитет.

Респонденты в регионах говорили о превращении высшей (краевой) бюрократии в буржуазию. Никаких возражений, надо отметить, этот переход у респондентов не вызывает, скорее, напротив. Человеческий тип предпринимателя им ближе, чем тип чиновника. Более того, как показывает исследование, наши респонденты из среднего класса, занявшись в свое время бизнесом, пережили существенную трансформацию во всей своей интеллектуально-эмоциональной сфере. Они помнят и ощущают этот переход до сих пор. (Он был так труден, что в мечтах, как некоторые признались, они бы вернулись назад, на свои должности научных сотрудников и инженеров.) Для них это было движение от нормального советского человека к человеку новой формации, от менталитета служащего — де-факто нормативного и доминантного в позднесоветское время — к менталитету предпринимателя. Поэтому подобный переход, совершаемый теперь каким-либо из служащих, им понятен и ими приветствуется.

— *Во-первых, нужно поменять мышление. Потому что к среднему классу, по прогнозам правительства, относится и категория служащих. Но «служащие» и «богатые» — категории полярные и несовместимые.*

Изменилось и отношение к тем, кто стоит выше, потому что богаче. Точнее, оно стало более сложным. С одной стороны, сохранилось презрительное отношение к тем, кто разбогател не в результате собственных усилий (в отличие от среднего класса):

— *Тот, кто к деньгам имеет доступ.*

— *У кого дяди и тети.*

Но, с другой стороны, проявилось уважительное отношение к более крупному бизнесу. Во-первых, объективно оценивают их более широкие возможности в смысле маневра средствами. А во-вторых, ценят другой тип обращения с деньгами:

— *Классы, которые выше, обладают немножко другим мышлением, т. е. для них деньги — не средство потребления, а средство инвестиций и вложений. Люди (из высших классов) умеют рисковать, обращаться с деньгами, инвестировать, заставить деньги работать.*

— *Я хотел сказать, что у того класса более определена цель, чем у нас, потому что они в своей стихии — свою стихию развивают, мы же, по сути, получаемся, только определяемся, чего добиться.*

Ситуация на прошлом этапе определялась тем, что средний класс чувствовал свое моральное превосходство над теми, кто над ним, так как их статус определяли незаработанные деньги. Но у этого высшего имущественного класса средний брал для подражания (в более скромных масштабах) потребительские стандарты.

Теперь, как мы видим, в качестве объекта для подражания в потребительском поведении выступила и бюрократия. А в качестве образца предпринимательского поведения стал рассматриваться крупный бизнес, к которому уже не применяют негативно окрашенное определение «олигархи». Против «олигархов» средний класс прошлых лет стоял плечом к плечу со всем трудящимся классом. Теперь же он свидетельствует свое уважение к крупным бизнесменам с позиций

среднего и малого бизнеса — как более старшим по рангу, опыту и масштабам дела. Очевидно, такие перемены надо связывать не столько с судьбой среднего класса, сколько с процессами в более высоких статусно-доходных слоях.

Можно предположить, что экономические успехи последних лет, чем бы они ни определялись, приносили обогащение в первую очередь в верхние слои общества. Для развития крупного бизнеса условия оказались наиболее благоприятными. Судя по реакциям наших респондентов, на этих высших уровнях происходило не только повышение потребления, но и освоение этих средств как капитала, развитие собственно предпринимательства, бизнеса как профессии.

Насчет того, кто расположен на статусной лестнице ниже, чем средний класс, не было согласия. Для одних социальное дно совсем близко, для других ближайшие соседи по шкале — *пенсионеры*. Третьи высказали самую распроданную точку зрения в современной России:

— *работники бюджетных организаций.*

Можно думать, что дело не только в том, что по шкалам дохода или потребления это ближайшие к ним группы. Скорее, это бывшие «одноклассники» по пребыванию в советском среднем классе — городской служилой интеллигенции. Но нынешний средний класс — это те, кто оттуда ушел, а «бюджетники» — те, кто остались.

Характерно, что здесь же предлагается объяснение бедственному положению масс народа:

— *Промышленности как таковой нет, какой может быть достаток у народа?*

Объяснение, как видим, относится к очень характерной постиндустриальной ностальгии по индустриальному этапу. Объяснение кризиса и прочих социальных бед тем, что *развалили промышленность, заводы стоят (или лежат)*, является общепринятым. Часть представителей среднего класса разделяет с широкой публикой эти воззрения. Они, как можно заметить, имеют типичный патерналистский характер. (Но только в перевернутом виде.) Никакой ответственности за происходящее в стране у говорящего быть не может, поскольку без его участия и согласия некие силы все развалили, его бросили на произвол судьбы.

Но в дискурсе среднего класса, что было выяснено еще несколько лет назад, по поводу нижележащих слоев есть совсем другой подход.

— *У нас есть люди, которые не хотят работать, но хотят деньги получать.*

— *Только «хочу-хочу», а начинать по крупиночке, по ступенькам — их нет.*

*Им [тем, кто ниже] комфортно, удобно в этой позиции, Желание есть, но только «хочу», а действий никаких.*

Представители среднего класса, создававшие свое достояние «по ступенькам», сравнивают себя с ними и находят основание для превосходства.

— *Мне кажется, что как раз мышление у среднего класса выше.*

*Малоимущий слой населения либо не замечает возможностей, либо просто... не хочет их замечать.*

Ограничимся заключением, что проблематика формирования предпринимательского класса сложна в любом обществе. В нашем она дополнительно осложнена тем, что черты политической системы, господствовавшей на протяжении трех поколений, были трансформированы в когерентные им антропологические характеристики. И наоборот, антропологические, личностные, характерологические, возможно, даже психофизиологические черты и синдромы приобретали закрепленное политическое измерение и оценку. Инициативный подвижный тип, как показало исследование, и сей-

час еще должен себя утверждать вопреки этим сохраняющимся культурным следам былой политической системы. (Вейния в сторону ее реставрации до изучаемых слоев еще не дошли или не осознаны здесь.)

### Оценка своих перспектив

В проблематике групповой идентичности изучаемой части российского общества играет особую и значительную роль тот факт, что это первое поколение современного среднего класса. Эти люди, как и в свое время «новые русские», перешли в новое социальное положение уже взрослыми. *И все бросились зарабатывать деньги.*

Так, в дискуссии о том, в каком возрасте выходить замуж, заводить детей, женщины-предприниматели указали «современные» нормы — выходить замуж ближе к 40, тогда и рожать, иметь двоих-троих детей. Но сами они находятся в другой демографической ситуации (браки и рождение единственного ребенка в 22–25 лет). *На нас не смотрите, ведь мы еще оттуда.* Ощущение новизны своего положения еще не прошло.

— *Поскольку средний класс только формируется, мы все находимся в том поколении, когда только зарабатываем материальные ценности. Если сравнивать с заграницей, там средний класс уже «дома». И все. И они больше могут жить в свое удовольствие.*

На этом фоне интересны сигналы о том, что какая-то часть среднего класса в столице уже закончила период первоначального накопления.

— *Во многом очень успешные, но очень уставшие.*

— *Многие уже отказались от гонки за материальными ценностями и выстраивают свои потребности таким образом, чтобы тех денег, которые они зарабатывают пассивным способом, сдавая квартиру, например, им хватало.*

— *Я боюсь, это московский синдром, потому что питерский средний класс на подъеме, на энтузиазме.*

В ходе дискуссии ставился вопрос относительно перспектив среднего класса в целом. Вопрос рассматривался в том числе в связи с известным респондентам заявлением высших руководителей страны о том, что к 2020 г. средний класс у нас составит 60% населения. Поскольку вопрос о динамике и перспективах своего существования как класса респонденты напрямую связывали с экономической (иногда и социально-политической) ситуацией в стране, сюда примкнула и тема стабильности.

Необходима оговорка: приводятся фрагменты из исследования, проводившегося до развития кризисных явлений в стране.

Вот вполне оптимистические мнения об экономической ситуации в одном из регионов:

— *Уровень у нас улучшается. Раньше среднего класса было процентов 15, действительно среднего. Сейчас это число увеличилось значительно, уровень поднялся. Но это в нашем крае.*

Позитивная динамика ожидается и по стране в целом:

- *больше стали зарплатить;*
- *люди стали больше путешествовать;*
- *люди могут позволить себе такие машины, каких раньше не было;*
- *жилье, машины.*

**В ближайшие три-пять лет доля среднего класса в России вырастет или уменьшится?**

- *Вырастет однозначно.*
- *Вырастет.*

- *Растет, растет.*
- *Это будет зависеть от экономической ситуации в стране. Если она сохранится, то, я думаю, изменения будут, но незначительные, в положительную сторону.*

Много говорилось о том, что перспективы роста среднего класса связаны со стабильностью. Дискуссии о стабильности показали, как и следует ожидать, что это категория-дериват, чаемое благо, недостигаемое в силу того, что кажется людям реальностью, такой же, как хорошая погода или устойчивая конъюнктура, а на деле есть их проекция, описание их беспокойств и неуверенности.

Некоторые респонденты указали в своих ответах на невозможность стабильности при ее желательности:

— *Я думаю, что стабильность для нашего общества желаемая, конечно, но невозможна, потому что любое развитие рыночных отношений не предусматривает стабильности.*

— *А неоткуда взяться стабильности. Неоткуда!*

Поэтому стабильность всегда либо в прошлом, либо в будущем, либо в воспоминаниях, либо в надеждах.

О стабильности как о главном достижении путинского периода говорили многие (хотя, как увидим, не все). Но у двух разных эшелонов среднего класса было различное отношение к ней. Предприниматели и самозанятые твердо связывают свое положение и достижения с собственными усилиями либо со счастливым стечением обстоятельств. Конъюнктуру 2000—2008 гг. никто из них не отмечал специально как особо благоприятную, из ответов на вопрос о том, какие годы они считают наиболее успешными, можно сделать вывод о том, что у большей части из них бизнес наиболее успешно развивался в 2002—2006 гг. Но и эти респонденты не видят прямой связи между «успехами российской экономики» и собственными успехами. Саму стабильность они рассматривают как всего лишь отсутствие потрясений.

По-другому обстоят дела у такой категории респондентов, как государственные служащие — руководители среднего звена в госучреждениях столицы. Эта часть среднего класса связывает 2000—2008 гг. с наибольшими успехами и достижениями в сфере потребления и благосостояния. Это именно они лидируют по ощущению *стабильности всех сторон жизни*. Сравнение самоотчетов, данных подгруппой предпринимателей и подгруппой солидных госслужащих, подтверждает догадки о том, что сложившийся в стране к началу 2000-х гг. хозяйственно-политический порядок, который называли государственным, или бюрократическим, капитализмом, за последующие годы стал существенно больше государственно-бюрократическим и существенно меньше — капитализмом. Так или иначе, именно бюрократы на верхних ступенях оказались основными бенефициарами этого вполне особенного периода отечественной истории.

Хотя респонденты ожидали роста среднего класса, намеченный в выступлениях высших руководителей страны рубеж: к 2020 г. превратить абсолютное большинство населения страны в средний класс — встречен скептически многими участниками.

**Руководство страны ждет и предполагает, что к 2020 г. средний класс будет составлять в целом по стране 60–70%. Ваша оценка?**

- *Не верю.*
- *Трудно верится.*
- *Смотря кого считать средним классом, каковы критерии оценки.*
- *Мне кажется, срок очень маленький.*

— 60% вряд ли. Слишком маленький срок. Конечно, меняется мышление, но за 10 лет достичь среднего уровня, исходя из того, что сейчас 20%?! Я считаю, что цифры преувеличены.

— Очень мало времени, даже если сравнивать с другими странами, у них это из поколения в поколение передавалось, а мы...

— На сегодняшний день, конечно, что-то заложено, какой-то фундамент есть, но до 60% вряд ли.

Есть и «теоретические» возражения.

— Мне кажется, что 60% нереально. Если, допустим, 60% будет только средний класс, он должен за счет кого-то жить. Мне кажется, система нарушится, не получится.

— Баланс нарушится.

Достаточно часто даже оптимисты находили чрезмерным оптимизм властей.

— Рост будет все равно, но не факт, что на 60%.

— Они (ожидания) верны, только завышены.

Находились и поводы для полного согласия с этой программой. Но ее считали выполнимой при возникновении принципиально иных условий:

— Иностранные эксперты говорят, что как только в мире упадут цены на нефть, у нас будет больше возможностей для созданий нормальных условий для бизнеса.

Встречались рассуждения, подводящие вполне серьезную базу под пессимистический прогноз. Один из участников отмечает, что ингибирующий эффект от вмешательства властей в экономический процесс подрывает воспроизводство предпринимательского класса.

— Мне кажется, что наша страна развивается по пути государственного капитализма. Власти сильно влияют на рыночные механизмы. В силу этого, конечно, у подрастающего поколения не вырабатывается желание работать и начинать свой бизнес самостоятельно. Поэтому и не будет развития. И мы зайдем в тупик.

Но наряду с этим есть категория ответов, в которых также содержится апелляция к власти и выражение упований, надежд на ее регулирующее влияние.

— И как говорит Путин, а сейчас и Медведев: все больше и больше развивайтесь, и меньше препонов будет.

— Вроде правительство старается средний класс нарастить.

— Да, потому что Путин говорил, что надо поднимать именно среднее предпринимательство, чтобы лучше развивалась экономика, — это слова из его выступления.

Респонденты фиксируют разрыв между обещаниями/указаниями/сигналами высшей власти, и действиями ее нижних эшелонов — тех, с которыми им приходится непосредственно иметь дело:

— А я считаю, что власти вроде бы хотят помочь малому бизнесу и в то же время его потихонечку душат.

Предприниматели отмечали усиление поборов после того, как прозвучало обещание Д. Медведева избавить малый бизнес от лихоимства чиновников.

— После обещания [Д. Медведева] о том, что мелкий бизнес перестанут трогать, что перестанут с проверками приходить, мы-то, конечно, были рады. А они [«проверяющие»] сначала немножко притихли, а потом так навалились! Чтобы успеть, потому что, мы не знаем, что будет завтра.

### Политические взгляды

Политические взгляды «среднего класса из учебников» должны быть либеральными. Либерально-консервативными по желанию одних теоретиков из

этого класса, либерально-прогрессистскими — по желанию других. Миддл-классовая этика и эстетика, как и политические предпочтения, в любом случае должны отличаться устойчивостью и основательностью.

Если сделать шаг назад и посмотреть на те же явления в рамках предшествовавших политических парадигм, то средний класс предстанет в качестве «мелкобуржуазного», а его политическим взглядам будет приписываться, напротив, неустойчивость, ненадежность, склонность к крайностям, «политической истерике», экстремизму (не в нынешнем смысле слова).

Наконец, если видеть в среднем классе «обывателей», «мелких лавочников» и «мелкое чиновничество», то по отечественной традиции от них следует ожидать склонности к ультраконсервативным крайнеправым взглядам с приверженностью к ксенофобии, урапатриотизму, великодержавности, монархическому строю и т. п.

Эти исторические прецеденты, похоже, не описывают воззрения современного среднего класса, хотя в них можно найти элементы всех вышеназванных тенденций.

Исследование показывает, что у представителей среднего класса нет никаких особенных или собственных политических взглядов. Они также не едины в своих политических воззрениях. Если их что и объединяет, то это сниженный (по отношению к нашим ожиданиям) интерес к политике.

— *А мне как обывателю все равно. Если мне хорошо жить в стране — этого достаточно. Я, по-хорошему, не должна знать, кто у меня президент. Я должна получать достойную зарплату, воспитывать детей и все иметь.*

— *Мне вообще кажется, политика своей жизнью живет, а средний класс своей.*

— *У нас есть очень много тем, которые можно обсудить, а до политики обычно дело не доходит.*

— *Люди перестали верить власти, уделять внимание политике, перестали смотреть телевизор.*

— *Просто все отлично понимают, что власть не права. Политикой интересуются в той мере, в какой это людей касается.*

Средний класс демонстрировал различные варианты отношения к выборам. Наиболее важным с точки зрения интересов настоящего исследования, очевидно, надо считать стремление быть лояльными к власти и признать, одобрить подмену выборов символической демонстрацией этой лояльности. Примечательно, что это признание всегда сопровождается оговоркой, призванной показать, что субъект сохраняет за собой готовность к критике. Этим доказывается, что лояльность носит вынужденный характер и пришла на смену совсем иной системе взглядов, задававшей прежнюю (в духе 1990-х) идентичность среднего класса.

— *Понимаете, Медведев так и так бы прошел. Зачем-то ему еще процентов добавили.*

— *Зачем нужны такие затраты на выборы, если он заведомо будет президентом?!*

Были и прямые критические высказывания.

— *Плохо то, что, во-первых, информации нет достоверной, а отсюда все что угодно можно творить.*

— *Убрали «против всех», не дают высказаться.*

Но отношение других участников на фокус-группах к таким высказываниям было, как правило, подчеркнуто отчужденным. Их никто не оспаривал, но никто и не поддерживал. Они повисали в воздухе.

Все небогатое разнообразие политических позиций среднего класса укладывается в четыре ответа на вопрос:

**Вы поддерживаете ту политическую силу, которая сейчас находится у власти?**

- *Нет, если мы не ходили, значит, не поддерживаем.*
- *Нет, если бы мы ходили, то не отдали бы свой голос за нее.*
- *Нет такой привычки — ходить на выборы, средний класс аполитичен.*
- *Все равно, действующую власть так или иначе приходится поддерживать среднему классу.*

Как видим, представлены основные позиции, и сам факт отсутствия действительного разнообразия этих позиций говорит о том, что мнения представителей среднего класса по этим вопросам не отличаются от мнений всей публики в целом.

Как уже говорилось, российский средний класс, по крайней мере на сегодняшнем этапе его развития, не отвечает стандартным представлениям о его либеральной политической ориентации:

**Лет 10 назад люди такого типа, как вы, поддерживали демократов, либералов. Это так?**

Был получен весьма развернутый ответ:

— *Лет 10 назад немного другая ситуация со средним классом была, его было не так много, и люди, которые хотели быть средним классом, хотели, чтобы в стране происходили необходимые им экономические реформы, и эти партии были локомотивом демократических изменений. Почему реформаторы ушли? — они сделали свое дело. Почему они не появятся снова на политической сцене? — те преобразования, которые тогда были необходимы, им уже не нужны.*

Есть и ответ, отказывающийся либералам в актуальной востребованности, но оставляющий надежды на будущее:

— *Мне вот кажется, эти ребята пришли не в свое время, и они уйдут. Может быть, пройдет время, и, может быть, уже не они, но люди с таким мировоззрением опять появятся.*

В унисон соответствующим мнениям в широкой публике, некоторые утверждают, что они за демократов, но «современных»:

— *Ну, мы же Путина поддерживаем, и Медведева тоже.*

Но вообще ответом об отношении к демократическим силам в основном являются заявления о собственной аполитичности:

- *Я вообще ни с какими партиями. Не верю никому.*
- *И я тоже.*
- *Я беспартийная.*
- *Да, только бизнес.*

Итоги дискуссии по этой теме подводит прямой ответ на прямой вопрос:

**Если появляется партия, которая говорит: «Мы за рыночные реформы, за дальнейшее развитие свободного предпринимательства», то...?**

— *Никто не поверит этой партии.*

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

### Потребление как критерий

В своем «классическом» историческом варианте — в Западной Европе и Северной Америке в XX в. — средний класс, сложившись, выработал сильную и определенную идеологию, тип мышления, эстетику и характер вкусов. Его

идеология (как в свое время так называемая мелкобуржуазная идеология) оказалась настолько сильной, что внутри себя доросла до высоких форм собственной философии и культуры, а также оказалась способна к экспансии вовне. Об этом свидетельствовали дискуссии, скандалы по поводу ее «наступления», множественные протесты и пр.

В российских обстоятельствах, как приходилось отмечать, средний класс складывался с самого начала с примечательной пустотой на месте, где должны закладываться идеология и производные от нее политические, эстетические и прочие взгляды.

Собственное и неповторимое в этосе среднего класса связано с предпринимательской активностью части его членов. Члены этой общности больше, чем другие в российском обществе, верят в свои силы. В какой-то мере эти черты самопредставления характерны и для других частей класса. Средний класс воспринимает себя как находящуюся в середине общества группу, но слабее, чем раньше выражает мнение **о своей образцовости, авангардности.**

На протяжении последних лет многократно отмечался сравнительно медленный рост массовой (нижней и средней) части предпринимательского класса (по некоторым воззрениям, нулевой рост, стагнация, а то и убыль). Столь же часто отмечался активный рост бюрократии, чиновничества. Здесь можно говорить и о количественном росте этой социальной группы, и о накоплении ею всевозможных форм социального капитала. Так называемые служащие (а ими у нас называются только служащие в государственных и муниципальных учреждениях) во многих случаях близки по доходам к представителям среднего класса из сегмента самозанятого населения. С учетом сравнительно молодой и бедной культуры потребления эти категории при принципиально разных источниках своего благосостояния именно в аспекте потребления обнаруживают себя неразличимыми.

Как было сказано, средний класс задается через признаки и критерии потребления. Российский средний класс потому не мог не принять в себя значительную долю служащих. Не делая попыток рассчитать соотношение «членов среднего класса» по их социальному положению и источникам дохода, рискнем предположить, что в российском случае доля государственных служащих в нем будет очень высока. Точнее надо сказать так, что в российском обществе в целом соотношение самозанятых и состоящих на государственной службе резко сдвинуто в пользу вторых. Соответственно, в том социальном сгущении, которое получает сейчас наименование «средний класс», присутствует эта особенность.

Та часть среднего класса, которая принадлежит к предпринимателям, а значит, собственникам, по самой специфике их занятия обязана относительно резко отличаться по доходам и способу их получения от людей, работающих по найму, тех, кто окружает предпринимателей. Наше исследование достаточно ярко показало, что эти люди сознают свое отличие, свою миссию, ответственность и пр. от остальных, не являющихся предпринимателями.

Что касается служащих, в их среде наблюдаются значительные различия между находящимися на разных концах карьерно-статусной лестницы. Но резких границ на этой шкале нет. Потому часть служащих, которая может быть отнесена по своим характеристикам потребления к среднему классу, во многих других отношениях не видит и не имеет границ с менее зажиточными представителями многочисленной категории служащих.

Дополнительно отметим следующее. Исследования недавних лет показывали, что присоединяющиеся к некогда четко очерченной группе новые слои (также считающие себя и называемые другими «средним классом») не имели таких четких моделей идентификации. Они присоединялись к «первому» среднему классу в основном по признаку сходного уровня дохода и, соответственно, потребления. Ведь по бедности нашей социальной жизни этот исходный средний класс с исчезновением «новых русских» со сцены остался единственным носителем образцов потребления.

С учетом продолжающихся дискуссий об объеме и внутреннем составе среднего класса, а также о его месте в обществе мы можем предложить в качестве рабочего приема следующее представление.

Каковы бы ни были размеры собственно среднего класса, его ядра, относительно которого имеется наибольшее согласие по поводу принадлежности к среднему классу, вокруг него, безусловно, находится широкая периферия. Это «протосредний класс», как предлагают называть его одни исследователи. Это часть населения, которая ориентируется на средний класс как на свой социальный идеал.

В значительной мере эти ориентации сосредоточены в сфере потребления и потребительских стандартов. В какой-то степени средний класс служит образцом в плане поведения, деловой культуры, рациональности. Существенно, что в ходу, по сути дела, всего один, пусть и обширный, набор образцов, и разница состоит в полноте усвоения этого набора.

Указывая именно на потребление и на предметы потребления как на критерии определения и самоопределения группы, называемой (нами) «средний класс», мы тем самым указываем на приоритет таких критериев перед иными (образование, профессия, собственно доход и др.).

Повторим, что теперь, после того как проведен цикл исследований по «среднему классу», можно с еще большей уверенностью указать на то, что в России, как и в некоторых других странах, к «классическому» составу среднего класса из самозанятых людей и менеджеров больших фирм прибавляется все больше государственных служащих. Их сближение происходит именно на основе равных возможностей потребления. Результатом чего и становятся одинаковые модели потребления.

## Этос

История последних фаз советской эпохи способствовала тому, что именно массовая бюрократия, служащие превратились в модальный тип «советского человека» — человека вообще, каким его представляли себе в Советском Союзе. В современной России, не успевшей за годы после распада СССР полностью выстроить собственные институты, а потому и собственные взгляды, вкусы, ценности, публика сейчас вынужденным образом заимствует и пускает в новый социальный оборот воззрения, ход мысли, социальные расклады давно, казалось бы, оставленной действительности. Это вполне относится к комплексу представлений, связанных с положением служащего в его качестве человека, собственно человека<sup>11</sup>. Благодаря сочетанию указанных

<sup>11</sup> Характерно, что социальным идеалом для молодых людей стал и продолжает быть кто-либо из представителей среднего класса — юрист, экономист, банкир. Фактически же многие из молодых людей предпочитают карьеру государственного служащего и в этом качестве вливаются на определенном этапе в средний класс.

обстоятельств современный российский средний класс оказывается связан с обществом в целом, а член среднего класса — с «человеком вообще» именно через этос госслужащих.

Для невозникновения собственной идеологии у среднего класса есть несколько причин — от исторического и общесоциального до прямо политического рода. Сказанное выше призвано объяснить, почему при отсутствии своей специфической идеологии российский средний класс на ее месте имеет тот комплекс взглядов, принципов, ценностей, а также символических средств, который сейчас выступает в качестве всеобщего (общероссийского, общенационального) либо «никакого», невидимого, как воздух. Но при этом заданного своим основным и модальным носителем — госслужащим.

Латентная «государственность» этой массовой системы взглядов, массовой культуры может быть без труда усмотрена, начиная с той фокальной роли, которую играет в ней понятие государства. В силу описанных выше причин эта система взглядов оказывается и национальной, то есть ей можно приписать качества российской, русской, славянской — словом, «нашей».

Мораль и нравственность среднего класса, его взгляды в нынешней России не отличаются, как показывает наше исследование, от этого комплекса. Из этого следует несколько важных социальных обстоятельств. Российское общество, находясь по ряду признаков в постиндустриальной фазе, в части культуры оказывается (довольно неожиданным с точки зрения социологической классики образом) обществом с массовой культурой и в определенном смысле — массовым обществом. Это, как известно из упомянутой классики, обычно есть признак и атрибут обществ на индустриальной фазе, фазе массового промышленного производства и пр. Российское общество, имея весьма специфическую экономику, скомбинированную из малого, но высокодоходного сырьевого сектора и большого низкооборотного сектора сервиса и госслужбы, в плане механизмов культурного и символического управления представляет собой слепок с иного общества. За неимением других моделей оно использует советские матрицы. В итоге, с образованием среднего класса в нашем обществе проступила и распространилась феноменология отнюдь не миддлкласса, а махрового массового общества и массовой культуры с символическими формами, настолько анахронистичными, насколько они выглядят и воспринимаются «родными».

### **О стабильности**

Идеал стабильности, как показывали наши исследования, есть форма зависимости россиян от власти. Расхожие объяснения, чем плоха нестабильность — *отсутствием уверенности в завтрашнем дне* — уводят от подоплеки истинного страха нестабильности. Нестабильностью называют на самом деле ситуацию, при которой россияне не уверены в незыблемости власти. Нетвердая власть или безвластие воспринимается как национальное бедствие.

Бедствие, но, не катастрофа. В этих обстоятельствах включаются резервные программы гражданского самоспасения. В таких и именно в таких обстоятельствах бывшие служащие получают общественную санкцию на занятие таким позорным, неподобающим делом, как *спекуляция*, торговля.

Именно в таких обстоятельствах дебютировала значительная часть современного малого и среднего предпринимательского класса, а значит, среднего класса. Но эти обстоятельства помечены в нашей культуре негативным знаком. Стабильность же воспринимается позитивно. И в силу названных

причин стабильностью называется не незыблемость цен или курса рубля, законов или правоприменительных практик. Стабильностью называется убеждение в прочности власти.

Средний класс в России, как показало исследование, **не имеет и не собирается иметь собственные политические взгляды**. В этих обстоятельствах политический лидер, который стал бы себя позиционировать как лидер среднего класса, мог бы без труда заявлять себя и как лидер всех. Собственно, об этом свидетельствуют редкие, но характерные попытки объявить, что В. Путин или Д. Медведев — политики (от, из, для) российского среднего класса. Это так же верно, как и то, что это политики «ничьи», президенты «всех россиян».

**Склонности поддерживать партию оппозиции (даже если бы она существовала) средний класс не проявляет**. К либеральной оппозиции 1990-х гг. и первых годов нового века интереса не выказывает. **Никого из политиков не считает «своим» и собственных политиков иметь не собирается**. Доверяет нынешнему руководству страны. Представители среднего класса в целом не ждут в ближайшее время фундаментальных перемен. Но на глубинном уровне остается надежда, что когда-то либеральные ценности вернуться на свое место.

Как известно из опросов общественного мнения, «стабильность» являлась основным дефицитом и основным желаемым социальным благом для самых широких слоев общества, чье существование было расшатано пертурбациями 1990-х гг. Стабильности искал и правящий слой, до поры не уверенный в основательности своего положения и прочности создаваемого нового режима.

В этих условиях пришлось как нельзя более кстати идея о среднем классе как основе стабильности в обществе. Именно средний класс, как ориентированный на потребление и другие консервативные ценности, представлялся хорошей опорой и для общества, и для политического режима.

Рост популярности идей о роли среднего класса явно обгонял рост самого среднего класса. Он мог соревноваться только с ростом возражений по поводу самой возможности существования среднего класса в России, применимости этой социальной квалификации к российским социальным феноменам и т. п.

Политическая потребность в стабильности была, наконец, удовлетворена — если судить по реакции широкого общественного мнения. Можно указать на то, что нашедшиеся для этого средства имели совсем иную природу, нежели создание «крепкого среднего класса» на базе малого и среднего бизнеса (как это мыслилось авторами соответствующих идей).

Если говорить о массовых социальных процессах, то шло ускоренное размножение категории государственных служащих. Успокоение общества и обретение им чувства стабильности произошло, что не странно для России, на почве укрепления государства и его институтов, прежде всего силовых. Тому же способствовало отчетливое усиление централизации, концентрации власти и сосредоточение ее в символической точке — фигуре высшего должностного лица. Удовлетворение такой конструкцией россияне устойчиво и с нарастающим энтузиазмом выражали на протяжении восьми лет правления В. Путина.

Размножившийся в эти годы средний класс выступил не основой стабильности, а ее едва ли не главным потребителем, в этом смысле благополучателем. Вместо классической схемы: многочисленный средний класс с прочными экономическими позициями создает массовую консервативную политическую партию, которая выдвигает и прочно поддерживает «свою» политическую власть, — произошло иное.

Власть своими средствами укрепила свои позиции, в том числе за счет поддержки слоев, многократно более массовых, нежели средний класс. Далее власть создала собственную массовую политическую партию, но не на социально-классовой основе, а на основе политической лояльности и контроля. После реализации этих задач власть выдвинула (среди прочего) лозунг умножения среднего класса и превращения его в социальный гегемон (60–70%) к 2020 г. Средний класс демонстрирует полную лояльность к власти, но, как неоднократно отмечалось, этот социальный план пока не принял. Стабильность он воспринимает не как результат собственного существования, а как его условие. Соответственно, гарантом стабильности этот класс видит не себя, а власть.

### **Средний класс для общества в целом**

Появление в российской действительности среднего класса, превращение его имени в ценностно окрашенную семантему, годную для риторического употребления, имеет такие следствия. Во всеобщую и массовую культуру теперь легко и социально-обоснованно проникают элементы, которым полагается быть атрибутами культуры среднего класса. Это касается как стилей массового поведения, так и жаргона политиков. Но в то же время средний класс, растворенный в описанной выше массовой культуре, не имеющий своих идеологических и культурных барьеров/фильтров, вынужден принимать ее во всех ее проявлениях. Что в свою очередь выражается в стилях массового поведения его членов и в жаргоне «его» политиков. Исследование подтвердило, что представители среднего класса не имеют полагающегося им иммунитета к массовой культуре/идеологии и пользуются ею как/вместо собственной. Мы застаем средний класс на весьма интересной фазе. Проходит процесс его становления, опривычивания и одновременно утрачивания им своей специфики как группы с собственной ментальностью. **Процесс, который можно было бы считать становлением среднего класса в России, может одновременно расцениваться как процесс его растворения в обществе в целом.**

Закончим тем, с чего начинали. Возникновение среднего класса в России лучше всего удостоверено обилием заявлений о его отсутствии, о неправомерности употребления этого термина в наших условиях и т. п. Как отмечалось, даже наши респонденты готовы использовать это словосочетание как самоназвание только с неперенными оговорками.

Отрицание среднего класса является таким же социальным фактом, как и его утверждение. Участвовать в споре на любой из сторон бессмысленно. Напротив, **фиксировать группу социальных и культурных феноменов, фокусирующуюся в современной России вокруг этого топоса, — интересная и социально важная работа.**

### **ЛИТЕРАТУРА**

*Левинсон А. Г. и соавт.* О тех, кто называет себя «средний класс» // Вестник общественного мнения. 2004. № 5.

Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. Малевой — Московский Центр Карнеги — М.: Гендальф, 2003. — 506 с.

## РОЖДАЕМОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ОТ ПЛАНОВ К ДЕЙСТВИЯМ?

Синявская О.В., к.э.н., зам. директора Независимого института социальной политики  
Тындик А.О., младший научный сотрудник Независимого института социальной политики

*Небольшое число детей в российских семьях и повышение возраста материнства свидетельствуют об усилении свободы индивидуального выбора в репродуктивном поведении. В этих условиях правомерен вопрос о том, насколько хорошо планируется рождение детей в современной России. Могут ли намерения родить ребенка выступать хорошим предиктором будущих рождений? Как на предсказательную силу намерений влияет то, каким образом они измеряются? Какими еще факторами объясняется рождаемость? Анализ проводится на панели двух волн обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе», проведенных в 2004 и 2007 гг. Оценивается вероятность рождения ребенка между волнами у женщин 18–44 лет в зависимости от того, какими были их репродуктивные намерения в 2004 г., при контроле прочих факторов. Результаты свидетельствуют о том, что а) существует тесная связь между степенью уверенности, с которой индивид планирует свое поведение, и последующими действиями, б) отрицательные намерения позволяют лучше предсказать поведение, чем положительные.*

Планируется ли рождение детей в России? Можно ли на основании ответов о предпочтениях в отношении числа детей или планах родить спустя некоторое время судить о будущей рождаемости в стране? Эти вопросы обретают смысл, когда население может и хочет контролировать процесс воспроизводства. Иными словами, если в обществе допускается определенная степень свободы в отношении репродуктивного поведения и доступны средства контрацепции.

В современной России эти условия существуют. И демографическая статистика подтверждает то, что население контролирует процесс деторождения: подавляющее число семей имеет одного или двух детей. А с середины 1990-х гг. материнство к тому же начало стареть: молодежь откладывает появление на свет первенца. До недавнего времени роль играли также интервалы между рожденьями детей [Население России..., 2000–2007].

Советская и российская демография накопила значительный опыт в изучении предпочтений различных социальных групп в отношении числа детей и в сравнении этих предпочтений с фактическим числом детей [Архангельский В. Н., 2006]. Гораздо меньше внимания всегда уделялось календарю рождений и связи между планами родить очередного ребенка и тем, когда это рождение происходит. Отчасти это было связано с тем, что рождение первенца в советское время действительно практически не контролировалось, происходило «случайно» и часто служило основанием для спешного заключения брака [Захаров С. В., 2006]. Другая причина — отсутствие необходимых — панельных — обследований.

Вместе с тем результаты анализа связи между намерениями и рожденьями на основе единственной до недавнего времени панели РМЭЗ показали невысо-

кую предсказательную силу намерений и выявили различные детерминанты намерений и рождений [Рощина Я. М., Бойков А. В., 2005]. Означает ли это, что люди по-прежнему плохо рационализируют свое репродуктивное поведение и их планы расходятся с фактическим поведением или же отсутствуют вовсе? Но как тогда объяснить увеличение возраста материнства? Или же полученный результат отражает слабости инструментария, не позволяющего точно измерить намерения? Такое объяснение полученных результатов не исключали и сами авторы исследования [Рощина Я. М., Бойков А. В., 2005].

Появление нового панельного обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РидМиЖ)<sup>1</sup>, реализуемого Россией в рамках международной программы «Поколения и гендер» и специально предназначенного для изучения демографического поведения населения, позволило вернуться к изучению взаимосвязи репродуктивных намерений и последующего поведения. Центральный вопрос, на который мы искали ответ, состоял в том, могут ли намерения родить ребенка выступать хорошим предиктором будущих рождений? Мы также решали методический вопрос, связанный с изучением предсказательной силы различных формулировок вопросов о репродуктивных намерениях. Полученные нами ответы имеют не только научное, но и практическое значение. Речь идет о том, можно ли использовать регулярное изучение намерений населения в отношении рождения детей для уточнения среднесрочных прогнозов показателей рождаемости.

Статья организована следующим образом. Мы начнем с анализа существующих теоретических и эмпирических исследований данного вопроса, затем охарактеризуем используемые данные и методы, после этого перейдем к обсуждению результатов. При этом нас прежде всего будет интересовать предсказательная сила намерений, тогда как вопрос о факторах намерений и фактических рождений и — шире — о детерминантах рождаемости в рамках этой статьи подробно обсуждаться не будет.

## **ЧТО УЖЕ БЫЛО ИЗВЕСТНО О ВЛИЯНИИ НАМЕРЕНИЙ НА РОЖДАЕМОСТЬ?**

Проблематика ожиданий, предпочтений, намерений и их трансформации в последующие решения иметь или не иметь ребенка (еще детей) не новая в демографической и экономической литературе. Роль репродуктивных намерений возрастает в современных обществах, где снижается давление социальных норм, а следование традициям уступает место свободе индивидуального выбора.

Базовой теоретической рамкой для моделирования принятия решений о рождении детей выступает экономическая теория рождаемости, разработавшаяся Г. Беккером, начиная с 1960 г. [Becker G. S., 1991]. Согласно этой теории, рождение детей есть основная задача семьи, а спрос на детей описывается как функция от их «качества» (качества ребенка, уровень его образования, потребления и пр.), затрат времени родителей на уход за ребенком и полной стоимости производства других благ (денежных и временных затрат на покупку других товаров или услуг). Следует отметить две особенности беккеровского подхода к рождаемости, важные с точки зрения данного исследования. Во-первых, в его моделях предпочтения в отношении количества и качества детей хотя и влияют на фактические рождения, сами

<sup>1</sup> Подробнее см.: <http://www.socpol.ru/gender/about.shtml>.

не моделируются, а выступают как экзогенный и фиксированный фактор. Соответственно, различия в рождаемости между индивидами и во времени объясняются неравенством возможностей и бюджетных ограничений, которые зависят от технологии производства благ в домашнем хозяйстве, цен на рыночные товары (включая ставки зарплаты) и располагаемых ресурсов домохозяйства. Несмотря на то что в работах 1980–1990-х гг., посвященных другим аспектам человеческого поведения, Беккер признавал изменчивость предпочтений под влиянием прошлого опыта человека и его ближайшего окружения [Becker G. S. et al., 1990], его модели рождаемости по-прежнему предполагали неизменность предпочтений [Becker G. S., 1991]. Во-вторых, Беккер рассматривал принятие решений в домохозяйстве относительно рождения детей исходя из общей функции полезности супругов. Иными словами, подразумевалось, что и мать, и отец предъявляют одинаковый спрос на детей, одинаково оценивают альтернативные издержки их рождения и т. п.

Альтернативный подход к экономическому анализу рождаемости развивался Р. Истерлином в его модели «относительного дохода» [Easterlin R. A., 1966; Easterlin R. A., Pollak R. A., Wachter M. L., 1980]. Он признавал изменчивость предпочтений и предполагал, что опыт потребления, приобретенный человеком в детстве и отрочестве, определяет стандарты потребления во взрослом возрасте, и, таким образом, индивидуальные предпочтения отныне рассматривались как изменяющиеся и эндогенные. Этот подход в отличие от предложенного Беккером позволяет объяснять различия в поведении через различия и возможностей, и предпочтений [Pollak R. A., Watkins S. C., 1993]<sup>2</sup>. Тем не менее и эта модель рассматривала домохозяйство как единое целое, не допуская расхождений в предпочтениях супругов.

В отличие от экономической теории в социологии неоднородность предпочтений населения, изменчивость установок, зависимость их формирования от опыта социализации в детстве, влияния ближайшего окружения, референтной социальной группы и собственного жизненного опыта человека не ставились под сомнение. Так же, как само собой подразумевалось, установки влияют на последующее поведение. Механизм этого влияния был разработан в теории планируемого поведения И. Айзена и М. Фишбеина [Ajzen I., Fishbein M., 1980]. В соответствии с этой теорией, связь между группами факторов и последующим поведением осуществляют намерения, которые формируются под влиянием трех групп факторов — установок, субъективных норм и значимости для человека внешних обстоятельств (т. е. осознания ограничений и возможностей).

Сложность состоит в том, что в реальности не все намерения могут быть реализованы [Bongaarts J., 2001; Berrington A., 2004; Toulemon L., Testa M. R., 2005; Tesfaghiorghis H., 2006]. Одной из причин этого часто выступают разногласия между супругами (партнерами). Если традиционный экономический подход рассматривает предпочтения, полезность и решения домохозяйства (семьи) как единого целого, то в социологической теории и установки, и намерения выступают сугубо индивидуальными характеристиками, что, в частности, допускает конфликты внутри партнерской (супружеской) пары относительно желания иметь детей, их количества и календаря рождений. Степень влияния супругов на окончательное решение зависит от того, какой властью обладает каждый из них. Пытается взломать «черный ящик» домохозяйства и современная экономическая теория. Принятие решений в домохозяйстве

<sup>2</sup> Именно в рамках данного подхода удалось объяснить распространение использования контрацепции в 1960–1970-е гг.

моделируется, например, применительно к участию членов домохозяйства в занятости<sup>3</sup>. А проблема согласования репродуктивных предпочтений в семье решается в рамках теории игр<sup>4</sup>.

Теоретическую модель, объясняющую взаимоотношение репродуктивных намерений и фактических рождений с учетом расхождений между двумя этими показателями, разработали Миллер и Паста [Miller W.B., Pasta D.J., 1995]. Они выделили четыре возможных комбинации связи между намерениями и рождениями — реализацию положительных намерений, реализацию отрицательных намерений (т. е. нерождение ребенка), а также два случая, когда намерения не реализуются: ложноположительную — если желание иметь ребенка не приводит к его появлению, и ложноотрицательную — если рождение ребенка происходит «незапланированно», при высказанном ранее нежелании иметь детей. К причинам ложноположительных результатов относятся репродуктивные намерения партнера, события жизненного цикла, бесплодие; ложноотрицательных — появление нового партнера, незапланированные беременности. Откладывание деторождения также может быть причиной ложноположительных намерений.

Что следует из этого теоретического дискурса? Прежде всего мы исходим из того, что *предпочтения (и тем более намерения<sup>5</sup>) в отношении рождения детей меняются на протяжении жизни под влиянием индивидуальных событий в сферах образования, занятости, формирования семьи и пр.* [Miller W. B., Pasta D. J., 1995; Schoen R. et al., 1999; van de Kaa D. J., 2001]. Во-вторых, мы анализируем индивидуальные намерения и допускаем, что *предпочтения и намерения партнеров (супругов) могут различаться*. Соответственно, несогласие между партнерами в том, иметь ли детей, может приводить к тому, что желание одного из них родить ребенка не будет реализовано. При прочих равных условиях мы предполагаем, что связь между намерениями и последующим поведением будет лучше в тех парах, где оба партнера хотят (или не хотят) иметь детей.

Эмпирические исследования этого вопроса дают противоречивые результаты. С одной стороны, намерения завышают оценки ожидаемой рождаемости [Westoff C. F., Ryder N. B., 1977] и не могут выступать надежным индикатором предсказания будущего репродуктивного поведения [Toulemon L., Testa M. R., 2005]. Это особенно справедливо для показателя «желаемое число детей», который, как видно из работы Ф. Хейланда и коллег [Heiland F. et al., 2007], не отличается устойчивостью: в среднем около 50% респондентов изменили свое мнение о желаемом числе детей во второй волне обследования (через 7 лет) как в сторону повышения, так и в сторону понижения.

С другой стороны, многое зависит от того, как именно измеряются репродуктивные намерения. Так, намерения завести ребенка в течение определенного периода обладают лучшей предсказательной способностью, чем предпочтения в отношении детности, измеряемые через «ожидаемое» или «желаемое» число детей [Toulemon L., Testa M. R., 2005; Tesfaghiorghis H., 2006, Thomson et al., 1990]. Имеются свидетельства того, что нежелание иметь (больше) детей хорошо согласуется с последующим поведением (т. е. нерождением ребенка) [Westoff C. F., 1990]. Многое зависит от степени уверенности:

<sup>3</sup> См. обзор в работе Killingworth M. R., Heckman J. J., 1986; см. также Chiappori P.-A., 1988.

<sup>4</sup> См. обзор подходов в Pollak R. A., 2005.

<sup>5</sup> Мы считаем, что предпочтения выступают более устойчивой во времени характеристикой, которая формируется еще в детстве; они измеряются с помощью показателей «идеальное», «желаемое» число детей. Напротив, намерения — то есть желание, планы совершить некоторое действие в будущем — представляют собой менее устойчивую характеристику, изменяющуюся под влиянием обстоятельств на протяжении жизни.

более определенные намерения, в том числе положительные, реализуются лучше [Schoen R. et al., 1999; Tesfaghiorghis H., 2006; Testa M. R., Toulemon L., 2006]. В результате, в ряде исследований показывается, что намерения служат очень важным фактором, объясняющим последующее рождение ребенка [Miller W. B., Pasta D. J., 1995; Schoen R. et al., 1999; Morgan P. S., 2001; Testa M. R., Toulemon L., 2006]. Более того, этот фактор имеет большую валидность по сравнению с другими индивидуальными характеристиками [Westoff C. F., Ryder N. B., 1977; van Hoorn W., Keilman N., 1997; Heiland F. et al. 2007].

Таким образом, репродуктивные намерения следует рассматривать как серию последовательных — и изменяющихся во времени — индивидуальных решений, которые зависят от очередности рождения и временного интервала, на который осуществляется планирование [Morgan P. S., 2001]. Следует также учитывать контекст, в котором формируются намерения и принимаются последующие решения, включая изменения в брачно-партнерском состоянии, возможно, пол имеющихся детей и пр., а также потенциальные разногласия между партнерами в отношении деторождения [Morgan P. S., 2001].

## ДАнные И МЕТОДОЛОГИЯ

Представляемые результаты основаны на данных двух волн панельного социально-демографического обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (далее — РидМиЖ), которое является частью международной исследовательской программы «Поколения и гендер». Первая волна этого обследования проходила в 2004 г.<sup>6</sup>, охватив 11 261 респондента, вторая — три года спустя — в 2007 г.<sup>7</sup>, с 11 117 респондентами. Панельная составляющая — 7 786 чел. в возрасте 21–82 лет (70% всей выборки 2007 г.)<sup>8</sup>.

Следует отметить, что в обследовании РидМиЖ особое внимание уделяется учету временного фактора, который установлен на уровне трех лет. Многие проспективные вопросы задаются в отношении ближайших трех лет, и с этим же интервалом проводятся волны обследования.

Изучение репродуктивного поведения — один из главных фокусов обследования РидМиЖ, которое позволяет не только проанализировать фактические репродуктивные биографии респондентов, но и оценить желаемое и ожидаемое число детей, а также намерения родить или усыновить детей — вообще или в течение определенного периода времени. В данном исследовании нас интересовали вопросы о намерениях. Первый вопрос касался общего

<sup>6</sup> Обследование было проведено Независимым институтом социальной политики при финансовой поддержке Пенсионного фонда Российской Федерации и Общества содействия науке им. Макса Планка. Концепция и инструментарий обследования были адаптированы к российским условиям Независимым институтом социальной политики с участием Независимой исследовательской группы «Демоскоп» и Института демографических исследований им. Макса Планка.

<sup>7</sup> Обследование проведено Независимым институтом социальной политики при финансовой поддержке Пенсионного фонда Российской Федерации, Фонда народонаселения ООН, Сбербанка России, Детского фонда «Виктория» и Фонда Форда. Концепция и инструментарий обследования были адаптированы к российским условиям Независимым институтом социальной политики с участием Независимой исследовательской группы «Демоскоп».

<sup>8</sup> Более подробно об обследовании РидМиЖ см.: Захаров С. В., Малева Т. М., Сиянская О. В. Программа «Поколения и гендер» в России: вопросы методологии // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Выпуск 1 / Под науч. ред. Т. М. Малевой, О. В. Сиянской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 35–74. Головляницина Е. Б., Сиянская О. В. Новое в изучении межпоколенных и гендерных отношений в России — Международная программа «Поколения и гендер» (Generations and Gender Programme/Survey) в России // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2008. № 8. (Весна-лето). С. 181–190.

желания респондента родить ребенка на момент опроса: «*Вы сами сейчас хотите иметь (еще одного) ребенка?*» Он допускал ответы «да», «нет» и «не уверен (а)». Кроме собственного желания иметь ребенка у респондента выясняли, хочет ли ребенка его (ее) партнер. Это позволяло учесть влияние согласия в паре относительно желания иметь детей на будущее поведение<sup>9</sup>.

Второй вопрос измерял планы родить ребенка в обозримой перспективе: «*Собираетесь ли Вы завести (еще одного) ребенка в течение ближайших трех лет?*» (так называемые ближайшие репродуктивные намерения). В отличие от вопроса об общих намерениях этот вопрос допускал различную степень уверенности в намерениях респондентов. Возможные ответы включали: «*определенно да*», «*пожалуй, да*», «*пожалуй, нет*» и «*определенно нет*». Таким образом, вопрос выявлял отрефлексированную потребность в детях, соотношенную с возможностями и другими планами респондента на этот период. Тех респондентов, которые ответили отрицательно, спрашивали о намерении иметь детей когда-либо позже, за пределами трех лет: «*Предположим, что Вы не собираетесь заводить (еще одного) ребенка в течение ближайших трех лет, а хотели бы Вы вообще когда-нибудь завести (еще) детей?*», что позволяло оценить склонность к откладыванию рождения детей.

Панельная подвыборка, сформированная для анализа репродуктивного поведения, состоит из женщин, которые в 2004 г. находились в репродуктивном возрасте (18–44 года). Из наблюдения были исключены пенсионеры, инвалиды, длительно больные, те, кто физически не мог иметь ребенка (на 2004 г.) и не имевшие сексуального опыта (по результатам обоих опросов), так как их репродуктивное поведение может значительно отличаться от остальных групп. Также были исключены те, чей партнер в 2004 г. определенно не мог иметь ребенка, поскольку это обстоятельство влияло на репродуктивные намерения женщины. За три года 180 респонденток из выборки родили ребенка, из их числа были вычтены беременные на момент опроса в 2004 г. и добавлены беременные в 2007 г. В итоге общее число фактических рождений с учетом текущих беременностей составило 170 наблюдений из выборки в 1812 респонденток. Основные характеристики анализируемой выборочной совокупности представлены в *таблице 1 Приложения*.

Для анализа были применены модели бинарной логистической регрессии, оценивающие вероятность рождения ребенка в зависимости от набора факторов и прежде всего от высказанных ранее намерений родить его. Зависимая переменная — рождение ребенка в период между волнами (событие считалось наступившим, если к моменту проведения второй волны состоялось рождение или наступила беременность).

Мы исходили из того, что рождение первого ребенка в России по-прежнему жестко нормировано, так как практически все женщины имеют хотя бы одного ребенка и возраст рождения первенца, хотя и растет, остается низким по сравнению с другими странами. Напротив, рождение второго и особенно последующих детей в меньшей степени регулируется социальной нормой. Следовательно, мы предполагали, что рационализация поведения будет сильнее для второго и последующих детей. Чтобы проверить это, моделирование рождения первенца и других детей было выполнено отдельно.

Исходя из фокуса нашего исследования, главной объясняющей переменной выступали репродуктивные намерения в 2004 г. При этом под их

<sup>9</sup> Дополнительным индикатором согласованности репродуктивных намерений партнеров служат ответы на вопрос о том, случались ли за последние 12 месяцев у партнеров разногласия по поводу решения иметь ребенка, оценивавшиеся по шкале от «никогда» до «очень часто».

реализацией мы понимаем соответствие будущего поведения заявленным планам. В случае желания иметь ребенка реализацией выступает его рождение; при нежелании заводить детей — отсутствие рождений в анализируемый период.

Помимо этого, вероятность родить ребенка оценивалась в зависимости от характеристик этапа жизненного цикла (возраст женщины, брачно-партнерский статус), наличия других детей и социально-экономических переменных. Отметим, что анализ панельной составляющей второй волны обследования РидМиЖ позволяет дополнить данные пространственной выборки по тем группам факторов, которые имеют двойную причинно-следственную связь с фактом рождения ребенка. К ним относится уровень душевого дохода домохозяйства, статус женщины на рынке труда и брачно-партнерское состояние женщины. Многие из факторов (материальное благополучие, жилищная обеспеченность и др.) проверялись несколькими спецификациями переменных для подбора наилучшей по значимости.

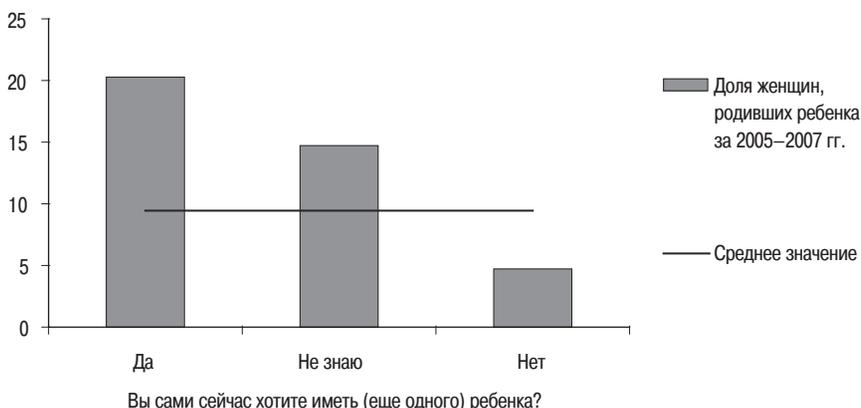
## РОЖДАЕМОСТЬ В РОССИИ: ЧТО НОВОГО?

### Можно ли верить намерениям?

Прежде всего анализ данных обследования подтверждает, что намерения, безусловно, влияют на вероятность рождения ребенка. Так, если во всей выборке за три года немногим более 9% женщин репродуктивных возрастов родили ребенка, то среди женщин, выразивших общее желание завести его, родили в два раза больше — порядка 20% (рис. 1). Среди тех, кто точно хотел родить ребенка в ближайшие три года, реализовали свои планы почти 40% (рис. 2). Напротив, рождения детей у женщин, не хотевших иметь детей, происходили намного реже (рис. 1, 2).

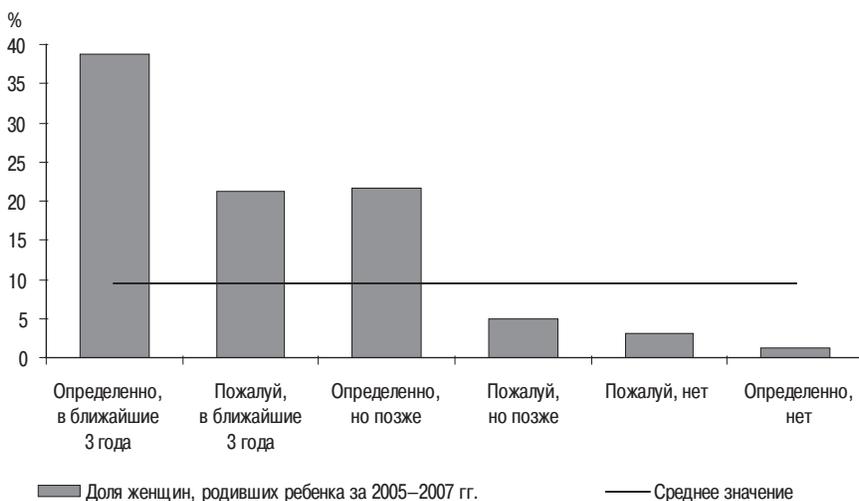
Тем не менее реализация намерений в целом не очень высока. Даже среди женщин, которые с высокой степенью уверенности хотели бы родить ребенка в ближайшие три года, порядка 60% свои намерения не реализовали (рис. 2). Женщины, не желавшие иметь детей, лучше следуют своим намерениям, но и здесь незапланированные рождения состоялись у 4–6% респонденток (рис. 1, 2).

Рисунок 1. Доля женщин, родивших ребенка в период между опросами, в зависимости от выраженных в 2004 г. общих репродуктивных намерений, %



Источник: здесь и далее, если не указано иное, панель РидМиЖ.

**Рисунок 2. Доля женщин, родивших ребенка за период между опросами, в зависимости от определенности и временных границ выраженных в 2004 г. репродуктивных намерений, %**



С точки зрения использования данных о намерениях в прогнозных целях, принципиально важный вопрос, однако, состоит в том, каким образом лучше измерять намерения, чтобы они давали более валидные результаты. Из сравнения данных *рис. 1* и *2* следует, что, во-первых, лучше предсказываются намерения, выраженные относительно конкретного интервала времени. Во-вторых, степень уверенности, с которой женщина говорит о своих планах, оказывает существенное воздействие на вероятность их реализации.

Отказавшись от рождения ребенка в 2004 г., уверенные в своем решении женщины реализовали его — то есть не родили — в 97% случаев, а менее уверенные — в 92% случаев. Иначе говоря, почти все, кто *не* хотел заводить ребенка в 2004 г., последовали своим намерениям. Это позволяет интерпретировать отказ от намерения когда-либо в будущем рожать детей как обладающий значительной предсказательной силой по меньшей мере применительно к ближайшему горизонту планирования репродуктивного поведения.

Аналогично при контроле прочих факторов высокая определенность в желании завести ребенка в ближайшие три года повышает отношение шансов родить ребенка в 5,6 раза по сравнению с теми, кто определенно не собирался рожать его (*табл. 1*). Меньшая уверенность в желании родить ребенка увеличивает отношение шансов уже только в 2,7 раза. Еще слабее дифференцированы общие намерения: те, кто в принципе хотел бы родить ребенка, имеют шансы родить его в 2,1 раза выше, чем те, кто в принципе не хотел бы делать этого.

В результате, в общем числе рождений лишь около половины — двух третей из них оказались запланированными. При этом, если судить по ответам на вопрос об общих намерениях, 54% женщин родили ребенка, несмотря на то, что не планировали это событие. Вопрос о намерениях на три года и в этом случае дает более точные результаты, даже без учета степени уверенности женщины. Здесь лишь 33% рождений оказались ложноотрицательными. Причем из них 72% рождений (23,5% от общего числа) приходится на женщин, которые хотели родить ребенка, но, возможно, отложили это рождение на более поздний срок, за пределы трехлетнего периода. Иными

**Таблица 1. Влияние репродуктивных намерений женщины на рождение ребенка в 2005–2007 гг. (отношение шансов — Exp (B) при контроле прочих факторов)**

Ответы респонденток	Все рождения	Рождение первенца	Рождение второго и последующего ребенка
Общие репродуктивные намерения в 2004 г.			
Нет	1	1	1
Не уверена	1,819***	0,966	2,488***
Да	2,109***	1,101	3,166***
Ближайшие репродуктивные намерения в 2004 г.			
Определенно нет	1	1	1
Пожалуй, нет	1,392	1,066	1,216
Пожалуй, да	2,693***	1,447	3,371***
Определенно да	5,609***	3,105**	9,144***

*Примечание:* \*\*\* — значимо на 1%-ном уровне, \*\* — значимо на 5%-ном уровне, \* — значимо на 10%-ном уровне.

словами, при сопоставлении рождений с ближайшими намерениями лишь около 9% всех рождений состоялись вопреки высказанному нежеланию заводить ребенка.

Лучше сбываются намерения тех женщин, которые уже имели партнера на момент первого опроса (табл. 2). Очевидно, что наличие партнера, как и планирование поведения на определенный интервал времени, позволяет уменьшить степень неопределенности в отношении будущего.

Тем не менее степень согласия между партнерами в отношении рождения детей, по данным нашего исследования, не оказывает значимого влияния на вероятность рождения (табл. 2, табл. 5 и 6 Приложения). Одной из причин этого, казалось бы, неожиданного результата, может быть особенность опроса РиДМиЖ, когда опрашивается один человек и источником информации о мнении партнера выступает респондент, который, по-видимому, склонен при-

**Таблица 2. Влияние репродуктивных намерений женщин с партнером или обоим партнерами на рождение ребенка в 2005–2007 гг. (отношение шансов — Exp (B) при контроле прочих факторов)**

Ответы респонденток	Все рождения в партнерствах	Вторые и последующие рождения в партнерствах
Общие репродуктивные намерения в 2004 г.		
Нет	1	1
Не уверена	1,820	2,373***
Да	2,217***	2,496**
Ближайшие репродуктивные намерения в 2004 г.		
Определенно нет	1	1
Пожалуй, нет	1,497	1,154
Пожалуй, да	3,341***	3,027***
Определенно да	7,499***	9,964***
Общие репродуктивные намерения пары		
Оба не хотят	1	1
Мужчина хочет	0,853	0,771
Женщина хочет	1,108	0,692
Оба хотят	1,941*	2,034*

*Примечание:* \*\*\* — значимо на 1%-ном уровне, \*\* — значимо на 5%-ном уровне, \* — значимо на 10%-ном уровне.

писывать партнеру собственную точку зрения. Также возможно, что мнение женщины в целом больше влияет на то, появится ли ребенок, поскольку она имеет больше возможностей контролировать эту ситуацию. Возможно, мнение партнера играло бы более весомую роль при анализе ответов респондентов-мужчин. В нашем же случае ограничение анализа совокупностью женщин дает статистически слабо значимые результаты. Наконец, можно предположить, что респондентка уже учитывает мнение партнера, когда отвечает на вопрос о ближайших намерениях, и в случае наличия разногласий по этому вопросу выражает намерения завести ребенка с меньшей уверенностью.

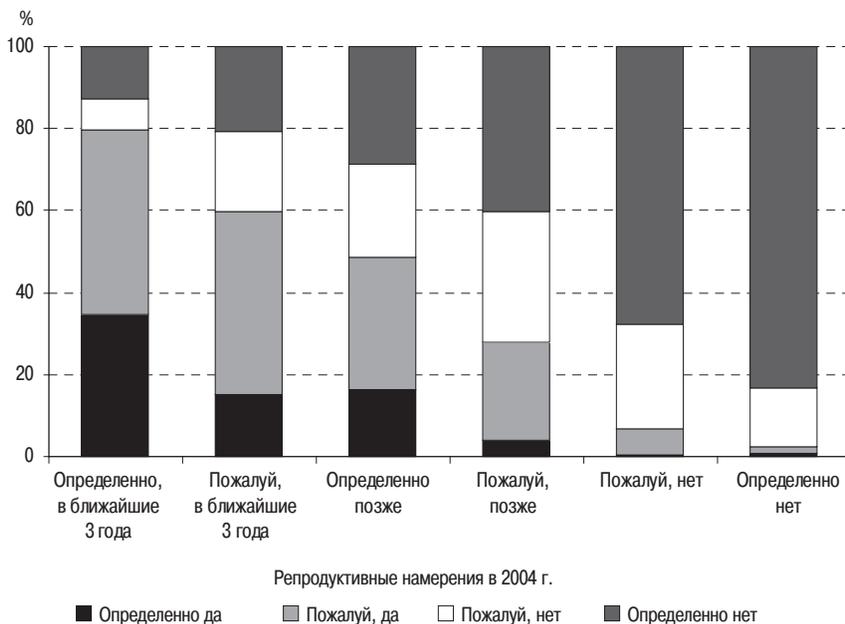
Бросается в глаза высокий процент рождений среди тех, кто определенно собирался завести ребенка, но позже, за пределами трехлетнего периода (рис. 2). Картина проясняется, если посмотреть демографические характеристики этой группы, которая на 80% состоит из 18–24-летних женщин; 74% рождений составляют первенцы, и, наконец, 65% рождений состоялось в партнерских союзах, сформировавшихся за период между опросами. При этом не все ложноотрицательные рождения в этой группе являются незапланированными — женщины были уверены в своем желании иметь ребенка, но сдвиг календаря рождений мог быть обусловлен изменением намерений, например, в связи со сменой брачно-партнерского статуса (появлением партнера).

Как и ожидалось, репродуктивные намерения обладают различной предсказательной силой в случае рождения первенца и последующих детей. Они слабо влияют на рождение первенца, которое в большей мере зависит от появления постоянного партнера и возраста женщины (табл. 1). И, напротив, позволяют хорошо предсказать появление второго и последующих детей (табл. 1, 2). Лучше всего планируют свое репродуктивное поведение женщины, имеющие партнера и хотя бы одного ребенка. В этой группе четко выраженное желание иметь детей («определенно да») в ближайшие три года увеличивает отношение шансов на появление ребенка в 10 раз (табл. 2). Таким образом, можно утверждать, что репродуктивные намерения, измеренные для определенного временного интервала и с учетом степени уверенности женщины, позволяют неплохо предсказывать появление или непоявление второго и последующих детей, особенно в уже сложившихся партнерских союзах.

Тем не менее, учитывая то, что в среднем лишь менее трети (30%) всех положительных намерений закончилось рождением ребенка, для прогнозирования будущих тенденций в сфере рождаемости важно понять, в каком направлении трансформируются намерения завести ребенка, если они не реализованы. Рассмотрим женщин репродуктивного возраста, которые планировали родить в течение ближайших трех лет, но не родили. При опросе в 2007 г. (спустя три года) они в 65% случаев сохраняют планы родить ребенка и лишь в 18% случаев говорят об отказе рожать в ближайшие годы, т. е. скорее всего, переносят рождение на более поздний срок (рис. 3). И перенос, и отказ от планов родить встречаются тем чаще, чем больше детей у женщины.

Готовность отказаться от рождения ребенка спустя три года тем выше, чем менее определенно были выражены намерения в 2004 г. (рис. 3). В частности, среди женщин, твердо решивших в 2004 г. отложить рождение ребенка на более поздний срок, доля собирающихся родить его в 2007–2010 гг. намного выше, чем среди тех, кто с меньшей уверенностью говорил о более позднем рождении. В последнем случае отложенные репродуктивные намерения означают, по сути, отложенный отказ от рождения: если они не реализуются сразу же, они вряд ли будут реализованы позднее. Вместе с тем даже отрица-

**Рисунок 3. Распределение женщин, не родивших ребенка за период между опросами, по репродуктивным намерениям на ближайшие 3 года в 2007 г. в зависимости от их репродуктивных намерений в 2004 г., %**



тельные намерения — то есть нежелание иметь ребенка — обладают определенной изменчивостью: среди женщин, которые, согласно их ответам 2004 г., скорее всего, не собирались заводить ребенка ни в течение трех ближайших лет, ни позднее, в 2007 г. появились такие, которые хотели бы родить ребенка в течение следующих трех лет. Поскольку 2007 г. был годом начала новой демографической программы государства, связанной с активной поддержкой семей с детьми, такое изменение намерений может быть спровоцировано предложенными государством мерами.

В целом, регрессионный анализ выявил статистическую значимость репродуктивных намерений для предсказания фактических рождений. При этом степень влияния репродуктивных намерений на фактические рождения варьирует, во-первых, в зависимости от того, как они были измерены, а во-вторых, от очередности рождения и наличия постоянного партнера. Для оценки вероятности рождения второго (и последующих) ребенка намерения оказываются наиболее мощным фактором, превосходящим по силе не только социально-экономические, но и демографические параметры, такие как возраст женщины, продолжительность партнерства и число ранее рожденных детей.

### От чего еще зависит рождение ребенка?

*Все рождения.* В наибольшей степени появление на свет ребенка (без учета очередности рождения) в 2005–2007 гг. определялось двумя параметрами — партнерским статусом женщины и числом ранее рожденных детей (табл. 2 Приложения). Почти половину (48%) всех рождений в нашей панельной выборке составляли первые дети; 29% — рождения внутри партнерств, образовавшихся в период между опросами. В результате, почти каждое четвертое рождение

(24%) приходилось на первенцев в новых союзах. Вероятность появления второго ребенка — при прочих равных условиях — была почти вдвое ниже, а третьего и последующего ребенка — более чем в 7 раз ниже, чем первого.

Среди партнерств, образовавшихся до 2004 г., отрицательное влияние числа детей на вероятность рождения следующего еще выше, тогда как шансы на появление детей в партнерствах с различным стажем статистически почти не различаются (*табл. 4 Приложения*).

Если женщина ориентирована на многодетность, то есть она бы хотела иметь троих или более детей, вероятность появления ребенка почти вдвое выше по сравнению с женщинами, мечтающими о двух детях; причем среди постоянных партнерств этот эффект еще выше (*табл. 2, 5 Приложения*). Для женщин, ориентированных на семью с одним ребенком, вероятность рождения ребенка, напротив, почти вдвое ниже (*табл. 2 Приложения*).

Следующий по важности фактор рождения ребенка — возраст матери. По сравнению с женщинами старших репродуктивных возрастов (35–44) наибольшие шансы родить ребенка были, конечно, у самых молодых. Однако следует отметить, что вероятности рождения ребенка любой очередности у 18–24-летних и 25–29-летних женщин практически не различались (*табл. 2 Приложения*), а у 30–34-летних, особенно если у них был постоянный партнер к 2004 г., были не намного ниже (*табл. 2, 5 Приложения*).

По-прежнему рождаемость в России различалась в зависимости от типа поселения, в котором жила женщина. Вероятность рождения ребенка любой очередности на селе в 1,4 раза выше, чем в городе (*табл. 2 Приложения*). При этом на данных панели РидМиЖ шансы родить первенца у горожанок и жительниц села были почти одинаковыми (*табл. 3 Приложения*). Напротив, второй ребенок и дети более высокой очередности намного чаще появлялись в сельской местности (*табл. 4 Приложения*).

Различия в рождаемости в зависимости от других факторов оказались намного меньше. Так, по результатам данного исследования разрыв в среднем числе детей по образовательным группам в 2004–2007 гг. сократился незначительно (*табл. 3*), однако четкой связи между уровнем образования и деторождением выявить невозможно. Доля родивших первенца выше среди женщин со средним специальным образованием. Напротив, женщины с высшим образованием немного чаще шли на рождение второго ребенка, чем женщины с более низким образованием. Вероятно, разрыв будет сокращаться и далее, но не исчезнет окончательно.

Связь деторождения с положением женщины на рынке труда также не вполне очевидна. С одной стороны, первенца немного чаще рожали женщины, имевшие работу в 2004 г., однако детей более высоких порядков — напротив, незанятые (*табл. 5*). С другой стороны, при контроле влияния других параметров вероятность рождения ребенка, независимо от того, учитывается ли очередность рождения, становится статистически незначимой (*табл. 2–6 Приложения*). Женщины, чьи партнеры работали, чаще рожали второго и последующих детей (*табл. 4*), но в модели эта связь также становится незначимой при контроле прочих факторов (*табл. 5, 6 Приложения*).

Поскольку решение о рождении ребенка принимается в семье, оно, казалось бы, должно зависеть от семейных доходов и других материальных ресурсов. При анализе данных первой волны отмечалось, что с ростом дохода увеличивалось число респонденток, намеренных завести ребенка в ближайшие 3 года [Малева Т. М., Синявская О. В., 2007]. Анализ рождений, состоявшихся в 2005–2007 гг., показывает, что в двух верхних квинтилях по величине

Таблица 3. Среднее число детей и доля женщин, родивших ребенка за 2005–2007 гг., по образовательным группам, чел. и %

Уровень образования в 2004 г.	Среднее число детей в 2004 г.	Среднее число детей в 2007 г.	Доля родивших первенца	Доля родивших второго и более
Начальное профессиональное и ниже	1,39	1,47	21,9	5,9
Среднее специальное	1,35	1,41	32,5	4,6
Высшее, в том числе незавершенное и послевузовское	1,07	1,17	21,4	8,2
Всего (n = 1812)	1,30	1,38	24,3	6,0

Примечание: различия между средними по группам статистически значимы.

Таблица 4. Доля женщин, родивших ребенка в 2005–2007 гг, в зависимости от положения на рынке труда женщины и ее партнера, по порядку рождения, % в группе

Характеристики		Первенец	Второй ребенок и более
Статус женщины на рынке труда в 2004 г. (все женщины)	не занята	21,9	<b>7,6</b>
	занята	26,2	<b>5,3</b>
Статус партнера на рынке труда в 2004 г. (женщины с партнером в домохозяйстве)	не занят	22,7	<b>3,5</b>
	занят	29,1	<b>7,3</b>

Примечание: жирным выделены значимые на  $\chi^2$ .

Таблица 5. Доля женщин, родивших ребенка за 2005–2007 гг., и среднее число детей на 1 женщину в зависимости от уровня душевого дохода домохозяйства в 2004 г.

Квинтили по доходу в 2004 г.	Доля женщин, родивших ребенка за 2005–2007 гг.		Доля женщин, родивших первенца	Число детей в среднем на 1 женщину, 2004 г.	Число детей в среднем на 1 женщину, 2007 г.	Изменение числа детей в среднем на 1 женщину, 2004–2007 гг.
	% по строке	% по столбцу				
1-й квинтиль	8,4	23,7	0,35	1,68	1,74	(+0,06)
2-й квинтиль	6,2	12,4	0,43	1,32	1,39	(+0,07)
3-й квинтиль	8,4	16,0	0,48	1,18	1,24	(+0,06)
4-й квинтиль	12,3	25,4	0,47	1,03	1,13	(+0,10)
5-й квинтиль	12,8	22,5	0,66	0,94	1,06	(+0,12)
Всего	9,5	100,0	0,47	1,27	1,35	(+0,8)

Источник: Данные РидМиж–2004 и РидМиж–2007, панельная подвыборка.

среднедушевого дохода (в 2004 г., до рождения ребенка) число состоявшихся рождений существенно выше, чем в остальных (табл. 5). Таким образом, более обеспеченные женщины не только чаще высказывали намерение родить ребенка, но и больше родили. В результате, разница в числе рожденных детей между группами с наиболее низкими и наиболее высокими доходами немного снизилась (с 0,74 ребенка до 0,68). Однако если среди домохозяйств пятой, наиболее обеспеченной, квинтильной группы 2/3 рождений приходилось на первенцев, то среди наименее обеспеченных 20% домохозяйств 2/3 рождений составляли уже вторые и последующие дети.

Вместе с тем при контроле других параметров характеристики доходов и материально-имущественного состояния становятся статистически незначимыми. В ходе анализа были протестированы несколько спецификаций материально-имущественного параметра, включая логарифм среднедуше-

вого дохода, квинтили по среднедушевому доходу, субъективную оценку материального положения и индекс благосостояния<sup>10</sup>. Все они оказывались либо совсем не значимыми, либо связь между переменной и вероятностью рождения оказывалась сложной для интерпретации<sup>11</sup>.

Таким образом, за исключением поселенческого фактора, ни один социально-экономический параметр не оказал значимого влияния на рождение ребенка в 2005–2007 гг., независимо от того, включаются ли в модель репродуктивные намерения или нет. Отсутствие статистически значимых социально-экономических различий в рождаемости может быть следствием, во-первых, неточности измерительного инструмента. Панельная выборка РИДМиЖ несколько смещена в пользу менее образованных, менее активных и менее обеспеченных слоев населения и, соответственно, в панели вариация по социально-экономическим параметрам меньше, чем в пространственных выборках каждой из волн, которые репрезентируют население России. Кроме того, число рождений за три года невелико (168 в регрессионной модели), что также может влиять на большое количество незначимых переменных. Использование обычной логистической модели иногда также может приводить к смещенности коэффициентов или отсутствию статистически значимого эффекта в модели, даже если в реальности связь между объясняющей и зависимой переменной существует<sup>12</sup>. Наконец, операционализация и измерение независимых переменных могут также давать искаженные результаты. В частности, это может относиться к неудовлетворительной информации о жилье в вопроснике первой волны РИДМиЖ или к потенциально смещенной информации о доходах домохозяйства, которые собираются со слов только одного его члена.

Во-вторых, полученный результат может отражать то, что социально-экономические параметры влияют на календарь рождений, а не на саму вероятность появления ребенка. Такой эффект можно предположить, в частности, в отношении образования<sup>13</sup>.

В-третьих, отсутствие статистически значимых связей между социально-экономическим статусом женщины и рождением у нее ребенка может соответствовать реальной ситуации. В этом случае оно означает то, что деторождение в России по-прежнему остается детерминированным господствующей социальной нормой — «не менее одного ребенка, но и не более двух». Жесткая нормативность поведения предопределяет то, что появление ребенка связано лишь с демографическим статусом женщины — ее возрастом, партнерским

<sup>10</sup> См. подробнее о построении индекса [Овчарова Л.Н., Пишняк А.И., Попова Д.О., 2007].

<sup>11</sup> Например, в ходе анализа было установлено, что вероятность рождения уменьшается во второй и пятой квинтильных группах по сравнению с первой, но является статистически незначимой для третьей и четвертой групп. При оценке этого эффекта для детей разной очередности статистическая значимость переменной полностью исчезала.

<sup>12</sup> Такой результат может отражать нарушение предпосылок логистической модели. Во-первых, используя обычную логистическую модель, мы предполагаем, что изучаемый нами процесс находится в статистическом равновесии. Между тем 2004–2007 гг. были периодом экономического роста и стабильности, которые сами по себе могли увеличивать вероятность появления ребенка. Кроме того, в 2006 г. были анонсированы, и в 2007 г. введены в действие новые меры поддержки семей с детьми, которые также могли изменить вероятности рождения. Во-вторых, некоторые объясняющие переменные могут по-разному влиять на различные составляющие процесса. Так как в данной модели мы рассматриваем рождение ребенка любой очередности, можно предположить, что высшее образование влияет на откладывание рождение первенца, но не на саму вероятность его появления. И, скажем, в рассматриваемый период мы могли наблюдать положительную связь между высшим образованием и рождением первых детей и, напротив, отрицательную связь между высшим образованием и рождением второго ребенка. В совокупности эти эффекты гасят друг друга.

<sup>13</sup> См. обсуждение этого вопроса в [Малева Т.М., Синявская О.В., 2007].

статусом и числом уже рожденных детей. При прочих равных условиях все женщины — независимо от их социально-экономических характеристик — стремятся завести хотя бы одного ребенка.

*Рождение первенца.* Самый мощный фактор, влияющий на рождение первенца, — появление нового партнера между двумя опросами (табл. 3 Приложения). В целом, вероятность рождения ребенка очень высока в пять-шесть первых лет после образования партнерства, после чего она начинает заметно снижаться. После 10 лет партнерства вероятность рождения ребенка крайне невелика и значимо не отличается от вероятности его появления в отсутствие партнера.

Закономерно, дети намного чаще рождаются у наиболее молодых женщин. Однако следует отметить, что возрастной профиль рождаемости свидетельствует о продолжающемся откладывании деторождения: женщин из возрастной группы 25–29 (28–32 к 2007 г.), которые пошли на рождение первенца, почти столько же, сколько в младшей возрастной группе (табл. 6). Это же подтверждает регрессионный анализ: вероятности рождения первенца у 18–24-летних и 25–29-летних женщин уже очень близки (табл. 3 Приложения).

Помимо партнерского статуса и в меньшей степени возраста женщины на вероятность рождения первого ребенка влияет твердое желание женщины завести ребенка в ближайшие три года, что, по-видимому, связано с ее партнерским статусом. Модель также подтверждает то, что в нашей выборке первые рождения немного чаще происходили у женщин со средним специальным образованием. Все прочие факторы статистически значимой связи с появлением первенца не демонстрируют. Это может быть связано с маленьким размером выборки (335 наблюдений), а также с сохраняющейся в обществе ориентацией хотя бы на одного ребенка. Добровольная бездетность в России по-прежнему остается исключительным феноменом.

*Появление детей более высокой очередности.* Как уже отмечалось ранее, появление детей более высокой очередности сильнее определяется репродуктивными намерениями женщины и особенно теми, которые были сформулированы на три года и позволяли учесть степень уверенности женщины в ее планах. В спецификации модели с намерениями на три года этот фактор наиболее тесно связан с последующим рождением ребенка.

Следующим по значимости фактором опять-таки выступает партнерский статус (табл. 4 Приложения). Однако продолжительность партнерства здесь уже не настолько принципиальна. Вероятность появления ребенка в союзах со стажем менее 5–6 лет немного выше, чем в более длительных, но различия не являются статистически значимыми (табл. 4, 6 Приложения). Следует

Таблица 6. Доля женщин, родивших ребенка в 2005–2007 гг., по возрастным группам и порядку рождения, % по строке

Возрастные группы на 2004 г.	Порядок рождения	
	первенец	второй ребенок и более
18–24	28,4	13,8
25–29	25,9	13,8
30–34	20,0	7,2
35–44	2,6	1,2
Всего	24,3	6,0
Число наблюдений	337	1475

подчеркнуть, что рождение ребенка никак не связано с регистрацией брака или ее отсутствием.

Распределение женщин, родивших второго и последующих детей, по возрасту еще более равномерно, чем в случае с рождением первого ребенка (*табл. 4, 6 Приложения*). Наиболее высока вероятность родить второго ребенка у 25–29-летних женщин. Вклад в фактические вторые рождения 25–29-летних в два раза выше вклада 18–24-летних (40% и 20% соответственно), вклад 30–34-летних — почти 30%. При этом среди респонденток, которые в 2004 г. имели не только хотя бы одного ребенка, но и партнера, при прочих равных условиях (и учете намерений!) наибольшие шансы завести второго (и более) ребенка были у 30–34-летних (*табл. 6 Приложения*). Скорее всего, это отражает первые результаты пронаталистской политики государства, направленной на стимулирование вторых рождений. Вторая волна обследования РидМиЖ проходила весной-летом 2007 г. и могла в некоторой мере уловить влияние принятых мер на фактические рождения. В частности, на основе анализа данных макростатистики С. В. Захаров утверждает, что «все поколения, включая сорокалетних женщин... отреагировали дружным и мощным подъемом вероятностей рождения второго и последующих детей» [Захаров С. В., 2008]. Таким образом, для возрастного профиля рождаемости становится характерной все менее ярко выраженная вершина — происходит «размазывание» деторождения по возрастным группам, увеличивается вариативность возраста матери как при первом, так и при последующих рождениях.

Появление второго (и более) ребенка тесно связано с числом уже рожденных детей и представлениями женщины о желаемом числе детей (*табл. 4, 6 Приложения*). Ориентация на семью с тремя и более детьми повышает шансы рождения очередного ребенка в три раза. Вероятность того, что родится третий или последующий ребенок почти в пять раз ниже, чем то, что родится второй ребенок. Внутри партнерских союзов важную роль также играет единая позиция обоих партнеров в отношении решения иметь детей, которая повышает шансы на рождение ребенка.

Связь рождения вторых и последующих детей с социально-экономическими параметрами продолжает оставаться неясной и требует дальнейшего изучения. С одной стороны, анализ таблиц сопряженности показывает статистически значимые различия в рождении вторых детей в зависимости от уровня образования, положения на рынке труда, субъективной оценки материального положения и места жительства женщины. С другой стороны, при учете влияния прочих параметров в моделях, оценивающих вероятность рождения второго (и более) ребенка, из всех социально-экономических характеристик значимым остается только поселенческий фактор: село повышает отношение шансов в 2,3–2,6 раза по сравнению с городом (*табл. 4, 6 Приложения*).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представленный в этой работе анализ — лишь один из первых шагов в изучении факторов рождаемости и возможности ее прогнозирования, исходя из опросов населения. В развитых странах связь между планами и реальным поведением в этой сфере исследуется не одно десятилетие, в России же еще многое предстоит сделать.

Мы установили, что лучше всего сбываются намерения, которые были увязаны с определенным интервалом времени и позволяли учесть степень уверенности женщины в возможности их реализации. В нашем случае речь идет о вопросе, в котором желание женщины завести ребенка в течение ближайших трех лет допускало четыре возможных варианта: «определенно нет», «пожалуй, нет», «пожалуй, да» и «определенно да». Этот вывод согласуется с результатами исследований в других странах и позволяет отчасти объяснить прежде неудачные попытки найти связь между намерениями и рождениями в России.

Вместе с тем вопрос о том, можно ли использовать намерения в корректировке прогнозов рождаемости на ближайшую перспективу, нуждается в дальнейшем изучении и обсуждении. С одной стороны, мы увидели, что нежелание иметь ребенка с высокой степенью вероятности (порядка 95%) означает, что рождение не состоится. К тому же отрицательные намерения не только лучше сбываются, но и лучше объясняются демографическими и социально-экономическими характеристиками женщины. Тем не менее вероятность реализации положительных репродуктивных намерений, даже в случае высокой уверенности женщины, не превышает 40%. Более половины женщин, собиравшихся завести ребенка в ближайшие три года, переносят рождение на более поздний срок или совсем отказываются от желания родить.

По этим показателям Россия практически не отличается от зарубежных стран, в которых, казалось бы, жизнь стабильнее и горизонт планирования длиннее. Тем не менее чтобы понять, насколько полученные результаты типичны для России, требуются дополнительные исследования. И здесь очень пригодилось бы проведение третьей волны обследования РИДМИЖ с тем же интервалом, с каким были проведены первые две волны, — три года. Это дало бы возможность проанализировать реализацию намерений, выраженных в 2004 г., спустя шесть лет — в 2010 г. Сопоставление реализации намерений в 2004–2007 гг. и 2007–2010 гг. позволило бы сделать выводы относительно устойчивости обнаруженной связи между репродуктивными планами и последующим поведением.

Наконец, дополнительного изучения требует вопрос о взаимосвязи между социально-экономическими факторами и рождаемостью. Эти факторы оказывали влияние на формирование намерений женщины завести ребенка. Проведенный анализ показал, что они статистически не значимы в объяснении фактических рождений. Существует ли зависимость между социально-экономическим статусом и вероятностью рождения ребенка в действительности, и ее отсутствие в наших моделях — следствие несовершенства инструментария? Или же полученные результаты означают, что рождаемость в России по-прежнему находится под жестким диктатом единой для всех страт социальной нормы — «не менее одного ребенка и не более двух»? Но в таком случае не следует ли искать связь между социально-экономическими характеристиками женщины и календарем рождений?

Однако, несмотря на то что эти и другие вопросы еще ждут своих исследователей, уже сейчас ясно: в современной России намерения иметь детей выступают статистически значимым фактором в предсказании будущих рождений. Причем речь идет главным образом о планировании рождения второго и последующих детей, которые и выступают объектом демографической политики. Мы показали, что в этом случае за предпочтениями в отношении числа детей и намерениями угадывается как сама вероятность рождения ре-

бенка, так и то, когда он появится. С точки зрения политики, еще более важно то, что на основании планов населения лучше всего можно прогнозировать **нерождаемость**. И, соответственно, политика, ориентированная на стимулирование рождаемости, должна пытаться повлиять на сокращение числа тех, кто не хочет иметь детей или откладывает это решение на неопределенное будущее. Одновременно более высокая вероятность появления ребенка у тех, кто стремился к родительству, означает, что хоть и с большой погрешностью, но корректировать прогнозы рождаемости в России, опираясь на опросы населения, все-таки можно.

## ЛИТЕРАТУРА

*Архангельский В. Н.* Факторы рождаемости. — М.: ТЕИС, 2006.

*Головляницина Е. Б., Синявская О. В.* Новое в изучении межпоколенных и гендерных отношений в России — Международная программа «Поколения и гендер» (Generations and Gender Programme/Survey) в России // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2008. № 8 (Весна-лето). С. 181–190.

*Захаров С. В.* Новейшие тенденции формирования семьи в России. Статья первая: Расширяющиеся границы брака. Электронная версия бюллетеня «Население и общество». 2006. № 237–238. Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0237/tema01.php>.

*Захаров С. В.* Российская рождаемость — долгожданный рост? Электронная версия бюллетеня «Население и общество». 2008. № 353–354. Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0353/tema02.php>.

*Захаров С. В., Малева Т. М., Синявская О. В.* Программа «Поколения и гендер» в России: вопросы методологии // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Выпуск 1 / Под науч. ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 35–74.

*Малева Т. М., Синявская О. В.* Социально-экономические факторы рождаемости в России: эмпирические измерения и вызовы социальной политике // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Выпуск 1 / Под науч. ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 171–216.

*Овчарова Л. Н., Пишняк А. И., Попова Д. О.* Измерение и анализ благосостояния: возможные подходы на основе данных РидМиЖМ // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Выпуск 1 / Под науч. ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 377–420.

Население России 2000–2007. Ежегодные демографические доклады / Отв. ред. А. Г. Вишневский.

*Рощина Я. М., Бойков А. В.* Факторы фертильности в современной России // Российский консорциум экономических исследований и образования. Серия «Научные доклады». 2005. WP № 05/04. Режим доступа: [http://www.eerc.ru/details/download.aspx?file\\_id=7216](http://www.eerc.ru/details/download.aspx?file_id=7216).

*Ajzen I., Fishbein M.* Understanding Attitudes and Predicting Behaviour. Englewood Cliffs. — NJ: Prentice Hall, 1980.

*Becker G. S.* A Treatise on the Family / Enl. ed. Cambridge. — Mass.: Harvard University Press, 1991.

*Becker G. S., Grossman M., Murphy K. M.* An empirical analysis of cigarette addiction // NBER Working Paper. 1990. № 3322.

*Berrington A.* Perpetual postponers? Women's, men's and couple's fertility intentions and subsequent behaviour // *Population Trends*. 2004. № 117. P. 10–19.

*Bongaarts J.* Fertility and Reproductive Preferences in Post-Transitional Societies // *Population and Development Review* 27 (Suppl.). 2001. P. 260–281.

- Chiappori P.-A.* Rational household labour supply // *Econometrica*. 1988. Vol. 56. P. 63–90.
- Easterlin R. A.* On the Relation of Economic Factors to Recent and Projected Fertility Changes // *Demography*. 1966. Vol. 3. № 1. P. 131–151.
- Easterlin R.A., Pollak R. A., Wachter M. L.* Towards a More General Model of Fertility Determination: Endogenous Preferences and Natural Fertility // *Population and Economic Change in Less Developed Countries*. 1980. — Chicago: University of Chicago Press. P. 81–135.
- Heiland F. et al.* Are Individuals' Desired Family Sizes Stable? Evidence from West German Panel Data // *European Journal of Population*. 2008. Vol. 24. № 2. P. 129–156.
- Killingsworth M. R., Heckman J. J.* Female Labor Supply: A Survey // O. Ashenfelter, P. R. G. Layard (Eds.) // *Handbook of Labor Economics*. 1986. Vol. 1. — Amsterdam: North Holland.
- Miller W. B., Pasta D. J.* Behavioral Intentions: Which Ones Predict Fertility Behavior in Married Couples? // *J. of Applied Social Psychology*. 1995. Vol. 25. Issue 6. P. 530–555.
- Morgan P. S.* Should Fertility Intentions Inform Fertility Forecasts? US Census Bureau Conference: The Direction of Fertility in the United States, October 2–3. 2001.
- Pollak R. A.* Bargaining Power in Marriage: Earnings, Wage Rates and Household Production // *NBER Working Paper*. 2005. № 11239.
- Pollak R. A., Watkins S. C.* Cultural and Economic Approaches to Fertility: Proper Marriage or M salliance? // *Population and Development Review*. 1993. Vol. 19. № 3. P. 467–496.
- Schoen R., Astone N. M., Kim Y. J. et al.* (1999) Do fertility intentions affect fertility behaviours? // *Journal of Marriage and the Family*. 1999. Vol. 61. № 3. P. 790–799.
- Tesfaghiorghis H.* Fertility, desires and intentions: a longitudinal analysis // *The HILDA Survey Research Conference*, 19–20 July 2007. Melbourne.
- Toulemon L., Testa M. R.* Fertility intentions and actual fertility: A complex relationship // *Population & Societies*. 2005. September. № 415.
- van de Kaa Dirk J.* Postmodern Fertility Preferences: From Changing Value Orientation to New Behaviour // *Population and Development Review* 27 (Suppl.). 2001. P. 290–331.
- van Hoorn W., Keilman N. Births expectations and their use in fertility forecasting // *Eurostat Working Paper*. 1997. № 4.
- Westoff C. F.* Reproductive intentions and fertility rates, *International Family Planning Perspectives* // 1990 Sep. Vol. 16. № 3. P. 84–96.
- Westoff C. F., Ryder N. B.* The Predictive Validity of Reproductive Intentions // *Demography*. 1977. Vol. 14. № 4. P. 431–453.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1. Характеристики выборочной совокупности (женщины 18–44 лет в 2004 г., оставшиеся в панели)

Факторы (на 2004 г.)	Значения факторов	Всего наблюдений	%
<i>Вся выборка:</i>			
Возраст	18–24	345	19,0
	25–29	319	17,6
	30–34	372	20,5
	35–44	776	42,8
Желаемое число детей	один или менее	375	20,8
	двое	1069	59,3
	трое или более	360	20,0
Число рожденных детей	нет детей	337	18,6
	1 ребенок	759	41,9
	2 ребенка	587	32,4
	3 ребенка и более	129	7,1
Партнерское состояние (стаж союза)	менее 3 лет	157	8,7
	от 3 до 7 лет	227	12,5
	более 7 лет	802	44,3
	нет партнера	493	27,2
	появился новый партнер	133	7,3
Брачно-партнерское состояние	в браке	1008	55,6
	живут вместе	197	10,9
	живут раздельно	221	12,2
	нет партнера	383	21,1
Тип населенного пункта	город	1124	62,0
	село	688	38,0
Статус женщины на рынке труда	не занята	566	31,2
	занята	1246	68,8
Уровень образования	начальное профессиональное и ниже	759	41,9
	среднее профессиональное	608	33,6
	высшее, в том числе незавершенное	445	24,6
Ближайшие репродуктивные намерения	определенно нет	988	54,5
	пожалуй, нет	394	21,7
	пожалуй, да	301	16,6
	определенно да	129	7,1
Общие репродуктивные намерения	да	389	21,5
	не уверена	245	13,5
	нет	1178	65,0
Субъективная оценка материального положения	очень тяжелое	455	25,1
	тяжелое	428	23,6
	среднее	730	40,3
	легкое	199	11,0
Всего		1812	100

Окончание табл. 1

Факторы (на 2004 г.)	Значения факторов	Всего наблюдений	%
<i>Подвыборка имевших партнера в 2004 г.:</i>			
Статус пары на рынке труда	оба работают	708	49,5
	только мужчина работает	332	23,2
	прочее	389	27,2
Репродуктивные намерения пары	оба не хотят	909	63,9
	мужчина хочет	193	13,6
	женщина хочет	99	7,0
	оба хотят	221	15,5
Разногласия между партнерами по поводу решения завести ребенка	никогда не бывают	1086	74,9
	иногда бывают	185	13,0
	часто бывают	173	12,1
Всего		1429	100

**Таблица 2. Оценка факторов, влияющих на вероятность рождения ребенка за 2005–2007 гг., моделями бинарной логистической регрессии. Вся выборка**

Показатель	Без учета намерений		С общими намерениями		С намерениями на 3 года	
	В	Exp (В)	В	Exp (В)	В	Exp (В)
<i>Общие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>						
Нет	–	–		1	–	–
Не уверена	–	–	0,598***	1,819	–	–
Да	–	–	0,746***	2,109	–	–
<i>Ближайшие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>						
Точно нет	–	–	–	–		1
Пожалуй, нет	–	–	–	–	0,331	1,392
Пожалуй, да	–	–	–	–	0,991***	2,693
Точно да	–	–			1,724***	5,609
<i>Желаемое число детей</i>						
Не более 1 ребенка	–0,778***	0,460	–0,762***	0,467	–0,647**	0,524
2 ребенка		1		1		1
3 ребенка и более	0,782***	2,186	0,728***	2,071	0,665***	1,944
<i>Возраст, лет</i>						
18–24	1,844***	6,323	1,768***	5,860	1,704***	5,493
25–29	1,880***	6,552	1,737***	5,682	1,509***	4,524
30–34	1,475***	4,370	1,279***	3,592	1,175***	3,237
35–44		1		1		1
<i>Партнерский статус/продолжительность партнерства</i>						
Не было и нет партнера		1		1		1
После 2004 г. появился новый партнер	2,659***	14,276	2,727***	15,290	2,579***	13,190

Показатель	Без учета намерений		С общими намерениями		С намерениями на 3 года	
	В	Exp (В)	В	Exp (В)	В	Exp (В)
Менее 3 лет в 2004 г.	2,111***	8,259	2,147***	8,561	1,773***	5,890
От 3 до 7 лет	1,707***	5,512	1,807***	6,095	1,417***	4,124
Более 7 лет	1,653***	5,220	1,719***	5,581	1,441***	4,225
<i>Количество рожденных детей</i>						
Не было детей		1		1		1
Был 1 ребенок	-1,070***	0,343	-0,940***	0,391	-0,684***	0,505
Было 2 и более детей	-2,957***	0,052	-2,658***	0,070	-2,098***	0,123
<i>Образование</i>						
Начальное профессиональное и ниже		1		1		1
Среднее специальное	0,043	1,044	0,070	1,073	0,037	1,038
Высшее, в том числе незавершенное и послевузовское	0,055	1,057	0,035	1,035	0,064	1,066
<i>Тип населенного пункта</i>						
Город		1		1		1
Село	0,425**	1,530	0,388*	1,473	0,384*	1,468
<i>Статус на рынке труда</i>						
Не работает		1		1		1
Работает	0,311	1,365	0,293	1,34	0,245	1,278
<i>Субъективная оценка материального положения</i>						
Очень тяжелое		1		1		1
Тяжелое	-0,249	0,779	-0,244	0,783	-0,258	0,773
Среднее	0,131	1,140	0,098	1,103	0,066	1,069
Хорошее	-0,139	0,870	-0,185	0,831	-0,291	0,748
Константа	-4,471***	0,011	-4,838***	0,008	-4,948***	0,007
<i>Nagelkerke R Square</i>	0,359		0,369		0,392	
<i>Число наблюдений</i>	1804					

Примечание: \*\*\* — коэффициент значим на уровне 1%; \*\* — коэффициент значим на уровне 5%; \* — коэффициент значим на уровне 10%.

**Таблица 3. Оценка факторов, влияющих на вероятность рождения ребенка за 2005–2007 гг., моделями бинарной логистической регрессии (Exp (В)). Подвыборка бездетных в 2004 г. респондентов**

Показатель	Без учета намерений	С общими намерениями	С намерениями на 3 года
<i>Общие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>			
Нет	–	1	–
Не уверена	–	0,966	–
Да	–	1,101	–

Окончание табл. 3

Показатель	Без учета намерений	С общими намерениями	С намерениями на 3 года
<i>Ближайшие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>			
Точно нет	–	–	1
Пожалуй, нет	–	–	1,066
Пожалуй, да	–	–	1,447
Точно да	–	–	3,105**
<i>Желаемое число детей</i>			
Не более 1 ребенка	0,874	0,871	0,959
2 ребенка	1	1	1
3 ребенка и более	0,645	0,657	0,611
<i>Возраст, лет</i>			
18–24	7,191*	7,119*	6,323*
25–29	7,804*	7,733*	5,816
30–34	4,109	4,088	2,972
35–44	1	1	1
<i>Партнерский статус/продолжительность партнерства</i>			
Не было и нет партнера	1	1	1
После 2004 г. появился новый партнер	16,892***	17,156***	17,425***
Менее 3 лет в 2004 г.	9,081***	9,511***	7,075***
От 3 до 7 лет	6,507***	6,684***	5,250***
Более 7 лет	2,046	2,170	1,617
<i>Образование</i>			
Начальное профессиональное и ниже	1	1	1
Среднее специальное	2,069*	2,060*	2,020*
Высшее, в том числе незавершенное и послевузовское	1,007	1,002	0,958
<i>Тип населенного пункта</i>			
Город	1	1	1
Село	0,736	0,718	0,674
<i>Статус на рынке труда</i>			
Не работает	1	1	1
Работает	1,173	1,199	1,104
<i>Субъективная оценка материального положения</i>			
Очень тяжелое	1	1	1
Тяжелое	1,073	1,095	1,229
Среднее	1,213	1,221	1,279
Хорошее	0,477	0,487	0,473
Константа	0,011***	0,011***	0,009***
<i>Nagelkerke R Square</i>	0,386	0,385	0,408
<i>Число наблюдений</i>		335	

Примечание: \*\*\* — коэффициент значим на уровне 1%; \*\* — коэффициент значим на уровне 5%; \* — коэффициент значим на уровне 10%.

**Таблица 4. Оценка факторов, влияющих на вероятность рождения ребенка за 2005–2007 гг, моделями бинарной логистической регрессии (Ехр (В)). Подвыборка респонденток, имевших в 2004 г. 1 и более ребенка**

Показатель	Без учета намерений	С общими намерениями	С намерениями на 3 года
<i>Общие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>			
Нет	–	1	–
Не уверена	–	2,488***	–
Да	–	3,166***	–
<i>Ближайшие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>			
Точно нет	–	–	1
Пожалуй, нет	–	–	1,216
Пожалуй, да	–	–	3,371***
Точно да	–	–	9,144***
<i>Желаемое число детей</i>			
Не более 1 ребенка	0,140***	0,167***	0,195***
2 ребенка	1	1	1
3 ребенка и более	3,372***	3,126***	2,880***
<i>Возраст, лет</i>			
18–24	5,512***	4,801***	4,561***
25–29	6,417***	5,144***	4,412***
30–34	4,685***	3,547***	3,562***
35–44	1	1	1
<i>Партнерский статус/продолжительность партнерства</i>			
Не было и нет партнера	1	1	1
После 2004 г. появился новый партнер	6,391***	6,309***	4,959***
Менее 3 лет в 2004 г.	7,120***	7,291***	5,273***
От 3 до 7 лет	3,811***	4,202***	2,830*
Более 7 лет	4,355***	4,450***	3,265**
<i>Количество рожденных детей</i>			
Был 1 ребенок	1	1	1
Было 2 и более детей	0,104***	0,131***	0,197***
<i>Образование</i>			
Начальное профессиональное и ниже	1	1	1
Среднее специальное	0,793	0,850	0,774
Высшее, в том числе незавершенное и послевузовское	1,202	1,247	1,389
<i>Тип населенного пункта</i>			
Город	1	1	1
Село	2,257***	2,238***	2,289***
<i>Статус на рынке труда</i>			
Не работает	1	1	1

Окончание табл. 4

Показатель	Без учета намерений	С общими намерениями	С намерениями на 3 года
Работает	1,492	1,485	1,467
<i>Субъективная оценка материального положения</i>			
Очень тяжелое	1	1	1
Тяжелое	0,705	0,644	0,590
Среднее	1,153	1,026	0,923
Хорошее	1,307	1,108	0,869
Константа	0,004***	0,003***	0,004***
Nagelkerke R Square	0,316	0,339	0,370
Число наблюдений	1469		

Примечание: \*\*\* — коэффициент значим на уровне 1%; \*\* — коэффициент значим на уровне 5%; \* — коэффициент значим на уровне 10%.

**Таблица 5. Оценка факторов, влияющих на вероятность рождения ребенка за 2005–2007 гг., моделями бинарной логистической регрессии (Exp (B)). Подвыборка респондентов, имевших партнера в домохозяйстве в 2004 г.**

Показатель	Без учета намерений	С общими намерениями	С намерениями на 3 года	С намерениями в паре, с учетом разногласий	С намерениями в паре, без учета разногласий*
<i>Общие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>					
Нет	–	1	–	–	–
Не уверена	–	2,217***	–	–	–
Да	–	1,820	–	–	–
<i>Ближайшие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>					
Точно нет	–	–	1	–	–
Пожалуй, нет	–	–	1,497	–	–
Пожалуй, да	–	–	3,341***	–	–
Точно да	–	–	7,499***	–	–
<i>Репродуктивные намерения пары</i>					
Оба не хотят	–	–	–	1	1
Мужчина хочет	–	–	–	0,853	0,843
Женщина хочет	–	–	–	1,108	1,037
Оба хотят	–	–	–	1,941*	1,837*
<i>Желаемое число детей</i>					
Не более 1 ребенка	0,219***	0,250***	0,313***	0,256***	0,259***
2 ребенка	1	1	1	1	1
3 ребенка и более	2,907***	2,755***	2,538***	2,824***	2,709***
<i>Возраст, лет</i>					
18–24	7,325***	6,346***	5,701***	6,926***	7,629***
25–29	7,820***	6,389***	5,268***	6,852***	7,378***
30–34	7,116***	5,641***	5,340***	5,865***	6,168***

Продолжение табл. 5

Показатель	Без учета намерений	С общими намерениями	С намерениями на 3 года	С намерениями в паре, с учетом разногласий	С намерениями в паре, без учета разногласий*
35–44	1	1	1	1	1
<i>Продолжительность партнерства в 2004 г.</i>					
Менее 3 лет	1	1	1	1	1
От 3 до 7 лет	1,932*	1,981*	1,997*	1,966*	1,783
Более 7 лет	1,057	1,149	1,073	1,111	1,056
<i>Брачный статус</i>					
Брак не зарегистрирован	1	1	1	1	1
Брак зарегистрирован	1,289	1,343	1,391	1,240	1,183
<i>Количество рожденных детей</i>					
Не было детей	1	1	1	1	1
Был 1 ребенок	0,381***	0,440**	0,652	0,453**	0,463**
Было 2 и более детей	0,046***	0,070***	0,156***	0,075***	0,075***
<i>Бывают ли разногласия с партнером по поводу решения иметь ребенка</i>					
Бывают регулярно	1	1	1	1	–
Редко	0,890	0,878	0,826	0,833	–
Никогда	1,952*	1,974*	1,854	1,932	–
<i>Образование женщины</i>					
Начальное профессиональное и ниже	1	1	1	1	1
Среднее специальное	0,947	0,973	0,946	0,943	0,891
Высшее, в том числе незавершенное и послевузовское	1,297	1,265	1,331	1,268	1,244
<i>Тип населенного пункта</i>					
Город	1	1	1	1	1
Село	1,557*	1,528*	1,491	1,595*	1,648**
<i>Статус партнеров на рынке труда</i>					
Оба работают	1,348	1,319	1,318	1,363	1,375
Работает только мужчина	1	1	1	1	1
Прочее	0,830	0,805	0,848	0,849	0,874
<i>Субъективная оценка материального положения</i>					
Очень тяжелое	1	1	1	1	1
Тяжелое	1,673	1,796	0,525	1,645	1,517
Среднее	1,805*	1,763*	0,879	1,746	1,708
Хорошее	1,404	1,357	0,650	1,321	1,261
Константа	0,022***	0,014***	0,014***	0,018***	0,019***

Окончание табл. 5

Показатель	Без учета намерений	С общими намерениями	С намерениями на 3 года	С намерениями в паре, с учетом разногласий	С намерениями в паре, без учета разногласий*
<i>Nagelkerke R Square</i>	0,352	0,366	0,396	0,365	0,354
Число наблюдений	1181				

*Примечание:* # — коэффициент корреляции переменной «разногласия по поводу решения заводить ребенка» с репродуктивными намерениями пары составляет всего 0,125. Но поскольку переменные похожи по смыслу, здесь приведена спецификация без учета переменной «разногласия...».

\*\*\* — коэффициент значим на уровне 1%; \*\* — коэффициент значим на уровне 5%; \* — коэффициент значим на уровне 10%.

**Таблица 6. Оценка факторов, влияющих на вероятность рождения ребенка за 2005–2007 гг., моделями бинарной логистической регрессии (Exp (B)). Подвыборка респонденток, имевших партнера и хотя бы 1 ребенка в 2004 г.**

Показатель	Без учета намерений	С общими намерениями	С намерениями на 3 года	С намерениями в паре, с учетом разногласий	С намерениями в паре, без учета разногласий
<i>Общие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>					
Нет	–	1	–		
Не уверена	–	2,373***	–		
Да	–	2,496**	–		
<i>Ближайшие репродуктивные намерения в 2004 г.</i>					
Точно нет	–	–	1		
Пожалуй, нет	–	–	1,154		
Пожалуй, да	–	–	3,027***		
Точно да	–	–	9,964***		
<i>Репродуктивные намерения пары</i>					
Оба не хотят				1	1
Мужчина хочет				0,771	0,778
Женщина хочет				0,692	0,661
Оба хотят				2,034*	2,042*
<i>Желаемое число детей</i>					
Не более 1 ребенка	0,111***	0,141***	0,181**	0,144***	0,151***
2 ребенка	1	1	1	1	1
3 ребенка и более	3,267***	3,053***	2,890***	3,292***	3,092***
<i>Возраст, лет</i>					
18–24	8,709***	7,118***	6,699***	7,914***	8,545***
25–29	10,883***	8,443***	7,234***	9,549***	9,783***
30–34	9,486***	7,434***	7,419***	7,757***	8,120***
35–44	1	1	1	1	1

Показатель	Без учета намерений	С общими намерениями	С намерениями на 3 года	С намерениями в паре, с учетом разногласий	С намерениями в паре, без учета разногласий
<i>Продолжительность партнерства в 2004 г.</i>					
Менее 3 лет на 2004 г.	1	1	1	1	1
От 3 до 7 лет	1,752	1,874	1,973	1,887	1,717
Более 7 лет	0,875	0,984	0,935	0,928	0,892
<i>Брачный статус</i>					
Брак не зарегистрирован	1	1	1	1	1
Брак зарегистрирован	1,123	1,255	1,392	1,114	1,071
<i>Количество рожденных детей</i>					
Был 1 ребенок	1	1	1	1	1
Было 2 и более детей	0,095***	0,124***	0,194***	0,132***	0,133***
<i>Бывают ли разногласия с партнером по поводу решения иметь ребенка</i>					
Бывают регулярно	1	1	1	1	-
Редко	1,131	1,129	1,024	1,084	-
Никогда	2,507**	2,380*	2,289*	2,394*	-
<i>Образование женщины</i>					
Начальное профессиональное и ниже	1	1	1	1	1
Среднее специальное	0,904	0,929	0,812	0,848	0,769
Высшее, в том числе незавершенное и поствузовское	1,378	1,364	1,467	1,239	1,195
<i>Тип населенного пункта</i>					
Город	1	1	1	1	1
Село	2,643***	2,568***	2,625***	2,742***	2,880***
<i>Статус партнеров на рынке труда</i>					
Оба работают	1,367	1,349	1,347	1,445	1,508
Работает только мужчина	1	1	1	1	1
Прочее	0,662	0,647	0,669	0,709	0,768
<i>Субъективная оценка материального положения</i>					
Очень тяжелое	1	1	1	1	1
Тяжелое	1,687	1,815	0,515	1,501	1,368
Среднее	1,417	1,333	0,679	1,241	1,208
Хорошее	1,395	1,274	0,550	1,159	1,117
Константа	0,006***	0,004***	0,006***	0,006***	0,008***
<i>Nagelkerke R Square</i>	0,343	0,361	0,400	0,362	0,351
Число наблюдений	1090				

Примечание: \*\*\* — коэффициент значим на уровне 1%; \*\* — коэффициент значим на уровне 5%; \* — коэффициент значим на уровне 10%.

**ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ФАКТОРОВ РОЖДАЕМОСТИ  
ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ  
РОССИЙСКИХ ЖЕНЩИН**

**Рощина Я. М.**, к.э.н., доцент кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ  
**Черкасова А. Г.**, выпускница факультета социологии ГУ-ВШЭ в 2008 г.

*Главным результатом исследования, проведенного на основе данных РМЭЗ за 2000–2005 гг., является наличие существенной дифференциации влияния социально-экономических факторов на склонность к рождению для различных категорий женщин. Таким образом, необходимо давать точную оценку, на какие именно социальные группы может оказать влияние та или иная мера стимулирования рождаемости.*

*Оценки регрессионных моделей показали, что большинство выявленных факторов оказывает влияние на рождаемость для таких групп женщин, как среднедоходная категория, женщины с детьми, женщины без высшего образования. Можно ожидать, что именно для них разработанные меры социальной политики будут наиболее эффективны, в то время как для групп с высокими доходами и уровнем образования более важными, возможно, окажутся нематериальные стимулы.*

В настоящее время демографическая ситуация в России занимает одно из ведущих мест в ряду социально-экономических проблем государства. Демографическая ситуация в стране оценивается как неблагоприятная, в первую очередь в силу крайне низких показателей фертильности при высоких смертности. Хотя после снижения рождаемости до уровня 1,17<sup>1</sup> в 1999 г., с 2000 г. этот показатель медленно, но устойчиво растет, его уровень пока не достиг даже величины, необходимой для простого воспроизводства населения. Поэтому, несмотря на то, что за последние годы в России появился целый ряд работ, тестирующих значимость различных факторов для склонности семьи к рождению ребенка [Рощина Я. М., 2006; Малева Т. М., Синявская О. В., 2006; Синявская О. В., 2009 и др.], выявление стимулов повышения рождаемости остается актуальным.

Надо отметить, что проводившиеся до сих пор в России исследования детерминант рождаемости, имеют, на наш взгляд, один существенный недостаток: их объектом была вся совокупность женщин фертильного возраста, что неявно предполагает принятие предпосылки о том, что влияние тех или иных характеристик самой женщины и ее семьи на склонность к рождению ребенка одинаково как для совсем молодых женщин, так и для женщин в возрасте, как для горожанок, так и для проживающих в сельской местности, и т. д. Следствием такого подхода является недифференцированная социальная политика, направленная на повышение рождаемости. Однако если, например, для разных подгрупп женщин влияние какого-либо фактора разнонаправлено, для всей совокупности модель покажет отсутствие зависимости. Тестирование же моделей на отдельных группах женщин, возможно, позволит выявить пока неизвестные закономерности.

<sup>1</sup> Среднее количество детей, рожденных одной женщиной.

Таким образом, основной гипотезой данного исследования является предположение о наличии дифференцированного влияния тех или иных факторов на склонность к рождению ребенка для различных групп российских женщин. Подтверждение этой гипотезы будет важным свидетельством необходимости дифференцированной социальной политики стимулирования рождаемости с учетом особенностей каждой группы женщин. Выявление различий между степенью влияния социально-экономических и демографических факторов на рождаемость в различных категориях женщин является целью настоящего исследования, которое в той или иной мере продолжает наши предыдущие работы [Рощина Я. М., 2006].

Мы будем анализировать модели фертильного поведения для социально-экономических категорий женщин, различающихся следующими параметрами:

1. *местом проживания*: а) в городе, б) на селе;
2. *уровнем среднедушевого дохода семьи*: а) высокодоходная, б) среднедоходная, в) низкодоходная группы;
3. *возрастом*: а) до 30 лет, б) 31 год и старше;
4. *уровнем образования*: а) с высшим образованием, б) без высшего образования;
5. *количеством уже имеющихся детей*: а) с детьми, б) без детей.

## МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Данное исследование, как и наши предыдущие работы, в теоретическом аспекте опирается на экономический подход к моделированию рождаемости, основы которого были заложены Г. Беккером [Becker G., 1976]. Его главная идея состоит в том, что решение о рождении ребенка принимается семьей на основе максимизации целевой функции, включающей в том числе «ценность детей», при имеющихся бюджетных ограничениях (на доходы, время, здоровье и др.). Принципиальная ценность экономического анализа рождаемости заключается в том, что он позволяет на основе теоретических моделей предсказать влияние тех или иных факторов на склонность семьи к рождению ребенка. Основные идеи экономического подхода были изложены в нашей предыдущей работе [Рощина Я. М., 2006]; обзор основных концепций можно найти также в [Montgomery, Trussel, 1986]. Однако надо подчеркнуть, что приоритет экономической теории не означает тестирования влияния исключительно экономических факторов: так как ценность детей в наибольшей степени зависит от социально-культурных и психологических факторов, они также оказывают сильное влияние на рождаемость. Многочисленные западные исследования, а также некоторые работы на российских данных [Рощина Я. М., 2006; Малева Т. М., Синявская О. В., 2006] позволили подтвердить большинство гипотез, выдвинутых на основе экономической теории.

Тестируемая в работе эмпирическая модель в основных чертах повторяет наш подход, использованный в предыдущей работе [Рощина Я. М., 2006], однако принципиальной особенностью данного исследования является проверка значимости коэффициентов на разных подвыборках респондентов, а также другой период анализа, а именно — некоторого роста рождаемости (2000—2006 гг.). Очень важно, мы полагаем, использование модели с лагом, то есть основные характеристики женщины и ее семьи измеряются в году  $T$ , а факт рождения ребенка — в году  $T+1$ . Это связано с тем, что, как правило, некоторые важнейшие характеристики (в частности, занятость и доходы жен-

щины) **после** рождения изменяются в силу ухода за ребенком, поэтому некорректно использовать зависимую и независимые переменные за один и тот же год, или, более того, рассматривать факт рождения в прошлые годы.

Таким образом, как и в наших прошлых исследованиях, нами будут использованы следующие детерминанты моделей (значения для года  $T$ ), которые были отобраны на основе теоретических подходов и результатов эмпирических исследований:

- характеристики женщины: возраст, уровень образования, занятость и профессиональный статус, доход, самооценка здоровья, курение и употребление алкоголя, национальность, количество уже имеющих детей, ожидания изменений благосостояния семьи в ближайшие 12 месяцев, форма брака (зарегистрирован или нет) и др.;
- характеристики партнера женщины: уровень образования, доходы, занятость и профессиональный статус, самооценка здоровья, стаж курения и употребление алкоголя, религия и национальность;
- параметры домохозяйства: наличие других взрослых членов семьи, доходы родственников, жилищные условия (количество квадратных метров на человека, наличие жилья в собственности, количество бытовых удобств и предметов длительного пользования), место жительства (город или село);
- поселение и ситуация в регионе: средние душевые доходы, уровень безработицы женщин и число детей на 100 мест в детских садах.

Хотя между характеристиками женщины и ее партнера, как правило, имеется значимая взаимосвязь, однако тест на мультиколлинеарность не показал ее наличия; правда, для моделей бинарной регрессии отсутствие мультиколлинеарности вообще не является обязательным условием хороших характеристик оценок коэффициентов.

Зависимая переменная принимает значение 1, если у женщины в следующем году родился ребенок, и 0 в противоположном случае; метод оценки — модель бинарной логистической регрессии. Регрессионные модели были оценены для всей совокупности женщин и для каждой категории женщин (см. выше) в отдельности. В силу того, что за исследуемый период (6 лет) могла смениться та группа, к которой принадлежал объект исследования (в данном случае — женщина), например, перейти в другую возрастную или доходную группу, получить более высокое образование, мы не использовали панельные регрессии, так как в этом случае в выборке остались бы только женщины, не сменившие свой статус.

В исследовании используются данные российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ<sup>2</sup>) за 2000–2006 гг. Выбранный период времени обусловлен тем, что на более ранних данных исследования рождаемости нами уже проводились [Рощина Я.М., 2006], и, кроме того, именно с 2000 г. в России наблюдается рост рождаемости, так что правомерно было бы ожидать обнаружения каких-либо новых тенденций. Панельный характер данных позволил использовать предикторы модели за период  $T$  (за 2000–2005 гг.), а зависимую переменную — за период  $T+1$  (2001–2006 гг.). Объектом анализа являются женщины репродуктивного возраста (16–45 лет), проживавшие в период  $T$  в одном домохозяйстве с партнером, то есть состоявшие в зарегистрированном или незарегистрированном браке. Мы хотим подчеркнуть данное обстоятельство, так как оно, безусловно, имеет

<sup>2</sup> Подробное описание исследования РМЭЗ (RLMS) см. <http://www.cpc.unc.edu/rlms>.

существенное влияние на полученные нами результаты. В то же время отбор женщин, фактически имевших супруга, был обусловлен несколькими соображениями: во-первых, нас интересовали именно *семейные* решения о рождении, а для женщин, не состоящих в браке (включая незарегистрированный), мы не располагаем данными о ее партнере; во-вторых, среди женщин, имеющих партнера «вне домохозяйства», гораздо выше доля unplanned беременностей, что, скорее всего, повлечет влияние принципиально других факторов на принятие решения о рождении или отказе от него; в-третьих, как показали наши предыдущие исследования, наличие супруга — самый сильный фактор, влияющий на склонность женщины к рождению ребенка.

В итоге были отобраны 8914 женщин (в возрасте 16–45 лет, состоящих в браке, информация о которых есть в году T+1), совокупность которых представляет базу для оценивания моделей. В то же время в силу пропущенных значений по некоторым подгруппам женщин анализируемая совокупность будет меньше (*табл. Приложения*).

## РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ ЭМПИРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Коэффициенты моделей, оцененных для всей совокупности и для различных категорий женщин, приведены в *табл. Приложения*. Все оцененные модели статистически значимы, то есть содержат коэффициенты, не равные нулю.

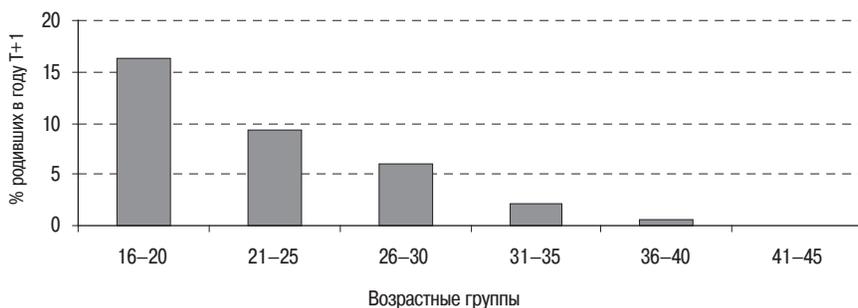
### Модели для полной совокупности женщин

Рассмотрим сначала результаты регрессионного анализа для всей совокупности замужних женщин: это позволит нам сравнить их с нашими ранними исследованиями (за 1994–2003 гг.), а также оценить различия во влиянии факторов на всей выборке и на выделенных нами подгруппах.

Оценки модели для всей выборки замужних женщин фертильного возраста показали, что основными параметрами, детерминирующими фертильное поведение, являются демографические (возраст женщины, количество детей, уровень здоровья). Целый ряд экономических параметров, которые мы включили в модель исследования (занятость и профессиональный статус женщины, доходы супруга и родственников, положительная оценка уровня материального благосостояния и среднедушевые доходы семьи), не оказал ожидаемого влияния на репродуктивные установки женщин.

Вероятность рождения ребенка в году T+1 находится в обратной зависимости от такой характеристики женщины, как *возраст* (*рис. 1*). Это свидетельствует о том, что замужние женщины более склонны к рождению ребенка в начале своего репродуктивного периода, когда упущенные заработки, в связи с уходом за ребенком, наиболее низки, поскольку профессиональный статус и заработная плата женщины еще невысоки. Более того, трудовая карьера многих женщин начинается после 20 лет. Издержки же выхода на рынок труда после рождения ребенка также ниже вследствие отсутствия специфического стажа и опыта работы. Также в более позднем возрасте родов возрастают сложности со здоровьем как матери, так и ребенка. Вероятность рождения ребенка женщиной в более раннем возрасте подтверждает и позицию сторонников экономического подхода о том, что семьи желают завести детей раньше, чтобы продлить срок, в течение которого можно получать отдачу от детей (в виде материальной, физической помощи или удовлетворения эмоционально-психологических потребностей).

Рисунок 1. Доля родивших ребенка в году T+1 в различных возрастных группах замужних женщин, %



Источник: Здесь и далее: если не указано иное, использованы данные РМЭЗ (2000–2005 гг.).

Хотя на первый взгляд отсутствие квадратичной зависимости рождаемости от возраста противоречит нашим более ранним исследованиям [Рощина Я. М., 2006] и статистически наблюдаемому «постарению» рождаемости, такой результат является следствием отбора именно замужних женщин. Так как в возрастной группе 16–20 лет только около 13% женщин живут вместе со своим партнером, вполне объяснимо, что именно имеющие супруга более склонны к рождению ребенка. Кроме того, молодые партнеры могут решить жить вместе именно в том случае, если они имеют намерение родить ребенка. Хотя в раннем возрасте количество рожденных детей невелико, однако склонность к рождению ребенка выше среди замужних женщин: на их долю приходится половина фактов рождений в этом возрасте (табл. 1). Поскольку наш объект — женщины, состоящие в зарегистрированном или незарегистрированном браке, этим и объясняется высокая доля рождений в самой молодой возрастной группе. В то же время данные, приведенные в табл. 1, наглядно свидетельствуют о том, что в самой младшей и, особенно, самой старшей возрастной группе наиболее высоки доли детей, чьи матери в предыдущем периоде не проживали со своим партнером. Правда, к моменту рождения ребенка, возможно, их семейный статус уже изменился, так как известно, что нередко решение о браке принимается по факту незапланированной беременности.

Склонность к рождению ребенка находится в обратной зависимости от уже имеющегося у женщины количества детей в возрасте до 18 лет, проживающих в домохозяйстве, причем, как показали оценки предельных значений, данная переменная оказывает самое сильное негативное влияние на факт рождения ребенка в будущем. Таким образом, вероятность рождения ребенка в следующем году наиболее высока для бездетных женщин (иметь первого ре-

Таблица 1. Доля замужних женщин от общего числа всех женщин репродуктивного возраста, %

Возрастные группы, лет	% замужних женщин	% детей, рожденных замужними женщинами, от общего числа детей, рожденных в данном возрасте
16–20	12,8	51,4
21–25	53,2	75,3
26–30	65,8	80,8
31–35	67,3	77,1
36–40	67,1	61,5
41–45	70,9	33,3

бенка, с точки зрения существующих норм детности, является обязательным). Отрицательный коэффициент при переменной «квадрат количества детей» не совпадает с полученными нами ранее результатами [Рощина Я. М., 2006] и означает возрастающее падение склонности к рождению в семьях с увеличением количества детей, в то время как ранее мы наблюдали более высокую вероятность рождения в бездетных семьях и в многодетных. Однако табл. 2 показывает, что на самом деле вероятность рождения очередного ребенка в семьях с тремя и более детьми выше, чем в двухдетных семьях; скорее всего, данная зависимость не проявляется в регрессионной модели в силу низкой совокупности многодетных семей (3% выборки). В то же время, как мы увидим ниже, коэффициент при переменной «квадрат количества детей» незначим для отдельных категорий женщин.

Немаловажное значение при принятии решения о деторождении имеет здоровье: вероятность родить ниже у тех женщин, которые оценивали свое здоровье как «очень плохое» (коэффициент при переменной «очень плохое здоровье» оказался отрицательным). Это говорит о том, что только очень плохое здоровье лишает женщину уверенности в способности выносить ребенка и в том, что в дальнейшем у нее хватит сил поставить его на ноги. Отсутствие влияния переменной «очень хорошее здоровье» является свидетельством того, что фактор хорошего здоровья означает отсутствие ограничений, но сам по себе не влияет на позитивную склонность к рождению. Как и ожидалось, стаж курения (при контроле возраста) отрицательно влияет на вероятность рождения в будущем году ребенка: вероятно, у курящих женщин в целом ниже ценность детей, и они не задумываются о негативном влиянии курения на свое здоровье и здоровье потенциального ребенка. В то же время потребление алкоголя, существенно влиявшее на фертильность в 1990-х гг. [Рощина Я. М., 2006], перестало быть значимым фактором, что можно оценивать как позитивный в целом факт.

Наличие диплома о высшем образовании, как показывают оценки, обуславливает не меньшую, а большую склонность женщины к деторождению. Это не подтверждает постулат экономической теории рождаемости о том, что более образованные родители склонны иметь меньшее количество детей (как в силу более высокой ценности их времени, так и в силу более высоких требований, предъявляемых к качеству детей), однако подтверждает полученные ранее результаты [Рощина Я. М., 2006, табл. 20]. Значимость переменной невелика, и данная зависимость, как мы увидим ниже, подтверждается только для молодых женщин.

Доход самой женщины также положительно влияет на принятие ею решения о рождении ребенка, что противоречит основам экономического подхода к изучению рождаемости и результатам многочисленных эмпирических исследований: денежный доход женщины определяет ее потери в заработках, обусловленные перерывом в работе в связи с рождением и уходом за ребенком. Значит, чем выше доход, тем выше эти издержки. Однако, так же,

Таблица 2. Доля замужних женщин, родивших в году T+1, в зависимости от наличия детей в году T

Количество детей в году T	Доля группы в выборке, % по столбцу	Из них доля родивших в году T+1, %
Нет детей	26,6	7,75
1	49,5	2,86
2	20,7	1,20
3 и более	3,2	3,11

как и в случае с высшим образованием, будучи частью ресурсов, необходимых для содержания ребенка, доход женщины является и стимулом к рождению ребенка. Более того, высокие доходы женщины позволяют ей обратиться к услугам няни и раньше вернуться на работу.

Как и для данных прошлых лет, *занятость и профессиональный статус* женщины в 2000–2005 гг. оказались статистически незначимы. Следовательно, издержки, связанные с прерыванием работы, не выступают в качестве решающего фактора, обуславливающего отказ от рождения ребенка.

Позитивное влияние на склонность женщины к рождению ребенка оказывает ее *удовлетворенность жизнью*. При этом уверенность женщины в том, что в дальнейшем семья не будет испытывать материальных затруднений — переменная *«ожидание улучшения благосостояния семьи в ближайшие 12 месяцев»* — не оказывает должного влияния на вероятность рождения ребенка в следующем году. Объяснение в данном случае мы видим в том, что, планируя рождение ребенка, семья исходит из оценок вероятности улучшения или ухудшения материального положения на период, превышающий 12 месяцев, поскольку после рождения ребенка последует долгий период его становления, сопровождаемый многочисленными материальными расходами.

Незначимыми оказались переменные, отражающие *национальность и вероисповедание*<sup>3</sup>, что может свидетельствовать о снижении роли культурных факторов в ценности детей.

Интересным нам представляется факт, что ни один из *параметров супруга* не оказывал значимого влияния на вероятность рождения ребенка. С одной стороны, отсутствие значимости доходов супруга противоречит положению экономической теории рождаемости о позитивном влиянии доходов мужа на количество детей в семье. С другой — подобная гипотеза не была подтверждена в работах ряда исследователей [Kravdal, 1993; Рощина Я.М., 2006]. Отсутствие влияния характеристик мужа на принятие решения о рождении ребенка вовсе не означает, что данное решение женщины принимает самостоятельно, однако, скорее всего, именно ее характеристики наиболее важны. Кроме того, во многих семьях характеристики супругов (возраст, национальность, уровень образования, в некоторой степени уровень доходов) коррелируют друг с другом.

*Количество других взрослых членов семьи* значимо влияет на положительное решение о рождении ребенка в следующем году. Это подтверждает полученные ранее результаты и наше предположение о том, что потенциальная помощь в воспитании ребенка значима для будущей матери. При этом речь в данном случае идет именно о помощи по дому, а не о материальном факторе: уровень *доходов родственников* не увеличивает вероятность рождения ребенка.

Как показали коэффициенты регрессионной модели в нашем исследовании, переменная *«тип населенного пункта»* оказывается незначимой. Данный факт говорит о том, что разница между уровнем рождаемости женщин, проживающих в небольших городах (контрольная группа) и проживающих в селах или областных центрах, практически отсутствует. Это подтверждает распространение типичной модели рождаемости (одно-двухдетная семья) как в городе, так и на селе, тогда как раньше именно для сельской местности была характерна более высокая рождаемость в силу культурных и экономических факторов.

Реализации репродуктивных намерений, как и ожидалось, способствуют лучшие жилищные условия: вероятность рождения выше в тех семьях, где на каждого человека приходится больше *квадратных метров жилого простран-*

<sup>3</sup> Эта переменная тестировалась только для отдельных раундов, так как вопрос о религии в последних раундах РМЭЗ не задавался.

ства и выше обеспеченность бытовыми удобствами. Первый фактор прямо влияет на возможность расширения семьи, второй позволяет облегчить уход за ребенком. Другая характеристика домохозяйства — обеспеченность *товарами длительного пользования* — судя по оценкам модели, влияет отрицательно на принятие решения о рождении ребенка, что не противоречит результатам других эмпирических исследований [Рощина Я.М., 2006], хотя и не вполне поддается теоретическому объяснению, так как, например, наличие холодильника, стиральной машины, автомобиля должны способствовать облегчению усилий по уходу за ребенком. Однако так как данный фактор отражает уровень материального благополучия семьи, это свидетельствует о том, что при прочих равных условиях более обеспеченные семьи менее склонны к рождению ребенка.

Как оказалось, в незарегистрированном браке (в момент времени  $T$ ) при прочих равных условиях выше вероятность рождения ребенка (табл. 3). Хотя статистика показывает, что доля рождений в незарегистрированном браке растет, большинство рождений все же приходится на официальный брак. В то же время, согласно теории, рождение ребенка может быть одной из форм семейного капитала, укрепляющего устойчивость незарегистрированного союза либо способствующего регистрации союза. Поэтому не исключено, что ребенок сознательно рассматривается как фактор стабильности семьи. В то же время необходимо отметить, что, так как мы не отслеживаем оформленность брачных отношений в момент рождения, результат оценки модели не противоречит тому, что в официальном союзе доля рождений выше.

Ни одна из характеристик ситуации в регионе не оказала ожидаемого влияния на вероятность рождения ребенка. Оказался незначимым и набор региональных дамми-переменных, что указывает на отсутствие различий между регионами по ненаблюдаемым переменным, влияющим на рождаемость. Между раундами также не выявилось дифференциации — это говорит о том, что за последние годы склонность замужних женщин при прочих равных условиях к рождению детей существенно не изменялась.

Остановимся теперь на результатах оценки моделей для разных категорий женщин, обращая внимание на различия детерминант рождаемости по сравнению с общей (базовой) моделью.

### Модели для разных социально-экономических групп женщин

Переменная «возраст» оказывает отрицательное влияние на решение о рождении во всех рассматриваемых далее моделях. В то же время квадрат этой переменной оказался незначим ни для одной из этих групп, что свидетельствует о том, что замужние женщины во всех выделенных нами категориях стремятся родить ребенка как можно раньше, чтобы минимизировать издержки по уходу за ребенком и увеличить период времени, в течение которого родители будут получать отдачу от ребенка. Отрицательный коэффициент при квадрате количества уже рожденных детей также сохраняется *почти* во всех группах (кроме женщин с высшим образованием и женщин из средней доходной группы), что подтверждает падающую вероятность рождения с ростом числа детей. Влияние прочих факторов оказалось неустойчивым,

Таблица 3. Доля женщин, родивших в году  $T+1$ , по форме регистрации союза

Положение женщины	Доля в совокупности	Из них % родивших в году $T+1$
Состояли в году $T$ в зарегистрированном браке	82,7	3,3
Проживали в гражданском браке	17,3	5,9

что подтверждает основную гипотезу данного исследования о том, что разные социально-демографические и экономические факторы оказывают дифференцированное влияние на фертильное поведение в различных социально-экономических категориях женщин.

### **Модель для групп женщин, проживающих в разных населенных пунктах**

Несмотря на то, что наличие диплома о *высшем образовании* оказалось позитивным фактором в общей модели, оно не оказывает значимого влияния на репродуктивные установки отдельных подгрупп женщин, проживающих как в городах, так и в селах. Это говорит о том, что влияние образования в общей модели в какой-то мере является эффектом объединения разнородных совокупностей, и ожидать, что с ростом уровня образования населения будет расти также рождаемость, необоснованно.

Результаты оценки моделей показали, что на селе, в отличие от города, *доходы* женщины не влияют на ее склонность к рождению ребенка, вероятно, во-первых, из-за отсутствия значительной дифференциации в уровне образования и доходов сельского населения, а во-вторых, из-за важности на селе такого ресурса, как произведенные в домохозяйстве агропродукты. В городе же дифференциация образования и, как следствие, доходов, очень высока. Однако отсутствие влияния образования при наличии влияния доходов как раз свидетельствует о том, что вклад образования в повышение склонности к рождению объясняется не культурными факторами, а именно разницей в доходах. Включение в отдельную модель фактора, отражающего *среднедушевой доход семьи*, вместо разбиения его на доходы отдельных членов семьи, показало, что для женщин, проживающих в городе, в отличие от живущих в селе, душевые доходы семьи также оказывают положительное влияние на принятие решения о рождении ребенка.

При разбиении всей совокупности женщин на две подгруппы на основании показателя «тип населенного пункта», выявилось влияние переменной *профессиональный статус*. Вероятность рождения ребенка в селе выше для женщин, занимающих должность специалиста (по сравнению с женщинами, не занятыми на рынке труда). Вероятно, это связано не столько с относительно высоким уровнем доходов женщины, сколько дает возможность доступа к нематериальным благам и услугам, облегчающим уход за ребенком (социальное обеспечение: детский сад, врач). В городе же профессиональный статус женщины — незначимый фактор.

В группе женщин, проживающих в городе, переменная «очень плохое здоровье» стоит на втором месте по силе влияния на рождаемость, тогда как для сельских жительниц это не является препятствием. Можно было бы ожидать обратной картины, так как в городе уровень медицины гораздо выше и лучше позволяет выносить и родить ребенка даже при наличии серьезных проблем со здоровьем; видимо, полученный результат отражает более высокую ответственность горожанок по отношению к будущему ребенку. *Стаж курения* не сохранил своего влияния для селянок, скорее всего, в силу малой распространенности этой привычки в сельской местности. Для горожанок же этот фактор, как мы предполагаем, является косвенным показателем более низкой ценности детей.

Вероятность рождения ребенка на селе, в отличие от города, не зависит от «количества взрослых родственников в домохозяйстве», вероятно, из-за того, что в селах более распространены сложные семьи. Кроме того, женщина на селе может иметь больше возможностей совмещать работу и уход за ребенком в силу территориальной близости дома и работы, или работая в личном

подсобном хозяйстве, а также используя реципрокные связи с односельчанами. Для женщин, живущих в городе, наличие других родственников, способных оказать помощь в воспитании малыша, учитывается женщиной при принятии решения о рождении ребенка.

Как оказалось, положительное влияние «количества квадратных метров на человека» на склонность к рождению сохраняется только для жителей села. Мы полагаем, что в силу существенной ограниченности в последние годы возможностей покупки квартиры в городе для рядовых семей, возможно, люди принимают решение о рождении ребенка вне зависимости от фактора жилой площади. *Количество бытовых удобств* также не сохранило своего влияния ни в одной группе: в городе, как правило, обеспеченность бытовыми удобствами находится на высоком уровне, в то время как низкая обеспеченность бытовыми удобствами в селах уже стала частью быта, уклада жизни сельского населения, а потому не оказывает влияния на склонность семьи к деторождению. Влияние такой переменной, как *количество товаров длительного пользования* оказалось несущественным лишь для группы женщин, проживающих в селах, возможно, в силу низкой дифференциации уровня материальной обеспеченности. В то же время, как и для всей совокупности, для горожанок этот фактор оказывает негативное влияние на склонность к рождению ребенка.

Ни *параметры супруга*, ни *региональные параметры* в обеих группах не оказались значимыми при принятии женщиной решения о рождении ребенка. Необходимо обратить внимание на тот факт, что переменная «*незарегистрированный брак*» в селах также оказывает положительное влияние на рождаемость. Исходя из этого можно предположить, что в селах институт семьи также постепенно претерпевает изменения, изменяются традиционные семейные ценности.

В целом можно сделать вывод о том, что фертильное поведение городских женщин находится под влиянием большего числа экономических факторов (доход женщины, душевой доход семьи). Это также говорит о том, что стимулирование рождаемости путем выплаты пособий скорее окажет влияние на городские семьи. В сельской же местности рождаемость скорее находится в зависимости от факторов культурно-ценностного и социального плана, обуславливающих, с одной стороны, потребность в детях, как в работниках и помощниках по хозяйству, но с другой — ограничивающих возможности отправить ребенка в детский сад, хорошую школу и т.д.

### **Модель для женщин разных возрастных групп**

Согласно данным перекрестных распределений, которые подтверждают фиксируемые в нашей стране показатели среднего возраста матери при рождении, фертильность среди женщин в возрасте до 30 лет значительно выше: 7,7% против 0,9% женщин, родивших в возрасте после 30 лет. Таким образом, вероятность родить ребенка после 30 лет крайне мала.

В модели для замужних женщин старшего возраста оказались значимыми лишь несколько переменных — возраст и количество имеющихся детей (квадратичная зависимость). Последняя переменная, как и предполагалось, оказывает самое сильное влияние. Это говорит о том, что реализовать свою потребность в рождении ребенка среди женщин старше 30 лет стремятся почти исключительно те, кто к этому времени не имел детей, так как среди россиянок высока установка на рождение хотя бы одного ребенка. Однако репродуктивные установки падают с возрастом, так как растет риск, связанный со здоровьем ребенка, особенно первенца.

Фертильное поведение замужних женщин младших возрастов имеет мало отличий от фертильного поведения замужних женщин всей совокупности. Тем не менее некоторые отличия наблюдаются. Вероятность рождения ребенка женщиной в возрасте до 30 лет повышает наличие *высшего и среднего профессионального образования*. Также в модели для данной категории женщин выделилось влияние должностного статуса «специалиста» (по сравнению с незанятыми, при одинаковом образовании). Мы полагаем, что если молодая женщина получила профессиональное образование и занимает довольно высокую должность, это позволяет ей принять решение о рождении ребенка, хотя и при довольно высоких упущенных заработках, однако с возможностью сохранить (найти) хорошее место при выходе из отпуска по уходу за ребенком.

Рождаемость замужних женщин до 30 лет ниже в селах по сравнению с крупными городами: значимость этого факта именно для молодых женщин, то есть основной категории, вносящей вклад в рождаемость, говорит о том, что в городе в настоящее время условия для рождения и воспитания ребенка существенно лучше, чем в селе. В то же время склонность к рождению в областных центрах и других городах при прочих равных условиях одинакова. Как оказалось, при разделении женщин на возрастные группы исчезает влияние такого фактора, как *количество квадратных метров на человека*; впрочем, значимость его для всей совокупности также была невысока.

В целом, фертильное поведение женщин до 30 лет обусловлено в равной степени влиянием как экономических (доходы и должностной статус женщины, среднедушевые доходы семьи), так и социально-демографических факторов (тип населенного пункта, уровень здоровья, состав домохозяйства). Можно с уверенностью ожидать, что любые меры социальной политики будут иметь влияние практически только в группе молодых женщин, тогда как повышение доли решений о рождении второго ребенка для женщин старших возрастов, скорее всего, может произойти только под влиянием изменения ценности детей, и в частности, в реальной, а не в потенциальной потребности в двухдетной семье.

### **Модели для женщин с разным уровнем образования**

Несмотря на то что доли замужних женщин, родивших в следующем году, как среди имеющих, так и не имеющих высшее образование в 2000–2005 гг., равны, именно на группу женщин с более низким образовательным уровнем, превосходящую по численности категорию женщин с высшим образованием, приходится почти 78% детей, рожденных за этот период (табл. 4). Таким образом, именно эта категория должна быть объектом адресной социальной политики планирования семьи.

Фертильное поведение женщин с высшим образованием находится в зависимости от небольшого числа факторов. Негативное влияние фактора, отражающего *общее число детей* женщины (линейная зависимость), свидетельствует о том, что у женщин с высоким образовательным уровнем выше издержки на воспитание детей (связанные прежде всего с перерывом в работе) и требования к качеству образования и социализации детей. Уве-

Таблица 4. Доля женщин, родивших в году T+1, по уровню образования

Уровень образования женщины в году T	Доля семей в совокупности, %	% рожденных детей	Из них % родивших в году T+1
С высшим образованием	20,6	22,2	4,0
Без высшего образования	79,4	77,8	3,7
Всего	100	100	3,8

личение количества детей непременно влечет за собой сокращение ресурсов, инвестируемых в качество каждого из них. Также в условиях детоцентризма семье хватает времени и заботы на уход только за одним ребенком. Поэтому женщины с более высоким образовательным уровнем склонны к рождению только одного ребенка (табл. 5). Хотя доходы женщины и ее супруга по отдельности являются незначимыми факторами, душевой доход семьи (в отдельной модели) оказывает положительное влияние. Высокие доходы увеличивают стоимость времени родителей и цену детей. Так как у семей с высоким образованием, как правило, выше требования к «качеству» детей, они, скорее всего, будут принимать решение о рождении, уже достигнув определенного уровня благополучия (независимо от того, отец или мать является основным кормильцем), позволяющего дать ребенку высокий уровень образования и т.д. Весьма показательно, как нам кажется, и то, что плохое здоровье не является значимым для высокообразованных женщин: скорее всего, они могут оценить возможность медицинской помощи при сложной беременности, а также могут себе позволить оплату медицинских услуг высокого качества.

Фертильное поведение женщин без высшего образования характеризуется схожим набором детерминант, по сравнению с репродуктивным поведением всей совокупности женщин, что ожидаемо, так как они представляют 80% совокупной выборки. Отличия проявляются во влиянии переменной *дохода*, которая оказалась статистически не значима при принятии решения о рождении ребенка. Скорее всего, в данном случае доход женщины действует в двух направлениях: с одной стороны, с ростом дохода женщина может позволить более высокие расходы на детей (что сказывается благоприятно на склонности к деторождению), с другой — повышается оценка ее времени, что препятствует рождению ребенка, особенно второго и третьего.

При разбиении совокупности женщин на две подгруппы по уровню образования такие показатели, как *стаж курения* и *количество бытовых удобств*, потеряли значимость для каждой группы в отдельности. Вместе с тем выявилась обратная зависимость вероятности рождения ребенка женщиной без высшего образования от типа населенного пункта: в *селах* склонность к рождению ребенка женщин с невысоким образовательным цензом ниже, чем в городах. Это еще одно проявление того факта, что среди детей, рожденных в 2000–2005 гг. в группе женщин без высшего образования, велика доля первых рождений, которые, в свою очередь, более характерны для городов. Также оказалась значимой переменная 14-го раунда: в 2005 г. по сравнению с 2000-м рождаемость среди женщин без высшего образования снизилась. Важно также, что обеспеченность жильем и незарегистрированный брак являются значимыми факторами для женщин с более низким уровнем образования, но не для высокообразованных. Мы полагаем, что именно для семей с более низким образованием вклад детей как семейного капитала в стабильность

Таблица 5. Доля первых, вторых и т.д. детей, рожденных в году T+1 женщинами с разным образовательным уровнем в году T, %

Количество детей в семье	Образование матери	
	с высшим образованием	без высшего образования
Первый ребенок	62,2	52,3
Второй ребенок	33,8	38,1
Третий ребенок	4,1	7,3
Четвертый и более ребенок	0	2,3
Всего	100	100

семьи более высок, в то время как образованные женщины имеют больше возможностей вырастить ребенка и в случае распада семьи.

Полученные результаты говорят о том, что большинство более ранних результатов о влиянии тех или иных факторов на фертильное поведение относятся к семьям, где у женщины нет высшего образования. В частности, можно ожидать, что повышение уровня медицинского обслуживания в сфере бесплатного здравоохранения поможет женщинам без высшего образования, имеющим проблемы со здоровьем, принять решение о рождении ребенка. Важной мерой социальной политики для этой категории может быть улучшение жилищной обеспеченности. В то же время чисто денежные стимулы рождаемости скорее найдут отклик среди женщин с высшим образованием.

### **Модели для женщин, имеющих детей, и бездетных**

Согласно данным РМЭЗ, среди замужних женщин на момент опроса 26,3% были бездетны, 49% имели одного ребенка, 20,5% — двух, и лишь 4,1% — более трех детей, что говорит о все большем распространении модели однодетной семьи. РМЭЗ подтверждает также, что демографическая ситуация в России, с точки зрения рождаемости, характеризуется высокой долей первенцев в общем числе родившихся (63% среди детей, родившихся в городе, и 39% — в селе). Доля вторых рождений на селе даже выше (44%), однако в городе падает по сравнению с первенцами почти в два раза (34%). Среди всех рождений доля третьих и более детей на селе составляет почти 17%, тогда как в городе — менее 5%. Однако именно стимулирование рождения второго и последующих детей является важнейшим объектом направленности социальной политики: так, например, практика семейного капитала не применяется для первенцев.

Несмотря на то, что различия между моделями для обеих категорий женщин наблюдаются, они не касаются самых проблемно незначимых переменных — в первую очередь занятости и профессионального статуса женщины, параметров мужа и большинства региональных параметров. Для обеих моделей оказываются незначимыми по сравнению с общей моделью и такие факторы, как наличие у женщины диплома о высшем образовании, ее доходы, низкий уровень здоровья, стаж курения, количество взрослых родственников и жилищные параметры (количество бытовых удобств и товаров длительного пользования).

Согласно результатам нашего исследования, для подвыборки замужних женщин без детей, из факторов, включенных в регрессию, оказывают значимое влияние (помимо возраста) только *удовлетворенность жизнью* (как и в общей модели, влияние положительное) и *поселенческие и региональные различия*. Было выявлено, что рождаемость в северном регионе, на Волге и на Кавказе выше, по сравнению с субъектами Центрального района, в то время как ситуация в других регионах отличается несущественно. Отрицательный знак перед коэффициентом при переменной «село» говорит о том, что в *селах*, в отличие от *городов*, выше доля рождений детей второй, третьей и последующей очередности, в городах же более распространена модель однодетной семьи. Также на вероятность рождения первого ребенка оказывает влияние *удовлетворенность жизнью*: желание родить ребенка при неблагоприятных условиях едва ли возможно.

Столь небольшое количество детерминант можно объяснить тем, что согласно норме детности, женщина должна родить «не менее одного ребенка» [Малева Т.М., Синявская О.В., 2006]. Таким образом, к рождению первенца стремятся все семьи независимо от их социально-экономических и демографических параметров: этот результат абсолютно повторяет полученный нами ранее для более ранних периодов [Рошина Я.М., 2006].

Рождение последующих детей, напротив, зависит от большего набора факторов. С наибольшей силой на вероятность рождения ребенка в категории женщин с детьми влияет количество имеющихся у женщины детей, далее по силе влияния на рождаемость следуют возраст и здоровье будущей матери. Среднедушевые доходы семьи и доходы мужа, как и в целом характеристики супруга, оказались статистически незначимы, что может объясняться тем, что с одной стороны, размер доходов прямо влияет на способность семьи содержать ребенка, а с другой — если расходы на обеспечение детей превышают доходы, то влияние доходов статистически не значимо.

Большинство факторов, выступающих детерминантами фертильного поведения в общей модели, сохранили свое влияние и для группы женщин с детьми:

- негативно влияют возраст, количество уже рожденных детей (квадратичная зависимость), низкий уровень здоровья;
- позитивное влияние оказывают высшее образование, удовлетворенность жизнью, доходы жены и родственников, количество других взрослых членов семьи, количество квадратных метров на человека и незарегистрированный брак.

Таким образом, действительно, на решение о рождении первенца для замужних женщин оказывает влияние небольшое количество факторов, в то время как вероятность рождения второго и последующих детей в значительной степени находится под воздействием целого ряда экономических и социально-демографических детерминант. Это дает возможность развития социальной политики, направленной на рост рождаемости именно в семьях, уже имеющих детей.

### **Модели для групп женщин с разными доходами**

Как показывают данные РМЭЗ, распределение количества рождений по трем группам женщин, выделенных на основании уровня душевого дохода семьи<sup>4</sup>, несколько неравномерно (*табл. 6*): так, коэффициент рождаемости в самой высокодоходной группе был самым высоким. Таким образом, хотя душевой доход семьи при прочих равных условиях не является детерминантой рождаемости (как показывают оценки модели для всей совокупности женщин с включением параметра «душевой доход» вместо доходов отдельных членов семьи), тем не менее в начале 2000-х гг. именно вклад семей с высокими доходами в долю рожденных детей был наибольшим.

Однако среди рождений в высокодоходных семьях — две трети приходится на первенцев, и еще 30% — на вторые рождения (*табл. 7*), тогда как вероятность рождения третьего или четвертого ребенка практически сходит на нет. В то же время в низкодоходных семьях доля первых детей составляла почти 38%, вторых — почти 46%, третьих — 12,5%, четвертых и более — 4%. Таким образом, многодетные семьи почти целиком сосредоточены в низкодоходной группе, что, разумеется, только усиливает их материальные проблемы. Этот факт подтверждает гипотезу сторонников экономического подхода к рождаемости о том, что высокий уровень дохода обуславливает не большее, а меньшее количество рожденных детей в семье.

В модели для высокодоходной группы женщин лишь немногие факторы оказались значимыми. Это говорит о том, что в данной категории, равно как и в группах женщин в возрасте после 30 лет и с высшим образованием,

<sup>4</sup> Семьи были проранжированы по уровню душевого дохода и разделены на три примерно равные процентные группы.

Таблица 6. Доля детей, родившихся в году T+1, в семьях с разным уровнем дохода, %

Уровень дохода	Доля семей в совокупности, %	Из них доля родивших в году T+1, %	% рожденных детей
Низкодоходная группа	36,9	3,1	30,2
Среднедоходная группа	29,4	3,4	26,4
Высокодоходная группа	33,7	4,8	43,4
Всего	100,0	3,8	100,0

Таблица 7. Доля первых, вторых и т. д. рождений, приходящихся на семьи с разными доходами, %

Количество детей в семье	Низкодоходная группа	Среднедоходная группа	Высокодоходная группа
Первый ребенок	37,5	53,6	67,4
Второй ребенок	45,8	38,1	30,4
Третий ребенок	12,5	8,3	1,4
Четвертый и более ребенок	4,0	0,0	0,7
Всего	100	100	100

на вероятность рождения ребенка в году T+1, оказывают влияние в первую очередь не экономические, и даже не социально-демографические факторы, а, скорее всего, ненаблюдаемые в данной модели культурные ценности, субъективные установки и психологические характеристики женщин.

Из набора факторов значимыми (помимо возраста) для этой категории оказались лишь:

- *руководящий пост* женщины, влияющий отрицательно на ее склонность к деторождению, поскольку он, видимо, не предоставляет возможности совмещать уход за детьми и работу (высокая загруженность служебными делами);
- проживание в *селе*, сказывающееся негативно на вероятности рождения ребенка в следующем году, так как, скорее всего, при одинаковом абсолютном уровне дохода сельские семьи ощущают себя более материально обеспеченными;
- *количество бытовых услуг*, имеющее обратную связь с рождаемостью, является, как мы полагаем, в данном случае отражением скорее факта проживания в небольшом городе или селе.

Важно, что количество уже имеющихся детей в данной модели (единственной) оказалось незначимым. Это говорит о том, что хотя в семьях с высоким доходом в большинстве своем рождаются первенцы, само по себе количество детей не является ограничителем: скорее всего, так происходит потому, что доля многодетных семей в этой группе очень низка. Незначим и факт неофициального статуса брака, что, как мы полагаем, можно объяснить так же, как для группы женщин с высоким уровнем образования.

Рассмотрим теперь детерминанты рождаемости в других двух группах — низкодоходной и среднедоходной.

*Образование* оказывается статистически значимым только в среднедоходной группе. Отсутствует влияние на фертильное поведение женщин из низко- и среднедоходной групп обеспеченности товарами длительного пользования и количеством бытовых услуг, а также самооценки здоровья и стажа курения женщины. *Доходы* женщины являются позитивным фактором только в среднедоходной группе.

*Количество детей* у женщины по-разному влияет на фертильность в каждой группе. В низкодоходной группе эта зависимость квадратичная, причем ее форма говорит о том, что в этой группе более высокую рождаемость следует ожидать для семей с 1–2 детьми, а не в многодетных или пока бездетных семьях. Такая модель не совпадает с результатами для всей совокупности женщин, полученными ранее. В среднедоходных семьях зависимость от количества уже имеющихся детей линейная и отрицательная: это говорит о том, что для этих семей в связи с ограниченностью ресурсов семьи на каждого последующего ребенка становится все сложнее изыскать средства, время и силы. Более того, рождение последующего ребенка будет снижать его «предельную полезность», поскольку, чем больше у женщины детей, тем с большей вероятностью ее потребность в детях уже реализована.

Интересен тот факт, что на фертильное поведение женщин из низкодоходной группы отрицательно влияет такая *характеристика мужа*, как его доход. Согласно экономической теории рождаемости, доходы мужа должны являться наиболее важным источником ресурсов, инвестируемых в человеческий капитал детей, и потому должны влиять положительно. Отсутствует также влияние *доходов проживающих в домохозяйстве родственников* на склонность семьи к деторождению, в то время как в среднедоходной группе, наоборот, доходы родственников оказывают влияние (квадратичная зависимость, коэффициент при квадрате дохода положительный). На наш взгляд, эти результаты свидетельствуют о слабых требованиях к «качеству» детей в низкодоходных семьях. Напротив, получается, что малообеспеченных семьях (и, как правило, с низким уровнем образования родителей), чем меньше доходы (мужа и других родственников), тем меньше супруги задумываются о том, на что они будут растить очередного рожденного ребенка.

*Количество взрослых членов* в низкодоходных семьях оказалось незначимо, в отличие от среднедоходной группы: это также говорит о том, что в семьях со средним достатком важнее фактор помощи, возможности воспитания ребенка на должном уровне, и решение проблемы возвращения женщины к работе.

Переменная, отражающая *количество квадратных метров жилья на человека*, имеет влияние только в низкодоходной группе: вероятно, только ограниченность этого ресурса может оказать важное значение в ограничении рождаемости, так как в данной доходной группе, на наш взгляд, нет необходимости стимулирования фертильности: дети в этих часто многодетных семьях наиболее подвержены бедности, и кажущееся решение одной социальной проблемы вызывает другие.

В модели для среднедоходной группы проявилось влияние такого регионального параметра, как *уровень безработицы*. Отрицательный знак при коэффициенте указывает на то, что отсутствие работы, а следовательно, и отсутствие доходов, ведет к существенному ограничению возможностей семьи инвестировать в человеческий капитал детей, поэтому регионы, где выше уровень безработицы, характеризуются меньшим уровнем рождаемости. Последний набор переменных, оказавшихся статистически значимыми — фиктивные переменные номера раунда. С 2002 г. по конец наблюдаемого периода в среднедоходной группе число рождения по факту значительно превышало данное число в 2000 г.

Таким образом, склонность среднедоходных семей к деторождению находится в прямой зависимости от большего числа экономических факторов (доходы жены, родственников). В модели для низкодоходной группы большинство факторов оказывают отрицательное влияние на склонность к рождению. Репродуктивные же установки женщин из высокодоходных семей оказыва-

ются под влиянием лишь небольшого числа факторов, что свидетельствует о более низкой значимости экономических характеристик для этой группы.

## **НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ МЕР СТИМУЛИРОВАНИЯ РОЖДАЕМОСТИ**

Согласно нашему анализу, основными параметрами, детерминирующими фертильное поведение замужних женщин в 2000–2005 гг., по-прежнему являются демографические (возраст женщины, количество детей, низкий уровень здоровья) и социальные (образовательный уровень, удовлетворенность жизнью). Целый ряд экономических параметров, которые мы включили в модель (занятость и профессиональный статус женщины, доходы отдельных членов семьи, оценка уровня материального благосостояния, ожидание изменения благосостояния семьи), не оказал ожидаемого влияния на репродуктивное поведение женщин, что в целом подтверждает результаты, полученные на более ранних данных [Рощина Я.М., 2006].

Однако мы полагаем, что главным результатом нашего исследования является сам факт обнаружения существенной дифференциации влияния социально-экономических факторов на склонность к рождению для различных категорий женщин. Это говорит о том, что необходимо давать точную оценку, на какие именно социальные группы может оказать влияние та или иная мера стимулирования рождаемости, а также специально разрабатывать дифференцированный подход, как, например, это было сделано при введении «материнского капитала» (стимулирование вторых и последующих рождений). Исследования подтверждают, что рождение первого ребенка чаще всего принимается семьей вне зависимости от многих ограничений (в том числе на доходы и жилье), так как существует установка на обязательность хотя бы одного ребенка в семье, и, кроме того, ребенок как часть семейного капитала является важным фактором стабильности семьи, что осознается родителями. Однако немаловажным может оказаться также понимание последствий для здоровья отказа от рождения в случае незапланированной беременности. В то же время решение о рождении второго и последующих детей принимается под влиянием большего количества ограничений, в том числе и материальных.

В соответствии с результатами оценки моделей, предоставление государством возможностей для улучшения жилищных условий (удовлетворение потребности семей в дополнительных метрах площади, возможность доступа к базовым коммунальным услугам), повышение благосостояния семьи (дополнительные материальные средства в виде пособий, льгот), будут способствовать увеличению рождаемости, поскольку плохие жилищные условия и низкий уровень материального положения семьи являются барьером на пути к росту рождаемости. С другой стороны, введение данных мер по-разному может отразиться на рождаемости среди женщин разных возрастов, уровней достатка и образования, и т.д.

Так, снятие напряженности, вызванной дефицитом жилой площади, увеличит вероятность рождения ребенка в группах женщин, проживающих в селе, без высшего образования, с детьми, и принадлежащих низкодоходной группе. Таким образом, данная мера приведет к увеличению рождаемости в основном в сельской местности, характеризующейся меньшей долей женщин с высшим образованием, большим числом многодетных семей с низкой материальной обеспеченностью. Улучшение материального положения семьи отразится на увеличении склонности к деторождению среднедоходных семей,

проживающих в городе, а также женщин до 30 лет с высшим образованием. Позитивное воздействие на уровень рождаемости в группах женщин, проживающих в городе, до 30 лет, без высшего образования, с детьми, может оказать повышение качества бесплатного медицинского обслуживания, что позволит решиться родить ребенка женщинам с проблемами со здоровьем. В то же время необходимо учитывать опасность роста рождаемости в социально-неблагополучных категориях населения.

Однако, как мы отмечали в наших предыдущих работах [Рощина Я.М., 2006], очевидно, что пока культурные факторы и установки (ненаблюдаемые в нашем исследовании), а также демографические характеристики семьи остаются более значимыми факторами ограничения рождаемости, чем экономические ресурсы. Как мы видели, наиболее значительное число факторов оказывает влияние на рождаемость для таких групп женщин, как среднедоходная категория, женщины с детьми, женщины без высшего образования. Можно ожидать, что именно для них наиболее влиятельными будут разработанные меры социальной политики, в то время как для групп с высокими доходами и уровнем образования более важными, возможно, окажутся нематериальные стимулы.

## ЛИТЕРАТУРА

*Варламова С.Н., Носкова А.В., Седова Н.Н.* Семья и дети в жизненных установках россиян // Социологические исследования. 2006. №11. С. 61–72.

*Головяницкая Е.Б.* Роль социально-психологических факторов в репродуктивных намерениях // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе: Сб. аналитических статей. Вып. 1. / Под ред. Т.М. Малевой, О.В. Синявской. — М.: НИСП, 2007. С. 217–251.

*Малева Т.М., Синявская О.В.* Социально-экономические факторы рождаемости в России: эмпирические измерения и вызовы социальной политике // SPERO. 2006. №5 (Осень-зима). С. 70–97.

*Рощина Я.М.* Моделирование факторов склонности семьи к рождению ребенка в России // SPERO. 2006. №5 (Осень-зима). С. 98–133.

*Синявская О.В.* Вклад репродуктивных намерений в объяснение рождаемости в современной России. Презентация доклада на семинаре Лаборатории исследований рынка труда, ГУ-ВШЭ, 2 июня 2009 г.; <http://www.hse.ru/data/201/157/1240/20090602-Sinyavskaya.pdf>.

*Синявская О.В., Захаров С.В., Карцева М.А.* Поведение женщины на рынке труда и деторождение в современной России // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе: Сб. аналитических статей. Вып. 1 / Под. ред. Т.М. Малевой, О.В. Синявской. — М.: НИСП, 2007.

*Шульц Т.* Ценность детей // THESIS. 1994. №4. С. 37–49.

*Becker G.* An Economic Analysis of Fertility // The Economic Approach to Human Behavior. — Chicago — London: The University of Chicago Press, 1976.

*Becker G.S., Lewis G.* On the Interaction between the Quality and Quantity of Children // The Journal of Political Economy. 1973. (March — April) Vol. 81. №2. Part 2. S270 — S288.

*Grossman M., Joyce T.J.* Unobservables Pregnancy Resolutions, and Birth Weight Production Functions in New York City // The Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. №5. S983 — S1007.

*Kravdal O.* Sociodemographic Studies of Fertility and Divorce in Norway with Emphasis on the Importance of Economic Factors // THESIS. Statistics Norway. — Oslo, 1993. P. 12–54.

*Montgomery M., Trussel J.* Models of Marital Status and Childbearing, Handbook of Labour Economics 1, Ch. 3 / Elsevier Science Publishers BV. 1986. P. 220–225, 242–263.

*Willis R.J.* A New Approach to the economic Theory of Fertility Behavior // The Journal of Political Economy. 1973. (March-April) Vol. 81. №2. Part 2. S14 — S64.

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

Моде-ли бинарной логистической регрессии для полной совокупности женщин и для различных социально-экономических групп женщин

Показатели	Вся совокупность		Тип поселения		Возраст		Образование		Наличие детей		Душевые доходы		
		город	село	до 30 лет	31 год и старше	с ВО	без ВО	да	нет		низкие	средние	высокие
Характеристики женщины													
Возраст	-0,271***	-0,276***	-0,309***	-0,294***	-0,354***	-0,303***	-0,261***	-0,109***	-0,238***	-0,248***	-0,308***	-0,306***	
Среднее профессиональное образование	0,409	0,326	0,400	0,617**	-0,915			-0,159	-0,043	0,345	0,424	0,473	
Высшее образование	0,632*	0,601	0,843	0,683*	0,660			0,006*	0,746	1,029	0,191*	1,060	
Профессиональный статус (база – не работает)													
Руководитель	0,301	0,069	0,014	0,480	-0,227	-0,014	0,667	0,773	-0,484	0,440	-15,249	-1,610**	
Специалист	0,385	0,121	1,129*	0,468*	-0,153	0,712	0,475	0,314	0,362	-0,023	0,708	0,431	
Служащий	0,457	0,477	0,480	0,628	-0,686	0,194	0,474	0,298	0,218	0,112	0,320	1,032	
Рабочий	0,016	-0,039	-0,164	0,093	-0,791	0,421	-0,064	0,463	0,062	-0,550	0,328	0,141	
Национальность: народы Кавказа (база – славяне)	0,271	-0,385	1,575	0,512	-15,957	0,936	-0,063	0,502	1,509	2,196	2,160	-1,265	
Национальность: Другие	-0,168	-0,050	0,407	-0,150	-1,484	-1,901	0,019	0,138	-0,380	-0,041	0,508	-0,147	
Удовлетворенность жизнью в целом	0,382***	0,380***	0,497***	0,398***	0,473	0,310	0,400***	0,367***	0,287*	0,480***	0,353**	0,313	
Удовлетворенность материальным положением	0,102	0,208	-0,060	0,096	0,154	0,160	0,061	0,097	0,055	0,080	0,064	0,182	
Доход /1000	0,073**	0,109**	0,039	0,121*	-0,031	0,099	0,058	0,033**	0,019	0,358	0,671*	0,041	
Квадрат дохода /1000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Количество уже имеющих детей	-4,138***	-5,292***	-4,592***	-4,264***	-5,281***	-3,862**	4,618***	9,442***		4,232***	-5,650***	28,507	
Количество детей в квадрате	-0,720***	-1,096***	-0,733***	-0,721***	-1,136*	-0,794	-0,804***	-1,789***		-0,614***	-0,879	-8,948	

ВОЗВРАЩАЮСЬ К ТЕМЕ: РОЖДАЕМОСТЬ

Продолжение таблицы

Показатели	Вся совокупность	Тип поселения		Возраст		Образование		Наличие детей		Душевые доходы		
		город	село	до 30 лет	31 год и старше	с ВО	без ВО	да	нет	низкие	средние	высокие
Очень хорошее здоровье (база – средняя самооценка здоровья)	0,103	0,503	-0,206	0,026	1,161	0,500	-0,046	-0,519	-0,229	-17,764	-17,535	1,680
Очень плохое здоровье	-3,807**	-4,211**	-12,118	-4,470**	-11,810	-13,190	-3,762**	-15,211*	0,779	-10,209	-11,803	5,456
Стаж курения (для некурящих = 0)	-0,062*	-0,044**	-0,230	-0,095**	0,006	-0,086	-0,067	-0,031	-0,102	-0,130	-0,018	-0,061
Потребление алкоголя <sup>б</sup>	-0,003	-0,003	0,008	-0,002	-0,021	-0,009	-0,003	-0,007	-0,012	-0,006	-0,003	-0,006
Грамы чистого алкоголя в месяц в квадрате	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Характеристики супруга												
Муж старше жены более чем на 5 лет	-0,142	-0,492	0,492	-0,199	-0,133	0,044	-0,198	0,061	-0,506	0,298	-0,548	-0,299
Среднее профессиональное образование	-0,123	-0,214	-0,142	-0,140	-0,054	-0,697	-0,015	0,155	-0,907	-0,940	-0,067	0,014
Высшее образование	0,223	0,195	0,417	0,308	-0,273	-0,535	0,526	0,283	0,010	0,412	-0,163	0,448
Профессиональный статус (база – не работает)												
Военнослужащий	0,531	0,287	0,598	0,329	1,064	0,413	0,711	0,486	0,595	-17,310	1,534	0,579
Руководитель	0,102	-0,205	0,355	-0,296	0,786	-0,705	0,427	0,590	-0,993	-16,698	0,268	0,272
Специалист	0,041	-0,380	0,127	-0,193	0,652	-0,085	0,007	0,067	-0,583	0,935	-0,190	-0,333
Служащий	0,560	0,152	0,703	0,519	0,230	0,636	0,635	0,489	0,561	-0,118	0,098	0,948
Рабочий	-0,033	-0,564	0,419	-0,129	0,163	-0,278	0,129	-0,149	0,187	0,391	-0,796	-0,058
Национальность: народы Кавказа (база – славяне)	-0,795	-0,406	-2,629	-0,649	-15,834	0,301	-0,982	-0,345	0,309	4,108	-1,982	1,146
Национальность: другие	0,045	0,029	-0,696	0,057	0,169	2,162	-0,421	0,101	0,483	-0,097	0,254	0,564
Доход /1000	-0,009	-0,010	-0,005	-0,002	-0,037	-0,054	-0,025	0,013	0,003	-0,277**	-0,010	-0,032



Окончание таблицы

Показатели	Вся совокупность	Тип поселения		Возраст		Образование		Наличие детей		Душевые доходы		
		город	село	до 30 лет	31 год и старше	с ВО	без ВО	да	нет	низкие	средние	высокие
Кавказ	0,174	-0,083	0,445	0,306	0,005	0,432	0,208	-0,181	1,740**	0,327	0,100	0,592
Урал	0,015	-0,066	0,084	0,070	-0,001	-0,172	0,232	-0,413	0,479	0,049	-0,801	0,102
Западная Сибирь	0,294	-0,037	0,626	0,386	0,124	-0,579	0,391	0,029	0,865	0,762	0,942	-0,243
Дальний Восток	-0,050	-0,255	-0,077	0,161	-1,233	0,502	-0,454	-0,232	-0,457	-0,678	0,572	0,170
Число детей на 100 мест в детских садах	0,002	0,002	0,007	-0,001	0,012	-0,002	0,003	0,007	0,005	0,006	0,002	0,006
Уровень женской безработицы по региону	-0,023	-0,004	-0,045	-0,026	0,044	-0,052	-0,025	-0,006	-0,114	0,004	-0,180*	-0,046
Средние душевые доходы по региону / 1000	-0,042	-0,039	-0,203	-0,044	-0,042	0,064	-0,068	0,017	-0,007	0,010	0,012	-0,057
2001 год (база - 2000 г.)	-0,006	0,577	-1,072	-0,202	2,231	0,627	-0,172	0,237	0,310	0,047	1,289	0,594
2002 г.	-0,107	0,526	-0,911	-0,363	2,721	0,121	-0,246	-0,340	-0,451	0,167	2,213**	0,200
2003 г.	0,022	0,418	-0,450	-0,201	2,562	0,393	-0,118	0,406	0,355	-0,063	3,480***	0,117
2004 г.	-0,269	0,255	-0,324	-0,512	2,079	0,886	-0,598	-0,182	-0,047	-0,930	3,103**	1,077
2005 г.	-0,577	-0,139	-1,487	-0,797	1,644	1,097	-1,183*	-0,877	-0,508	-0,901	5,146***	0,312
Константа	-0,588	-0,765	-1,523	-0,779	-0,380	6,983	-2,034	-1,768	5,391	-7,648	-1,817	-12,529
Душевой доход семьи /1000*	0,033	0,039***	0,001	0,044***	0,030	0,037**	0,036	0,002	0,012			
Численность группы	8914	5579	3252	3762	5152	1830	7074	6232	2347	3124	2494	2857

Источник: Данные РМЭЗ, 2000–2006 гг.

Примечание: Во всех моделях: \* — значимый коэффициент при 10%-ном уровне; \*\* — значимый коэффициент при 5%-ном уровне; \*\*\* — значимый коэффициент при 1%-ном уровне.

# — Переменная была протестирована в отдельных моделях, не включающих доходы отдельных членов семьи.

§ — потребление алкоголя приведено в пересчете на граммы чистого алкоголя в месяц.

**МЕЖПОКОЛЕНЧЕСКАЯ КЛАССОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ  
В СОВРЕМЕННОЙ ВЕЛИКОБРИТАНИИ: ПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ  
И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ<sup>1</sup> [1]\***

**Голдторп Д.**, доктор философии h.c. /honoris causa, заслуженный научный сотрудник в отставке, колледж Наффилда, Оксфордский университет  
**Джексон М.**, Ph.D., научный сотрудник, колледж Наффилда, Оксфордский университет  
Пер. **Матеровой А.** под. ред. **Головляницыной Е.Б.**

*В Великобритании в последние годы социальная мобильность стала предметом политических дискуссий, в первую очередь благодаря политике лейбористов, сделавших основным принципом своей программы равенство возможностей (а не равенство условий). Таким образом, масштаб, характер и динамика мобильности имеют непосредственное отношение к изучению политики лейбористов и могут оказаться решающими в итоговой оценке работы лейбористского правительства. Однако, как показывает практика, участники обусловленных политическими интересами дискуссий о социальной мобильности зачастую неверно трактуют как теоретическую, так и эмпирическую стороны вопроса<sup>2</sup>.*

*В данной работе представлены новые сведения о социальной мобильности (в частности, о межпоколенческой классовой мобильности), полученные в ходе кросс-секционного анализа возрастных когорт по данным Национального обследования развития ребенка (NCDS) и Британского обследования когорт (BCS) и сопоставимые со сделанными ранее кросс-секционными оценками по данным Общего обследования домохозяйств (GHS). Мы обнаружили, что, вопреки сегодняшним стереотипам, свидетельств сокращения абсолютной мобильности нет, однако для мужчин баланс нисходящих и восходящих перемещений становится менее благоприятным. Это всецело результат изменений в классовой структуре общества. Относительные показатели мобильности как для мужчин, так и для женщин в целом остаются неизменными, хотя имеются признаки снижения вероятности мобильности большой дальности.*

*Мы пришли к выводу о том, что в рамках существующей структуры общества невозможен возврат к ситуации середины XX в., когда шансы на восходящую мобильность увеличивались для всех социальных групп. Сейчас этого можно достичь, лишь изменив относительные показатели в направлении большего равенства, а значит и большей подвижности. Но это, в свою очередь, приведет к аналогичному росту нисходящей мобильности — чего не предвидят и не понимают политики, увлеченные борьбой за голоса представителей средних слоев общества Великобритании.*

<sup>1</sup> Печатается по: Goldthorpe J.H., Jackson M. Intergenerational class mobility in contemporary Britain: political concerns and empirical findings // The British Journal of Sociology. 2007. Vol. 58. №4. P. 525–546. (Corresponding author email: michelle.jackson@nuffield.ox.ac.uk) © London School of Economics and Political Science, 2007. Перевод и публикация осуществлены с любезного разрешения авторов и издателя.

<sup>2</sup> Предлагаемая Вашей вниманию статья в немалой степени способствовала активизации общественно-политической и экспертной дискуссии о том, можно ли усилить восходящую социальную мобильность без аналогичного роста нисходящей мобильности, и какую роль в этом играют внутренние и международные рынки труда. Как отметил проф. Голдторп в электронной переписке с редакцией нашего журнала, политика «новых» лейбористов, о чем открыто заявляет премьер-министр Гордон Браун, исходит из предположения о расширении возможностей «наверху» социальной лестницы благодаря «экспорту» образованных британцев в международный бизнес. Авторы данной статьи, напротив, скептически относятся к возможностям расширения территориальной мобильности профессионалов высокого уровня и топ-менеджеров и опасаются негативных последствий перепроизводства лиц с высоким уровнем образования, включая рост молодежной безработицы, особенно актуальный в условиях нынешнего финансово-экономического кризиса.

\* См. Примечания в конце данной статьи.

## ВВЕДЕНИЕ

В Великобритании в последние годы социальная мобильность стала центральной темой политических дискуссий. Министры правительства вновь и вновь заявляют о необходимости повышения мобильности; в кабинете министров проводятся семинары по проблемам мобильности ([www.strategy.gov.uk/work-areas/social-mobility/index.asp](http://www.strategy.gov.uk/work-areas/social-mobility/index.asp)); интерес к теме мобильности подогревает реализуемый в настоящее время проект «Исследование равенства»<sup>3</sup> [Philips, 2006]; министерство финансов и другие государственные структуры всерьез рассматривают возможность официального установления «индикаторов социальной мобильности».

Выход проблематики мобильности за пределы академических кругов во многом был вызван стараниями лейбористов, стремившихся сместить смысловые акценты в дискуссии о социальном равенстве. В частности, их задача заключалась в смене целей политики: от политики обеспечения *равенства условий* к обеспечению *равенства возможностей*. В начале второго срока своего премьерства Т. Блэр заявил о необходимости повышать мобильность, поскольку это явление «способствует большему социальному равенству в обществах с динамично развивающимися рыночными экономиками» [Guardian, June 10, 2002]. В основе этого тезиса лежит мысль о том, что высокая мобильность может ослабить разрушительное для общества воздействие выраженного доходно-имущественного неравенства, возникающего в экономиках такого типа: мобильность ограничивает возможность наследования позиции в обществе и, более того, обеспечивает своего рода «меритократическую легитимацию» существующего строя. В отношении последнего недвусмысленно высказалась министр образования Р. Келли [Institute for Public Policy Research, July 26, 2005], назвав социальную мобильность ключом к «справедливому обществу», т.е. обществу, где «успех» зависит не от происхождения индивида, а от его «способностей и усилий». По словам Р. Келли, цель развития образовательной системы состоит в том, чтобы все ее уровни способствовали мобильности учащихся. Кроме того, задача обеспечения «равных возможностей для всех», т.е. усиления мобильности, легла в основу политики лейбористов по регулированию рынка труда, системы профессиональной подготовки, прав собственности и развития местных сообществ [Miliband D., Institute for Public Policy Research, March 3, 2005], а также, что более амбициозно, но менее реализуемо, применительно к реформированию всей сферы государственной службы [Murphy J., Institute for Public Policy Research, April 4, 2006].

Таким образом, сегодняшние масштаб, характер и динамика мобильности имеют непосредственное отношение к изучению политики лейбористов и в конечном счете станут важными индикаторами (по выражению Д. Милибанда, окончательной проверкой) при подведении итогов работы лейбористского правительства. Как следствие, много внимания уделяется эмпирическим показателям социальной мобильности и их динамике. Действительно ли текущая ситуация такова, что мобильность превратилась в животрепещущую политическую проблему? Если «проблема мобильности» все же существует, то в чем именно она состоит и насколько суть этой проблемы понятна интересующимся этой темой политикам?

Эти вопросы своевременны, однако, как представляется, недостаточно внимания уделено тому, что необходимые для ответа эмпирические данные

<sup>3</sup> «Исследование равенства» (Equalities Review) — регулярный обзор ситуации в Великобритании в сфере обеспечения равенства и борьбы с дискриминацией, выполняемый одноименной исследовательской группой во главе с Т. Филипсом по заказу правительства Великобритании. Подробнее см. <http://archive.cabinetoffice.gov.uk/equalitiesreview>. — Прим. ред.

в настоящий момент недоступны. Как ни парадоксально, но при всей политической ангажированности проблемы *сейчас у нас меньше данных, позволяющих оценить уровень социальной мобильности населения, чем несколько десятилетий назад* — в основном в результате того, что в 1993 г. организаторы «Общего обследования домохозяйств» (GHS)<sup>4</sup> решили прекратить сбор сведений о социальном происхождении респондентов. Как следствие, исследователям пришлось обратиться к массивам, менее подходящим для изучения мобильности, чем данные GHS до 1993 г.; полученные результаты поэтому подвержены неизбежным ограничениям, которые, однако, в последующих политических дискуссиях учитывались недостаточно, а то и вовсе не принимались в расчет.

В качестве доказательства снижения мобильности в Великобритании в последних десятилетиях XX в. обычно ссылаются на результаты недавних исследований группы экономистов [см., в частности Blanden et al., 2004; Blanden, Gregg, Machin, 2004]. Лейбористы неоднократно приводили цитаты из работ этих авторов в качестве аргумента в пользу того, что государству следует стимулировать мобильность. Например, в одной из программных речей Т. Блэр коснулся проблемы снижения мобильности, сославшись на работу Д. Бланден и ее коллег, и затем выразил намерение обеспечить подъем мобильности до послевоенного уровня и добиться, чтобы это явление стало «определяющей характеристикой жизни британцев» [Institute for Public Policy Research, October 11, 2004].

Хотя исследования экономистов выполнены на высоком профессиональном уровне и, безусловно, важны, есть по меньшей мере два повода отнестись к их результатам с определенной осторожностью. Во-первых, предметом этих исследований выступает преимущественно межпоколенческая мобильность *по доходу*, тогда как социологов — а также политиков — больше интересуют переходы между *социальными позициями* в классовой структуре или в статусной иерархии. Во-вторых, источником данных послужили не повторяющиеся обследования, которые репрезентировали бы все экономически активное население Великобритании, а данные двух когортных обследований: это Национальное обследование развития ребенка (NCDS), охватывающее всех рожденных в Великобритании в течение одной из недель марта 1958 г., и Британское обследование когорт (BCS), охватывающее всех рожденных в Великобритании в течение одной из недель апреля 1970 г. Интервал между обследованиями составляет всего 12 лет, что ограничивает глубину анализа, охватывающего лишь респондентов, находящихся на относительно раннем этапе трудовой биографии.

Основные результаты исследований экономистов в части мобильности следующие: связь позиции 30-летнего респондента в относительном (квартильном) распределении доходов с аналогичной позицией его родителей в период, когда респонденту исполнилось 16 лет, сильнее для представителей более молодой когорты 1970 г. и слабее для респондентов когорты 1958 г. Этот результат представляет несомненный интерес. Разумеется, его можно трактовать как свидетельство *возможности* снижения мобильности по доходу в современной Великобритании, однако имеющихся данных недостаточно, чтобы утверждать, что мобильность по доходу сократилась для всего населения. И, конечно же, отсюда нельзя сделать вывод о направлении изменений в других формах социальной мобильности, таких как мобильность в классовой структуре.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы рассмотреть проблему социальной мобильности в современной Великобритании в ином ракурсе, чем это

<sup>4</sup> «Общее обследование домохозяйств» (General Household Survey) — многоцелевое исследование британских семей, проводимое Отделом социальных исследований Службы национальной статистики ежегодно начиная с 1971 г.; исследование проводится путем опроса примерно 13 000 семей в течение года. Подробнее см. <http://www.data-archive.ac.uk/findingData/ghsTitles.asp>. — Прим. ред.

сделано в работах Д. Бланден и др. Лишь в одном аспекте наша работа подвержена тем же ограничениям: нам также пришлось ограничиться данными обследований NCDS и BCS [2]. Однако мы собираемся углубить анализ, изучив когортные различия в уровнях межпоколенческой мобильности *в рамках классовой структуры, и сравнить полученные результаты с выводами, сделанными ранее в том же теоретическом ключе на основе репрезентативных для всего населения данных GHS* [Goldthorpe, Mills, 2004].

Следует отметить, что, в принципе, нет оснований ожидать сходной динамики от показателей, характеризующих классовую мобильность и мобильность по доходу. Ведь соотношение между уровнем дохода и принадлежностью к классу может измениться. Например, как показывают недавние исследования, неравенство текущих доходов растет как внутри, так и между классами [Goldthorpe, McKnight, 2006]. В упомянутой работе Д. Голдторпа и А. Макнайта принадлежность к классу определена на основе типа трудового контракта [см. Goldthorpe, 2007: vol. 2, ch. 5], что становится все более распространенной методикой [Rose, Pevalin, O'Reilly, 2005: Office for National Statistics, 2005]. В работе выявлены довольно стабильные связи между позицией в классовой структуре и защищенностью доходов от рисков, с устойчивостью дохода в краткосрочном периоде и долгосрочными перспективами его роста. Другими словами, классовая принадлежность во многом определяет жизненные шансы индивида в сфере экономики; и не исключено, что классовая принадлежность окажется более удачной прокси-переменной для понятия «уровень постоянного дохода», чем текущий доход — ведь последний характеризует ситуацию лишь на коротком отрезке времени [3].

Наконец, обращаясь к изучению классовой мобильности, мы получаем еще два преимущества. Во-первых, по сравнению с изучением мобильности по доходу, размер выборок NCDS и BCS, с которыми мы можем работать, увеличивается по меньшей мере на 50% — за счет меньшего количества пропущенных значений. Кроме того, мы можем включить в анализ самозанятых респондентов, исключенных из исследования Д. Бланден и др. из-за правомерных сомнений в достоверности предоставленных ими сведений об уровне доходов.

Во-вторых, и это более важно, рассматривая классовую мобильность и следуя ставшей общепринятой в социологических исследованиях практике [Erikson, Goldthorpe, 1992; Breen, 2004], мы можем разграничить *абсолютный* и *относительный* уровни мобильности и оценить, какой вклад в общее изменение уровня мобильности вносят социальная подвижность и изменения самой структуры классовых позиций. Когда мобильность по доходу изучается по квартильному (или по любому квантильному) уровню, провести это различие невозможно, так как анализ, разумеется, изначально является относительным. При этом, как будет показано, различие между абсолютными и относительными показателями не только обладает академической ценностью, но и — хотя не все это понимают — является принципиальным в упомянутых выше политических дискуссиях по проблеме мобильности.

## ДААННЫЕ

Повторим, что наш анализ основан на данных обследований NCDS и BCS [4]. Для изучения межпоколенческой классовой мобильности нам нужно ввести две переменные: одна показывает начальное социальное положение индивидов (социальное происхождение), а другая — социальное положение индивидов на момент проведения обследования. Это выполнено следующим образом.

### Социальное происхождение

Массив NCDS содержит сведения о том, к какой социально-экономической группе (SEG) принадлежал отец респондента, когда последнему было 11 лет, а массив BCS — о социально-экономической группе отца, когда респонденту было 10 лет [5]. В обоих массивах мы попытались использовать предложенную Э. Хифом и С. Макдональд [Heath, McDonald, 1987] методику приведения шкалы социально-экономических групп к близкому подобию классовой схемы Голдторпа в 7-классовой версии (*табл. 1*). Однако, поскольку в массиве NCDS не разделены 1-я и 2-я социально-экономические группы (соответственно, крупные и мелкие работодатели и менеджеры), нам пришлось в обоих массивах объединить класс IVa (самозанятые с менее чем 25 наемными работниками) с классом II [6].

### Достигнутое социальное положение

В массиве NCDS мы определяем позицию респондентов в возрасте 33 лет в полной версии схемы Голдторпа, используя сведения об их текущей ситуации занятости. Затем переходим к версии схемы, аналогичной использованной для определения социального происхождения (приведена в *табл. 1*); единственное отличие, коснувшееся преимущественно женщин, состоит в том, что класс IIIb соединен с классом VII [см. Erikson, Goldthorpe, 1992; Goldthorpe, 1992: 44, 241]. В массиве BCS мы рассматриваем респондентов в возрасте 30 лет; в силу недостатка данных позиция респондентов в схеме Голдторпа определена не непосредственно, а в результате перекодировки сведений о занятии по классификатору SOC90 и о статусе занятости (подробнее см. <http://www.cf.ac.uk/CAMISIS/Data/Britain91.html>); используется та же версия схемы, что и для социального происхождения [7].

Численность занятых на момент опроса респондентов, для которых мы можем определить классовое происхождение и достигнутое положение, составила 7096 человек в массиве NCDS (3985 мужчин и 3111 женщин) и 7090 человек в массиве BCS (3816 мужчин и 3274 женщины) [8]. Эти респонденты распределяются по исходному и достигнутому классам несколько иначе, чем при включении в расчет также и тех респондентов, для которых извест-

**Таблица 1. Процедура определения принадлежности к классу по 7-классовой версии схемы Д. Голдторпа на основе принадлежности к социально-экономической группе (классовое происхождение)\***

Класс		Перекодирование значений SEG в классы по схеме Д. Голдторпа	
		NCDS	BCS
I	Специалисты (профессионалы), администраторы и менеджеры (управленцы), высшая подгруппа	1, 3, 4	11, 12, 30, 40
II+IVa	Специалисты, администраторы и менеджеры, низшая подгруппа; мелкие работодатели (самозанятые с наймом); высококвалифицированный технический персонал	2, 5	21, 22, 51, 52
III	Работники рутинного нефизического труда	6, 7	60, 70
IVb+c	Самозанятые (включая сельскохозяйственных работников)	12, 13, 14	120, 130, 140
V	Низкоквалифицированный технический персонал; супервайзеры работников физического труда	8	80
VI	Квалифицированные рабочие	9	90
VII	Неквалифицированные рабочие	10, 11, 15	100, 110, 150

*Примечание.* \* Как объяснено в тексте, аналогичная версия схемы применена для описания текущего социального положения, за исключением женщин, применительно к которым класс III разделен, и подкласс IIIb объединен с классом VII.

но только происхождение или только достигнутое положение. В частности, избыточно представлены респонденты I и II + IVa классов. Тем не менее в целом различия незначительны. Даже если проблема недостаточной репрезентативности и существует, то в связи с тем, что выбытие регулярно участвующих в обследовании респондентов различается в рассматриваемых когортах. Известно, что выбытие в наибольшей степени касается выходцев из менее благополучных слоев, а также лиц с низким уровнем образования [Despotidu, Shepherd, 1998; Nathan, 1999]. Таким образом, существует риск недоучастия распространенность иммобильности. Однако результаты сравнения когорт менее подвержены искажениям, чем можно было ожидать, поскольку характер выбытия одинаков в обеих когортах.

## АБСОЛЮТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ МОБИЛЬНОСТИ

Рассматривая абсолютные показатели мобильности, мы обращаемся к двум из них: сначала оценены общие уровни мобильности, затем — уровни выхода из классов.

### Общие уровни мобильности

Сочетания социального происхождения и достигнутого положения раздельно для мужчин и женщин представлены в *табл. 2* и *3*; значения в ячейках соответствуют доле вошедших в данную группу респондентов в каждой из когорт. Ячейки на главной диагонали, закрашенные черным, обозначают случаи отсутствия мобильности. Ячейки, закрашенные светло-серым, соответствуют случаям восходящей мобильности — переходу от менее к более «благоприятной» классовой позиции; темно-серые ячейки соответствуют случаям нисходящей мобильности. Поскольку классовая схема является не вполне иерархической, отмечены ситуации горизонтальной мобильности, предполагающей изменение классовой позиции, которое невозможно однозначно оценить как благоприятное либо неблагоприятное [см. Erikson, Goldthorpe, 1992: 31–35]. Ячейки, представляющие подобный тип мобильности, не закрашены. В нижней части таблиц приводятся суммарные показатели по каждой когорте, включая общий уровень мобильности (долю наблюдений в ячейках выше и ниже главной диагонали) и его декомпозицию на восходящую, нисходящую и горизонтальную компоненты.

Суммарные показатели мобильности для мужчин (*табл. 2*) свидетельствуют о некотором повышении общей мобильности; это значит, что 30-летние мужчины из когорты 1970 г. чаще мужчин из когорты 1958 г. оказываются в классе, отличном от класса, к которому принадлежал их отец на момент, когда респондент был ребенком. Отмеченное повышение общей мобильности статистически незначимо. Тем не менее за этим результатом скрывается *сокращение* восходящей мобильности в сочетании с увеличением нисходящей и горизонтальной мобильности; при этом и снижение восходящей мобильности, и рост нисходящей мобильности статистически *значимы* [9]. Анализируя данные, приведенные в *табл. 2*, можно отметить и ряд частных закономерностей, которые, как будет ясно из дальнейшего изложения, в совокупности составляют весьма отчетливую картину происходящих изменений.

Во-первых, вклад группы специалистов и управленцев (классы I и II + IVa) в ситуации отсутствия мобильности увеличился для представителей

Таблица 2. Распределение мужчин по классам социального происхождения и достигнутого положения, в % от выборки

Социальное происхождение, класс	Достигнутое положение, класс						
	I	II+IVa	III	IVb+c	V	VI	VII
I	5,6 6,6	2,7 4,4	0,6 1,3	0,5 0,6	0,4 1,1	0,9 0,7	0,9 0,9
II + IVa	6,0 5,5	4,2 5,9	1,0 1,3	1,1 1,1	1,1 1,8	2,2 1,5	1,2 1,6
III	2,9 1,5	2,1 1,8	1,1 0,7	0,6 0,2	0,7 0,7	1,5 0,6	1,1 0,7
IVb + c	1,1 1,8	0,6 2,7	0,1 0,5	1,5 1,7	0,3 1,2	1,0 1,3	1,2 1,9
V	1,1 1,6	1,1 2,3	0,2 0,7	0,5 0,9	0,6 1,7	1,4 1,4	1,3 1,9
VI	6,1 3,6	4,8 5,0	1,6 1,6	2,1 1,6	2,4 4,3	7,2 3,8	6,5 5,6
VII	2,6 1,3	2,0 2,5	0,8 0,8	1,1 1,1	1,9 2,0	5,0 1,5	5,7 3,6

Примечание:

В каждой ячейке первое значение относится к когорте 1958 г. (N = 3985), второе значение — к когорте 1970 г. (N = 3816)

- Отсутствие мобильности
  Нисходящая мобильность  
 Восходящая мобильность
  Горизонтальная мобильность

Суммарная статистика

	NCDS	BCS
Общая мобильность	74,1	76,0
Восходящая мобильность	45,2	42,2
Нисходящая мобильность	26,5	29,6
Горизонтальная мобильность	2,4	4,2

когорты 1970 г. по сравнению с когортой 1958 г., тогда как вклад рабочих профессий (классы VI и VII) заметно сократился. Во-вторых, снижение восходящей мобильности вызвано тем, что стала более редкой мобильность большой дальности из рабочих классов в класс I, а также восходящая мобильность *внутри рабочего класса* (из класса VII в класс VI). В-третьих, совокупный рост нисходящей мобильности обусловлен повышением мобильности малой дальности из класса I в классы II + IVa и особенно в класс III.

Обращаясь к *табл. 3*, мы видим, что, судя по суммарным показателям, различия когорт женщин менее выражены, фактически — пренебрежимо малы. Общая мобильность увеличилась, но прирост очень невелик и статистически незначим; причиной стало то, что сокращение нисходящей мобильности было скомпенсировано ростом восходящей и горизонтальной мобильности; при этом изменения всех частных показателей мобильности также статистически незначимы. Несколько больший интерес представляет анализ внутренних ячеек таблицы: здесь, как и у мужчин, увеличился вклад специалистов и управленцев (классы I и IVa) в общий уровень иммобильности, а также вклад переходов от класса I к классам II + IVa и IIIa в общий уровень нисходящей мобильности. Однако основной причиной сокращения нисходящей мобильности в когорте 1970 г. стало существенное уменьшение доли женщин, занятых неквалифицированным трудом (класс VII + IIIb), чьи матери при этом принадлежали к классу квалифицированных рабочих (VI).

Таблица 3. Распределение женщин по классам социального происхождения и достигнутого положения, в % от выборки

Социальное происхождение, класс	Достигнутое положение, класс						
	I	II+IVa	III	IVb+c	V	VI	VII
I	2,2	3,6	2,1	0,2	0,1	0,4	1,7
	4,9	6,2	3,1	0,4	0,2	0,2	1,3
II + IVa	2,9	5,5	4,1	0,3	0,3	0,4	3,5
	4,2	7,3	5,2	0,6	0,7	0,3	2,7
III	1,1	2,3	3,2	0,2	0,3	0,2	2,8
	0,9	1,7	1,6	0,1	0,1	0,1	1,3
IVb + c	0,6	0,9	1,5	0,3	0,2	0,2	1,5
	1,4	2,8	2,4	0,3	0,4	0,2	2,3
V	0,7	1,4	1,6	0,2	0,1	0,2	1,9
	1,2	2,8	2,3	0,3	0,5	0,2	2,4
VI	2,1	6,5	8,7	0,5	1,0	1,1	13,2
	2,5	5,7	6,8	0,8	1,2	0,9	7,3
VII	1,7	2,6	4,1	0,4	0,5	1,0	8,0
	1,3	2,8	3,3	0,4	0,6	0,4	3,7

Примечание:

В каждой ячейке первое значение относится к когорте 1958 г. (N = 3111), второе значение — к когорте 1970 г. (N = 3274)

- Имобильность
  Нисходящая мобильность
- Восходящая мобильность
  Горизонтальная мобильность

Суммарная статистика

	NCDS	BCS
Общая мобильность	79,6	80,8
Восходящая мобильность	39,0	40,8
Нисходящая мобильность	36,8	34,5
Горизонтальная мобильность	3,8	5,5

### Уровни выхода из класса

Табл. 4 и 5 основаны на тех же данных, что и табл. 2 и 3, но в ячейках представлены проценты по строке, т.е. для обеих когорт показано распределение респондентов с одинаковым социальным происхождением по классам, описывающим социальное положение, достигнутое ими в возрасте около 30 лет. Анализ такого рода таблиц выхода целесообразно начинать с рассмотрения того, каково вообще распределение респондентов обеих когорт по достигнутому положению. Опираясь на эти данные, можно сделать выводы о характере изменений структуры возможностей представителей каждого класса независимо от их социального происхождения.

Как следует из табл. 4, различие между когортами в распределении мужчин по классам связаны преимущественно с классом IV (квалифицированные рабочие). В возрасте около 30 лет к этому классу принадлежали почти пятая часть мужчин когорты 1958 г., тогда как в когорте 1970 г. — немногим более десятой части мужчин. Это сокращение произошло во многом за счет роста класса V (малоквалифицированный технический персонал и супервайзеры рабочих) и класса II + IVa [10]. Однако необходимо отметить, что в когорте 1970 г. несколько сократилась доля мужчин, принадлежащих к классу I, и в целом группа специалистов и управленцев увеличилась незначительно.

Перейдем к анализу значений в ячейках табл. 4. В первую очередь внимание привлекает тот факт, что различия в уровнях выхода из класса повторяют закономерности, выявленные применительно к общему распределению мужчин

Таблица 4. Уровни выхода из класса, мужчины, % по строке

Социальное происхождение, класс	Достигнутое положение, класс							Количество наблюдений
	I	II+IVa	III	IVb+c	V	VI	VII	
I	48	23	5	4	3	8	8	458
	43	28	9	4	7	4	6	592
II + IVa	36	25	6	7	6	13	7	668
	29	32	7	6	10	8	9	715
III	29	21	11	6	7	15	11	394
	24	29	12	3	12	9	11	233
IVb + c	18	10	2	27	5	18	20	230
	17	24	5	15	11	11	17	424
V	18	17	4	8	10	23	21	250
	15	22	6	8	16	14	18	397
VI	20	16	5	7	8	24	21	1221
	14	20	6	6	17	15	22	971
VII	14	11	4	6	10	26	30	764
	10	20	6	8	16	12	28	484
Все мужчины	25	17	5	7	7	19	18	
	22	25	7	7	13	11	16	
Количество наблюдений	1009	695	218	291	294	766	712	3985
	832	936	262	268	490	410	618	3816

Примечание: В каждой ячейке первое значение относится к когорте 1958 г., второе значение — к когорте 1970 г.

по классам. Таким образом, основные различия когорт по уровням выхода из класса заключаются в сокращении доли мужчин (*вне зависимости от классового происхождения*), достигнувших класса VI, и пропорциональном увеличении доли мужчин, достигнувших классов V и II + IVa. Для социологов важны следующие аспекты этой тенденции: во-первых, снижение межпоколенческой стабильности класса VI (только 15% мужчин когорты 1970 г. и 24% в когорте 1958 г. пошли по стопам отцов, став квалифицированными рабочими); во-вторых, сократилась восходящая мобильность из класса VII в класс VI, т.е. ситуация, когда сыновья неквалифицированных рабочих достигают более высокого положения, получая рабочую специальность. Кроме того, из *табл. 4* следует еще одна закономерность, не сводящаяся к эффекту изменения профессиональной/классовой структуры: сокращение межпоколенческой стабильности класса IVb (самозанятые, исключая специалистов) с 27% в когорте 1958 г. до 15% в когорте 1970 г.

Что касается женщин, то представленное в *табл. 5* распределение по достигнутому социальному положению показывает иную структуру возможностей, изменяющуюся в более благоприятном направлении, чем у мужчин; основное различие когорт состоит в том, что значительно больше женщин в возрасте около 30 лет получают доступ к классам I и II + IVa, и, соответственно, уменьшается класс VII + IIIb. По сути, 45% женщин когорты 1970 г. занимают позиции специалистов и управленцев — это почти столько же, сколько и среди мужчин, хотя и со смещением в сторону менее высоких позиций. В свете указанных изменений следует отметить, что между когортами резко сократился индекс несоответствия распределения мужчин и женщин по классам — с 40% до 22% (индекс оценивает долю индивидов, чью позицию в распределении необходимо изменить, чтобы структуры стали идентичными).

В то же время значения в ячейках *табл. 5* отражают ту же закономерность, что отмечена для мужчин в *табл. 4*: здесь межкогортные различия по выходу из класса еще в большей степени соответствуют изменениям в распределении всех женщин по классам. Таким образом, наиболее заметные различия в уровнях выхода из класса состоят в том, что женщины когорты

Таблица 5. Уровни выхода из класса, женщины, % по строке

Социальное происхождение, класс	Достигнутое положение, класс							Количество наблюдений
	I	II+IVa	III	IVb+c	V	VI	VII	
I	22	35	20	2	1	4	17	321
	30	38	19	2	1	1	8	526
II + IVa	17	32	24	2	2	2	21	529
	20	35	25	3	3	1	13	686
III	11	23	31	2	3	2	28	314
	15	29	28	2	2	2	23	191
IVb + c	12	18	27	5	4	4	29	164
	14	29	25	3	4	3	23	320
V	11	24	26	3	2	3	31	187
	13	29	24	3	5	2	24	317
VI	6	20	26	2	3	3	40	1028
	10	22	27	3	5	3	29	824
VII	10	14	23	2	3	6	44	568
	10	23	26	3	5	3	30	410
Все женщины	11	23	25	2	2	4	33	
	16	29	25	3	4	2	21	
Количество наблюдений	353	712	783	65	75	109	1014	3111
	535	958	811	94	119	72	685	3274

Примечание: В каждой ячейке первое значение относится к когорте 1958 г., второе значение — к когорте 1970 г.

1970 г. вне зависимости от классового происхождения с большей вероятностью, чем женщины когорты 1958 г., окажутся в классах I и II + IVa, и с меньшей вероятностью — в классе VII + IIIb.

Как мы отмечали ранее, анализ тенденций мобильности на данных о двух когортах с интервалом всего 12 лет не позволяет с уверенностью распространить результаты на все население. Тем не менее представленные выше сведения об абсолютных уровнях мобильности во многом соответствуют тенденциям, выявленным на основе данных GHS с начала 1970-х по 1992 гг. Основные выводы, полученные на этих данных [изложены в Goldthorpe, Mills, 2004: 202–205], заключаются в следующем: характерный для середины XX в. устойчивый рост восходящей и, как следствие, общей классовой мобильности мужчин [см. Goldthorpe, 1987: Ch. 3] приостановился к середине 1970-х гг., и в настоящий момент происходит рост нисходящей мобильности; у женщин уровень общей мобильности изменился в меньшей степени, однако восходящая мобильность росла, особенно на позиции специалистов и управленцев, а нисходящая мобильность снижалась, особенно в группе специалистов и управленцев. Поэтому мы вправе рассматривать результаты, полученные на данных по когортам 1958 и 1970 гг. в качестве подтверждающих выявленные ранее тенденции и, более того, как свидетельство сохранения этих тенденций в период с 1992 г. до конца XX в.

Основываясь на этом выводе, мы утверждаем, что, в терминах абсолютных показателей, важнейшая особенность межпоколенческой классовой мобильности в современной Великобритании состоит не в том, рос или снижался общий уровень мобильности; гораздо важнее, что сам характер мобильности изменился, причем в разных направлениях для мужчин и женщин, и, в целом, женщины оказались в более благоприятном положении. Впрочем, абсолютные показатели — это только одна часть вопроса, перейдем к относительным показателям мобильности.

## ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ МОБИЛЬНОСТИ

Относительные показатели классовой мобильности оценивают шансы каждого двоих индивидов с разным классовым происхождением оказаться в итоге в одном из этих двух классов. Данный показатель можно поэтому представить как следующее отношение шансов второго порядка:

$$\frac{f_{11}/f_{12}}{f_{21}/f_{22}},$$

где  $f_{11}$  — количество иммобильных индивидов в классе 1,  $f_{12}$  — количество индивидов, перешедших из класса 1 в класс 2, и т.д. Считается, что совокупность отношений шансов, которые могут быть рассчитаны на основе обычной таблицы переходов, позволяет выявить характер социальной подвижности, или, иными словами, определить «модель эндогенной мобильности» [Hauser, 1978] [11]. Также эти отношения шансов можно рассматривать как основу для вычисления чистой мобильности между начальной и конечной социальными позициями (чистая мобильность — это совокупность эффектов всех частных распределений в таблице переходов). Отношение шансов, равное 1, означает отсутствие связи между происхождением и достигнутым положением, или, иными словами, соответствует ситуации «совершенной мобильности»; чем отношение шансов больше 1, тем сильнее положительная связь между происхождением и достигнутым положением [12]. Подобная трактовка относительных показателей позволяет рассматривать абсолютные показатели мобильности, показываемые в любой таблице мобильности, как итог действия той или иной модели социальной подвижности в рамках заданного начального и конечного распределения респондентов по классам. В свою очередь, это позволяет оценить, чем определяются различия двух (или более) таблиц мобильности в абсолютных показателях: различиями в характере подвижности либо структурными эффектами, отраженными в начальном и конечном распределениях респондентов по классам.

При решении подобных задач обычно применяют две статические модели. Во-первых, это линейно-логарифмическая модель постоянной социальной подвижности [Hauser et al., 1975; Goldthorpe, 1987: Ch. 3], в которой проверяется гипотеза, что все отношения шансов одинаковы во всех сравниваемых таблицах, любые различия абсолютных показателей вызваны *исключительно* структурными эффектами. Во-вторых, это логистическая мультипликативная модель UNIDIFF [Erikson, Goldthorpe, 1992: Ch. 3; Xie, 1992], в которой проверяется гипотеза о том, что различия между таблицами в отношениях шансов следуют определенной закономерности: отношения шансов изменяются равномерно, приближаясь к единице либо увеличиваясь, что соответствует равномерному же повышению либо сокращению подвижности [13].

В табл. 6 приведены результаты оценки этих моделей на основе составленных нами таблиц мобильности мужчин и женщин по данным NCDS и BCS. Как мы уже отмечали применительно к различиям когорт по абсолютным показателям выхода из класса, они во многом соответствуют различиям в общем распределении по происхождению и достигнутому классу. Поэтому нас не должно удивлять, что модель постоянной социальной подвижности хорошо работает на наших данных и по мужчинам, и по женщинам. Это означает, что мы не можем опровергнуть гипотезу о неизменном характере социальной подвижности, лежащей в основе мобильности респондентов в обеих когортах, и, следовательно, наблюдаемые изменения абсолютных показателей возникли *только* вследствие структурных изменений. Как можно

видеть, модель постоянной социальной подвижности верно предсказывает, применительно к мужчинам, 96% сочетаний происхождения и достигнутого класса, и неверно — всего 2,8% (у женщин, соответственно — 94% и 2,4%).

Модель постоянной социальной подвижности носит «глобальный» характер и поэтому может показывать высокое соответствие данным даже в том случае, когда в рассматриваемых когортах существуют небольшие, но систематические различия отношений шансов. Однако, как следует из *табл. 6*, модель UNIDIFF, проверяющая наличие какого-либо общего фактора, увеличивающего или уменьшающего отношения шансов, неспособна существенно улучшить результаты, показанные моделью постоянной социальной подвижности. Модель UNIDIFF снижает  $G^2$  всего на 0,9 для мужчин и на 0,1 для женщин, и это при потере одной степени свободы. Поэтому мы можем заключить, что, даже если модель постоянной социальной подвижности не учитывает некоторые изменения в отношениях шансов, эти изменения *не являются* значимыми; для социологов наиболее важен другой результат: в каком направлении при переходе от когорты 1958 г. к когорте 1970 г. изменяется уровень социальной подвижности в целом.

И все же следует понимать: хотя высокое качество модели постоянной социальной подвижности и отсутствие улучшений при переходе к модели UNIDIFF свидетельствуют об отсутствии «глобальных» различий между когортами, не менее важные частные различия остаются вне рассмотрения. Попытка выявить подобные различия сопряжена с риском принять случайное отклонение в данных за содержательный результат [14]. Тем не менее, руководствуясь стремлением скорее прозондировать закономерности, нежели получить строгий результат, мы приводим в *табл. 7* симметричные отношения шансов — отношения шансов, рассчитанные для каждого отдельного сочетания происхождения и достигнутого класса по данным таблиц мобильности [15]. Понимая всю предварительность наших суждений, укажем две закономерности, следующие из *табл. 7*.

Во-первых, у мужчин при переходе от когорты 1958 г. к когорте 1970 г. отношения шансов, связанные с классом IVb (самозанятые), приближаются к единице, и в некоторых случаях сокращение очень заметное; не столь выраженные сдвиги в том же направлении происходят и у женщин (для них самозанятость менее характерна). Это свидетельствует об уменьшении вероятности наследовать принадлежность к классу IVb, о чем мы уже говорили ранее применительно к уровням выхода из класса, и является результатом хорошо изученного процесса усиления профессиональной неоднородности группы самозанятых [Meager, Bates, 2004; Arum, Müller, 2004].

Во-вторых, отношения шансов мужчин и женщин, связанные с классами I и VII, а также с классами I и VI, очевидно увеличиваются, все больше от-

**Таблица 6. Результаты оценки моделей условной независимости, постоянной социальной подвижности и модели UNIDIFF по данным таблиц мобильности для когорт 1958 и 1970 гг.**

Модель	Мужчины (N = 7801)					Женщины (N = 6385)				
	$G^2$	df	p	Сокращение $G^2$ , %	$\Delta$	$G^2$	df	p	Сокращение $G^2$ , %	$\Delta$
Модель условной независимости	1160,2	72	0,00	—	15,8	568,3	72	0,00	—	11,6
Модель постоянной социальной подвижности	45,0	36	0,15	96,1	2,8	34,7	36	0,53	93,9	2,4
UNIDIFF	44,1	35	0,14	96,2	2,8	34,6	35	0,49	93,9	2,4

*Примечание:*  $G^2$  — логарифмическое отношение правдоподобия (*Прим. ред.*);  $\Delta$  — процент ошибочно классифицированных наблюдений.

Таблица 7. Симметричные отношения шансов для таблиц мобильности

Социальное происхождение, класс	Достигнутое положение, класс					
	II + IVa	III	IVb + IVc	V	VI	VII
Мужчины						
I	1,5 1,6	3,6 2,4	17,0 10,3	7,7 6,5	7,5 10,3	13,8 21,8
II + IVa		2,3 2,0	9,6 3,2	2,3 2,3	2,8 3,0	9,6 5,3
III			25,0 11,0	4,6 2,6	3,4 3,2	7,4 5,3
IVb + IVc				6,9 2,6	5,1 3,2	7,2 2,9
V					1,3 1,0	1,4 1,5
VI						1,3 1,6
Женщины						
I	1,2 1,4	3,1 2,9	3,9 2,4	4,9 12,7	2,9 10,9	5,9 11,0
II + IVa		1,8 1,4	4,7 1,2	1,3 1,8	2,3 4,0	4,8 3,6
III			2,5 1,5	0,7 3,7	1,7 2,2	2,2 1,4
IVb + IVc				0,6 1,2	2,4 1,2	3,8 1,2
V					0,6 1,6	0,9 1,2
VI						0,6 1,2

Примечание: В каждой ячейке первое значение относится к когорте 1958 г., второе значение — к когорте 1970 г.

клоняясь от единицы, что свидетельствует о снижении вероятности переходов большой дальности (в любом направлении) между рабочим классом и группой специалистов и управленцев высокого уровня. Одна из задач дальнейших исследований состоит в том, чтобы попытаться найти иные, и более строгие, доказательства этой закономерности. По-видимому, мобильность большой дальности быстрее прочих показателей реагирует на рост неравенства условий, например, в доходах и накопленном богатстве, происходящий в Великобритании в последние десятилетия и снижающий социальную подвижность [о ситуации в США см. Beller, Hout, 2005] [16].

Таким образом, наше когортное сравнение позволило наметить некоторые тенденции социальной подвижности, которые, *возможно*, в дальнейшем приобретут большее значение. Однако эти оценки не должны отвлекать нас от самого важного и наиболее обеспеченного доказательствами результата: характер подвижности, следующий из рассмотренных таблиц мобильности, почти одинаков в обеих когортах. В этом отношении полученные результаты, как и в отношении абсолютной мобильности, отлично согласуются с выводами, сделанными ранее на кросс-секционных данных GHS. Как показано в работе [Goldthorpe, Mills, 2004: 205–211], незначительные изменения общего уровня подвижности в рамках классовой структуры Великобритании с начала 1970-х до 1992 гг. не имели однозначного направления и должны трактоваться как «бессистемные колебания». Выводы по итогам данной работы могут рассматриваться как подтверждение и расширение временного горизонта выявленных ранее тенденций. В частности, наши исследования позволяют выявить факторы, определяющие динамику межпоколенческой классовой мобильности в Великобритании на протяжении

большей части XX в. [см. Goldthorpe, 1987: Ch. 3]: это прежде всего изменения классовой структуры, тогда как уровень и характер социальной подвижности весьма незначительно изменяются с течением времени.

## ОБСУЖДЕНИЕ И ВЫВОДЫ

Наиболее очевидный вывод состоит в следующем: обсуждая проблемы мобильности, в том числе применительно к государственной политике, необходимо различать понятия абсолютного и относительного уровней мобильности; иными словами, следует различать два явления — мобильность как наличие ощутимых перемен в социальном положении людей, фиксируемое уже при поверхностном анализе эмпирических данных, и мобильность как определенный тип социальной подвижности, выявляемый с помощью специализированных методов статистического анализа. Лишь помня об этом различии, можно дать адекватный ответ на вопросы, поставленные в начале данной работы: действительно ли мобильность превратилась в насущную политическую проблему и, если это так, то в чем именно эта проблема заключается [17].

Сначала следует выяснить, существуют ли факты, которые — в рамках используемого нами классово-структурного подхода — убедительно подкрепляли бы общепринятое ныне в политических кругах представление о снижении абсолютной мобильности по сравнению с предыдущими десятилетиями? Ответом на этот вопрос будет «нет» или более осторожное «пока еще нет». Наше когортное сравнение показало отсутствие существенных изменений; зафиксировано лишь незначительное повышение общего уровня мобильности. В этом отношении наши результаты не противоречат выводам, сделанным ранее на основе повторяющихся кросс-секционных обследований всего экономически активного населения Великобритании [18]. Более того, именно эти предшествующие исследования образуют необходимый исторический фон нашей работы, позволяющий в полной мере оценить значение полученных результатов. Так, становится понятно, что текущая ситуация женщин стала итогом постепенного роста восходящей и снижения нисходящей мобильности, отчасти за счет повышения веса женщин в группе работников нефизического труда. Напротив, ситуация мужчин обусловлена тем, что происходивший в предыдущие периоды рост восходящей мобильности прекратился, а нисходящая мобильность начала увеличиваться.

Иными словами, встревоженность политиков по поводу мобильности, возможно, обоснованна, однако беспокоиться следует об иных аспектах этой проблемы. Одна из возможных причин для беспокойства заключается *не в снижении уровня мобильности в целом*, а в изменении композиции мобильности: наблюдается неблагоприятное соотношение восходящей и нисходящей мобильности у мужчин. Как было показано выше, ключевую роль в этом сыграли именно структурные изменения. С середины XX в. росло число занятых на позициях специалистов (профессионалов) и управленцев (менеджеров), что повышало уровень восходящей мобильности у мужчин, приходящих на эти позиции [см. Goldthorpe, 1987: Ch. 3]; сейчас рост значительно замедлился, особенно применительно к позициям высшего уровня; еще одним фактором стало усиление конкуренции со стороны женщин в сфере нефизического труда. В ходе деиндустриализации в конце XX в. существенно сократилась занятость в сфере квалифицированного физического труда [Gallie, 2000], что сузило возможности для типично «мужской» менее глубокой восходящей мобильности в пределах рабочего класса.

Возможны различные точки зрения по поводу того, насколько критична сложившаяся ситуация и есть ли необходимость в политическом вмешательстве. Проблема становится еще запутаннее, если принять во внимание тот факт, что ухудшение положения мужчин компенсируется гораздо более выраженным повышением шансов мобильности у женщин [19]. Даже если *предположить*, что увеличение мобильности и улучшение баланса восходящих и нисходящих потоков действительно столь необходимы, как это подразумевается в сегодняшних политических дискуссиях, и особенно среди лейбористов, то следует в полной мере осознать все трудности, связанные с принятием такого решения. В частности, необходимо понять: нет такой политики, которая позволила бы вернуться к структурным условиям середины XX в. Произошедший тогда скачок спроса на специалистов и управленцев повторить невозможно, поскольку он был обусловлен совокупностью исторических изменений в системе государственного управления, в здравоохранении и образовательной системе, в сфере социальной защиты, а также в отраслевой структуре и деятельности фирм. Следовательно, политикам остается стимулировать мобильность исключительно посредством *усиления социальной подвижности*, и похоже, что именно этот способ имеют в виду лейбористы [20].

Здесь мы подходим к принципиальному вопросу, возникающему в связи с относительным уровнем мобильности: действительно ли подвижность сократилась (т.е., как это было выявлено применительно к уровню дохода, связь между классовой принадлежностью индивида и его родителей стала более тесной) настолько, что необходимы особые меры по борьбе с этой тенденцией? Согласно результатам нашего кросс-когортного сравнительного исследования, это по большей части не так. Мы обнаружили, что уровень социальной подвижности индивидов, определяющий масштаб социальной мобильности и воспроизводства, примерно одинаков у представителей обеих когорт и не проявляет тенденции к росту либо снижению; данный результат полностью согласуется с выводами, сделанными в предыдущих, более масштабных, исследованиях. Единственное сходство с результатами упоминавшегося ранее исследования мобильности по доходу состоит в наличии некоторых признаков, говорящих об уменьшении вероятности мобильности большой дальности; впрочем, этот факт еще предстоит проверить на других источниках данных.

Конечно, кто-то может сказать, что в свете неблагоприятного соотношения восходящей и нисходящей мобильности (по меньшей мере, у мужчин), даже сохранение *прежнего* уровня социальной подвижности является достаточным поводом для вмешательства государства и проведения политики по повышению равенства возможностей для сокращения воздействия происхождения на жизненные шансы индивида. Однако в этом случае тут же возникает проблема эффективности предлагаемых (и фактически реализуемых) лейбористами мер — в частности, стоит ли ожидать, что реформа образовательной системы приведет к увеличению социальной подвижности [21]. Однако мы хотели бы обратить внимание читателя на другой момент.

Предположим, что меры по увеличению социальной подвижности приняты и увенчались успехом: уровень восходящей мобильности и мужчин, и женщин вырос, т.е. пройдена «окончательная проверка» качества работы лейбористского правительства, по выражению Д. Милибанда. Как следствие, при этом *ровно в той же степени* вырастет уровень *нисходящей* мобильности. Воздействие структурных изменений на мобильность *асимметрично*: происходят переходы от сужающихся к расширяющимся сферам занятости; поэтому в случае роста занятости на верхних уровнях классовой структуры (как то было в Великобритании и большинстве развитых стран) будет повы-

шаться уровень восходящей мобильности. Напротив, воздействие социальной подвижности *симметрично*: при ослаблении связи между социальной позицией индивида и его происхождением повышается вероятность *любых* переходов в обоих направлениях.

Отсюда следует невозможность выполнения задачи, которую сформулировал Т. Блэр: реформировать систему образования, реализовать ряд других мер, увеличивающих социальную подвижность, и в результате вернуться к уровню и типу социальной мобильности послевоенного периода. Наблюдавшийся тогда рост мобильности был в очень незначительной степени обусловлен изменениями в образовательной системе; уровень социальной подвижности в послевоенные годы также не отличался от наблюдавшегося в течение предвоенных десятилетий. Повторимся: рост мобильности был вызван структурными изменениями — иными словами, он создавался на стороне спроса на труд, за счет быстрого увеличения количества вакансий для работников нефизического труда. Происходящие сейчас изменения классовой структуры оказывают негативное воздействие на мобильность (вероятность восходящей мобильности снижается, а нисходящей — возрастает), и поэтому попытка поднять уровень восходящей мобильности за счет усиления социальной подвижности неизбежно приведет к тому, что вырастет и нисходящая мобильность — до уровней гораздо выше тех, что имели место в послевоенный период XX в.

Можно выдвинуть множество доводов в пользу такого решения, с точки зрения как социальной справедливости, так и социальной эффективности. Однако в этом случае возникает вопрос: следует ли понимать выступления лейбористов о необходимости «подстегнуть» мобильность как основанные на стремлении достичь подобного состояния общества? Готовы ли лейбористы к тому, чтобы в открытую заявить о желательности роста нисходящей мобильности и сделать ее, согласно формулировке Т. Блэра, «определяющей характеристикой жизни британцев»? Если будут приняты официальные индикаторы мобильности, будет ли среди них индикатор, отражающий успехи по *деклассированию* населения? Впрочем, едва ли представители лейбористского правительства действительно имеют в виду нечто подобное; об этом свидетельствует весь ход обсуждения проблем мобильности, а также процитированные выше в данной работе выступления, где речь идет, несомненно, лишь о повышении *восходящей* мобильности, а возможность роста нисходящей мобильности не рассматривается.

В целом, недавний всплеск внимания к социальной мобильности как важной политической проблеме не связан с каким-либо *существенным* изменением в фактическом уровне и характеристиках мобильности и социальной подвижности в британском обществе — по крайней мере, если говорить о классовой мобильности. Похоже, его вызвала *исключительно* попытка лейбористов сместить акцент в государственной идеологии и сопряженной с ней социальной политике от сокращения неравенства условий к достижению большего равенства возможностей. Если предположить, что это смещение акцентов имело целью привлечь голоса избирателей из средних слоев Великобритании, то следует признать это решение серьезной ошибкой. В условиях XXI в. меры по достижению большего равенства возможностей, даже если они достаточно радикальны и способны увеличить восходящую мобильность, вполне могут оказаться столь же политически спорными и неоднозначными (за счет неизбежного повышения нисходящей мобильности), сколь и попытки непосредственно сократить то углубляющееся неравенство условий, «лекарством» от которого призвана служить социальная мобильность.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. Авторы благодарны Роберту Эриксону, Эду Милибанду, Адаму Свифту и трем анонимным рецензентам, давшим ценные комментарии к предыдущей версии этой статьи, а также Джейн Робертс за информацию и советы по работе с данными NCDS и BCS.
2. Хочется надеяться, что сбор сведений о социальном происхождении респондента в рамках GHS будет продолжен, хотя бы в отдельных обследованиях. Для изучения мобильности также можно использовать данные Британского общего обследования избирателей<sup>5</sup> [см., например, Heath, Payne, 2000], но оно охватывает только избирателей, и доля респондентов, согласившихся принять участие в обследовании, значительно меньше, чем в GHS.
3. Начиная с работы Г. Солона [Solon, 1989] и до настоящего времени экономистами проведено множество исследований, показывающих, что связь дохода респондента с доходами его родителей оказывается значительно сильнее, если анализ основывается не на точечных замерах, а на оценке среднего уровня доходов, особенно родительских [см., например, Corak, 2004; Bowles, Gintis, Osborne-Groves, 2005].
4. Данные обследований NCDS и BCS доступны в Архиве данных Великобритании в Университете Эссекса (<http://www.data-archive.ac.uk>). Более детальное ознакомление с этими обследованиями рекомендуем начать с сайта Центра лонгитюдных обследований (<http://www.cls.ioe.ac.uk>).
5. Мы не приводим названий переменных в текущих версиях массивов NCDS и BCS (доступны по запросу), так как понимаем, что в дальнейшем они могут быть изменены.
6. Поскольку класс IVa невелик, мы рассматриваем класс II + IVa как часть группы специалистов и управленцев. Оставшуюся часть класса IV мы упрощенно трактуем как класс IVb — группу самозанятых, исключая специалистов, без наемных работников, хотя сюда отнесены также немногочисленные попавшие в обследование фермеры (обычно выделяемые в самостоятельный класс IVc), которые могут иметь наемных работников. Пользуясь возможностью, отметим, что в нашей предыдущей работе на данных NCDS и BCS [Breen, Goldthorpe, 2001] эти затруднения в перекодировании 1-й и 2-й социально-экономических групп в классовую схему учитывались, но, к сожалению, не были освещены в тексте.
7. Далее классы IIIa и VII + IIIb упоминаются только применительно к женщинам. Говоря о мужчинах, мы работаем лишь с классами III и VII, так как малая наполненность класса IIIb у мужчин делает избыточным различие классов IIIa и IIIb.
8. В исследованиях классовой мобильности принято включать в анализ безработных, определяя их классовую принадлежность по последнему месту работы. Однако в данном случае это невозможно, поскольку в обследовании BCS сведения о занятии собраны только у работавших на момент опроса.
9. Здесь и далее мы с помощью линейно-логистической модели проверяем гипотезу о том, что сила связи между ситуациями имобильности и перехода (в любом направлении) одинакова в обеих когортах; различия оцениваются на 5%-ном уровне значимости. Мы благодарны Роберту Эриксону, предложившему этот подход.

<sup>5</sup> Кросс-секционные обследования в рамках данного проекта проводятся после каждых всеобщих выборов начиная с 1964 г. и касаются преимущественно вопросов поведения избирателей. Подробнее см. <http://www.data-archive.ac.uk/findingData/snDescription.asp?sn=3887>. — *Прим. ред.*

10. Не исключено, что изменение пропорций классов V и VI в определенной степени является артефактом и обусловлено изменением названий занятий и/или изменениями в кодировочной методике. Однако стоит отметить, что в когорте 1970 г. количество мужчин в обоих этих классах все же меньше, чем в когорте 1958 г.
11. Количество отношений шансов, получаемых по квадратной таблице мобильности с числом категорий  $k$ , может быть подсчитано как  $\frac{(k^2-k)^2}{4}$ , хотя «минимальный» набор независимых отношений шансов, на основе которого могут быть рассчитаны все прочие, включает  $(k-1)^2$  комбинаций.
12. Отношения шансов являются мерами связи, нечувствительными к различиям в структуре, т.е. не изменяются при умножении строк или столбцов таблицы на ненулевую константу.
13. Формально, модель постоянной социальной подвижности может быть написана как  $\log F_{ijk} = \mu + \lambda_i^O + \lambda_j^D + \lambda_k^C + \lambda_{ik}^{OC} + \lambda_{jk}^{DC} + \lambda_{ij}^{OD}$ , где  $F_{ijk}$  — предсказанная частота в ячейке  $ijk$  в трехмерной таблице, включающей класс происхождения (O), достигнутый класс (D) и номер когорты (C); справа от знака равенства  $\mu$  — масштабный коэффициент;  $\lambda_i^O$ ,  $\lambda_j^D$ ,  $\lambda_k^C$  описывают основные эффекты распределения индивидов по начальным и конечным позициям и когортам; прочие обозначения описывают эффекты трех возможных комбинаций двумерных связей в таблице. Тогда модель UNIDIFF можно записать как  $\log F_{ijk} = \mu + \lambda_i^O + \lambda_j^D + \lambda_k^C + \lambda_{ik}^{OC} + \lambda_{jk}^{DC} + \beta_k X_{ij}$ , где  $X_{ij}$  — общий тип связи;  $\beta_k$  — относительная сила связи в когорте. Полезный разбор применения этих моделей в исследованиях мобильности см. [Breen, 2004].
14. Среди симметричных отношений шансов невозможно выделить «минимальный» набор, на основе которого могут быть рассчитаны все прочие отношения шансов, заложенные в таблице мобильности. Однако обсуждаемые нами тенденции могут быть выявлены и на основе анализа внутритабличных отношений шансов, хотя их получение более трудоемко; эти отношения подсчитываются по каждому четырем смежным ячейкам таблицы и образуют «минимальный» набор.
15. При этом имеет смысл отметить следующее: подробная «пространственная/топологическая» модель подвижности, разработанная ранее в исследованиях классовой мобильности в Великобритании в середине XX в. [Goldthorpe, 1987], хорошо объясняет мобильность мужчин когорт 1958 и 1970 гг. по состоянию на момент, когда им исполнилось 20 лет [Breen, Goldthorpe, 2001], однако гораздо хуже — мобильность этих же мужчин по состоянию на их 30-летие. Кроме того, значимые, хотя и не очень выраженные, отклонения от этой модели различаются в зависимости от когорты.
16. В настоящий момент мы можем построить такую же таблицу мобильности для респондентов NCDS в возрасте 42 лет; при этом интересно, что следующие из нее симметричные отношения шансов для классов I/IV и I/VII (и для мужчин, и для женщин) занимают *промежуточное* положение между значениями, приведенными в *табл. 7*. Таким образом, отмеченное снижение вероятности мобильности большой дальности, может быть связано как с эффектом когорты, так и с фазой биографии респондентов [ср. Gerber, Hout, 2004, по российским данным]. Результаты доступны по запросу.
17. Публичное принятие этого тезиса стало бы окончательным подтверждением неправоты тех немногих социологов, которые до сих пор считают (из-за непонимания или неспособности вникнуть в статистические

- аспекты проблемы), что различать абсолютную и относительную мобильности неправильно и ненужно [см. Ringen, 2007].
18. Величина общего уровня мобильности, конечно же, зависит от количества выделяемых классов. Однако сравнение уровней мобильности между когортами дает почти одинаковый результат при использовании любой версии классовой схемы.
  19. В работе [Goldthorpe, Mills, 2004: 210–211] представлены «полные» таблицы мобильности, построенные совместно для мужчин и женщин; классовая принадлежность пары определена по положению партнера, занимающего более выигрышную позицию на рынке труда. Выводы, сделанные на основе подобных таблиц, ближе к полученным для мужчин, чем для женщин. Иными словами, это значит, что ухудшение ситуации мужчин сильнее повлияет на женщин, чем улучшение ситуации женщин скажется на положении мужчин.
  20. Действительно, лейбористы подчеркивают важность повышения образовательного уровня населения и проведения реформы образовательной системы для улучшения качества рабочей силы, что должно повысить конкурентоспособность Великобритании в сфере высококвалифицированного труда в глобальной экономике. В свою очередь, рост предложения высококвалифицированного труда может, согласно закону Сэя, привести к повышению спроса на такой труд и, как следствие, улучшить структурные условия для классовой мобильности. Однако, хотя подобное взаимодействие спроса и предложения возможно, оно, скорее всего, позволит лишь сохранить группу специалистов и управленцев в ее нынешнем размере, и не приведет к ее увеличению темпами, наблюдавшимися в середине XX в.
  21. Имеется немало подтверждений того, что в современных обществах связь уровня образования индивида и его классовой принадлежности *ослабева-ет* [см., например, Breen, 2004; Goldthorpe, 2007: Vol. II, Ch. 7], а влияние «некогнитивных» факторов на уровень доходов и на достигнутое положение в классовой структуре усиливается. Разбор роли социальных навыков и личностных характеристик см. в работах [Jackson, Goldthorpe, Mills, 2005; Bowles, Gintis, Osborne-Grooves, 2005; Jackson, 2006].

## ЛИТЕРАТУРА

The Reemergence of Self-Employment. A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Inequality / R. Arum, W. Müller (eds.). — Princeton: Princeton University Press, 2004.

*Beller E., Hout M.* Income Inequality and Intergenerational Mobility: Change across Cohorts. — Department of Sociology, University of California at Berkeley, 2005 [Unpublished working paper].

*Blanden J., Goodman A., Gregg P., Machin S.* Changes in Intergenerational Mobility Britain // Generational Income Inequality / M. Corak (ed.). — Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

*Blanden J., Gregg P., Machin S.* Educational Inequality and Intergenerational Mobility // What's the Good of Education? The Economics of Education in the UK / S. Machin, A. Vignoles (eds.). — Princeton: Princeton University Press, 2005.

Unequal Chances. Family Background and Economic Success / S. Bowles, H. Gintis, M. Osborne-Groves (eds.). — NY: Russell Sage Foundation, 2005.

Statistical Methods of Mobility Research // Social Mobility in Europe / R. Breen (ed.). — Oxford: Oxford University Press, 2004.

*Breen R., Goldthorpe J.H.* Class, Mobility and Merit: The Experience of Two British Birth Cohorts // *European Sociological Review*. 2001. Vol. 17. №2. P. 81–101.

Generational Income Mobility in North America and Europe / M. Corak (ed.). — Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

*Despotidu S., Shepherd P.* British Cohort Study: Twenty-six Year Follow-up, 1996. — Social Statistics Research Unit, City University, 1998.

*Erikson R., Goldthorpe J.H.* The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. — Oxford: Clarendon Press, 1992.

*Gallie D.* The Labour Force // *Twentieth-Century British Social Trends* / A.H. Halsey, J. Webb (eds.). — Basingstoke: Macmillan, 2000.

*Gerber T.P., Hout M.* Tightening Up: Declining Class Mobility During Russia's Market Transition // *American Sociological Review*. 2004. Vol. 65. №5. P. 677–703.

*Goldthorpe J.H., Llewellyn C., Payne C.* Social Mobility and Class Structure in Modern Britain. — Oxford: Clarendon Press, 1987.

*Goldthorpe J.H.* On Sociology. — Stanford: Stanford University Press, 2007.

*Goldthorpe J.H., McKnight A.* The Economic Basis of Social Class // *Mobility and Inequality: Frontiers of Research from Sociology and Economics* / S.L. Morgan, D.B. Grusky and G.S. Fields (eds.). — Stanford: Stanford University Press, 2006.

*Goldthorpe J.H., Mills C.* Trends in Intergenerational Class Mobility in Britain in the Late Twentieth Century // *Social Mobility in Europe* / R. Breen (ed.). — Oxford: Oxford University Press, 2004.

*Hauser R.* A Structural Model of the Mobility Table // *Social Forces*. 1978. Vol. 56. №3. P. 919–953.

*Hauser R., Koffel J.N., Travis H.P., Dickinson P.J.* Temporal Change in Occupational Mobility: Evidence for Men in the United States // *American Sociological Review*. 1975. Vol. 40. №3. P. 279–297.

*Heath A.F., McDonald S.* Social Change and the Future of the Left // *Political Quarterly*. 1987. Vol. 58. №4. P. 364–377.

*Heath A.F., Payne C.* Social Mobility // *Twentieth-Century British Social Trends* / A.H. Halsey, J. Webb (eds.). — Basingstoke: Macmillan, 2000.

*Jackson M.* Personality Traits and Occupational Attainment // *European Sociological Review*. 2006. Vol. 22. №2. P. 187–199.

*Jackson M., Goldthorpe J.H., Mills C.* Education, Employers and Class Mobility // *Research in Social Stratification and Mobility*. 2005. №23. P. 3–34.

*Meager N., Bates P.* Self-Employment in the United Kingdom During the 1980s and 1990s // *The Reemergence of Self-Employment. A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Inequality* / R. Arum, W. Müller (eds.). — Princeton: Princeton University Press, 2004.

*Nathan G.* A Review of Sample Attrition and Representativeness in Three Longitudinal Surveys // *Government Statistical Service Methodology Series No. 13*. 1999.

Office for National Statistics. The National Statistics Socio-Economic Classification. User Manual. — Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2005.

*Phillips T.* The Equalities Review: Interim Report for Consultation. — London: Equalities Review, 2006.

*Ringen S.* The Truth About Class Inequality // *What Democracy Is For: On Freedom and Moral Government*. — Princeton: Princeton University Press, 2007.

*Rose D., Pevalin D., O'Reilly K.* The National Statistics Socio-Economic Classification: Origins, Development and Use. — Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2005.

Solon G. Biases in the Estimation of Intergenerational Earnings Correlations // *Review of Economics and Statistics*. 1989. Vol. 71. №1. P. 172–174.

*Xie Y.* The Log-Multiplicative Layer Effect Model for Comparing Mobility Tables // *American Sociological Review*. 1992. Vol. 57. №3. P. 380–395.

## ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НАСТРОЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Овчарова Л.Н., к.э.н., зам. директора Независимого института социальной политики  
Малкова М.А., младший научный сотрудник Независимого института социальной политики

*С первых лет проведения рыночных преобразований в России на основе данных социологических опросов населения велись замеры индекса потребительских настроений (ИПН). ИПН является надежным инструментом оценки изменений в отношении населения к социально-экономической ситуации в стране и предпочтений населения в сфере финансового и потребительского поведения<sup>1</sup>. В западных экономиках ИПН широко востребован банковской системой для оперативной коррекции набора и дизайна банковских продуктов, адресованных домашним хозяйствам. На этапе экономического роста портфель банковских продуктов для населения все еще находился на этапе формирования, поэтому индекс оказался необходим не столько для принятия оперативных решений, сколько для разработки стратегий работы банков с населением. В этой связи НИСП, реализующий данный проект, в 2008 г. перешел к новой идеологии поддержки индекса: число замеров в год сократилось, но произошло существенное расширение программы обследования населения по проблемам финансового и потребительского поведения семей. Однако в условиях экономических и социальных изменений в России, вызванных мировым финансовым кризисом, актуализировался оперативный интерес к динамике настроений и ожиданий населения, поэтому Независимый институт социальной политики и компания «Башкирова и партнеры» в 2009 г. возобновили данный проект в прежнем дизайне и сделали два замера — в феврале и апреле. Результаты этих замеров и представлены в данной публикации.*

### ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НАСТРОЕНИЙ

Начнем обзор индекса с его частных составляющих, характеризующих материальное положение населения. Как и основные макроэкономические индикаторы, ИПН показывает, что период экономического роста сопровождался улучшением ситуации с душевыми доходами: доля отрицательных оценок текущего материального положения с 2000 по 2008 гг. снизилась с 44%

<sup>1</sup> Индекс потребительских настроений представляет собой макроэкономический индикатор, разработанный Фондом ИПН для России. Аналогом ИПН является показатель, известный в США как Consumer Sentiment Index (CSI). В настоящее время ИПН регулярно измеряется в большинстве развитых стран. В России с 2004–2008 гг. данный проект осуществлялся Независимым институтом социальной политики (НИСП), фондом ИПН и Аналитическим центром Ю. Левады при поддержке Сбербанка РФ под руководством до 2000 г. А. Бирман, а после 2000 г. — Д.Х. Ибрагимовой. Подробно о методологии измерения индекса см. публикации в предыдущих номерах СПЭРО и монографию: Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А. Индекс потребительских настроений / Независимый институт социальной политики. — М.: Поматур, 2005

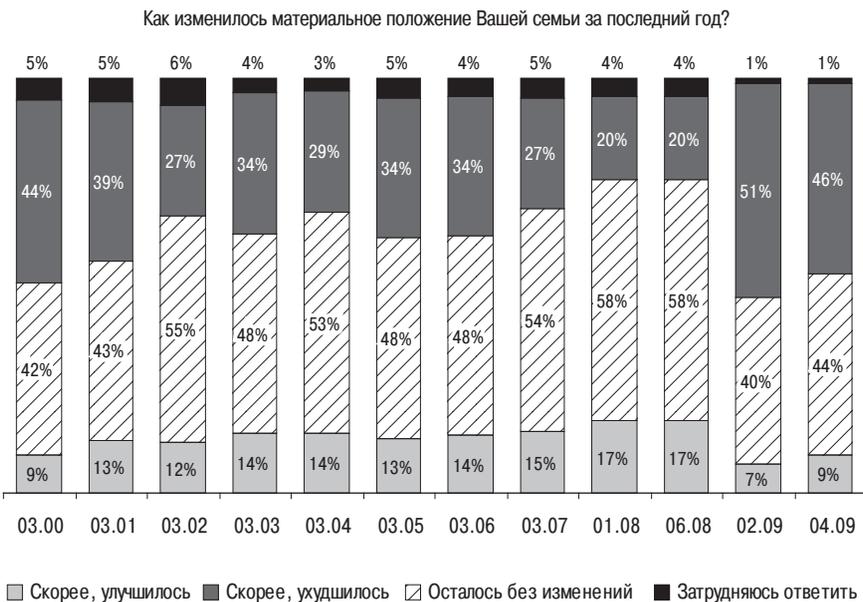
до 20% (рис. 1). Однако сразу же стоит оговориться, что такое снижение происходило преимущественно не за счет роста доли семей, чье материальное положение улучшалось (такой прирост составил лишь 8 п.п.), а за счет роста доли тех, кто находился в зоне стабильности (их материальное положение не улучшалось и не ухудшалось). Именно поэтому на уровне сектора домохозяйств в массовом сознании последние 8 лет воспринимаются не как годы роста, а как период стабилизации благосостояния.

Нынешний кризис внес свои коррективы в динамику данной компоненты ИПН. Если в июне 2008 г. 20% населения считали, что их материальное положение за последний год ухудшилось, то уже в феврале 2009 г. доля таких людей возросла до 51% (рис. 1). Такого высокого процента людей, отмечающих падение уровня доходов, не наблюдалось ни разу на рассматриваемом нами промежутке времени. Но еще более интересно то, что в апреле 2009 г. ситуация выглядит более оптимистично по сравнению с февралем, и это при условии, когда экономисты говорят о нарастании экономического кризиса, дно которого еще не достигнуто.

Аналогичные тенденции характерны для компоненты ожиданий изменения материального положения домохозяйства в ближайший год. Из данных представленных на рис. 2 видно, что до 2009 г. ситуация постепенно улучшалась, ожидания становились более оптимистичными. В феврале 2009 г. произошло резкое падение ожиданий семей относительно своего материального положения: половина респондентов считало, что оно ухудшится. В апреле число пессимистов сократилось до 35%. Наибольшие опасения у населения в данном случае вызывает соотношение динамики изменения доходов и роста цен: по мнению 85% населения, в апреле денежные доходы отставали от роста цен.

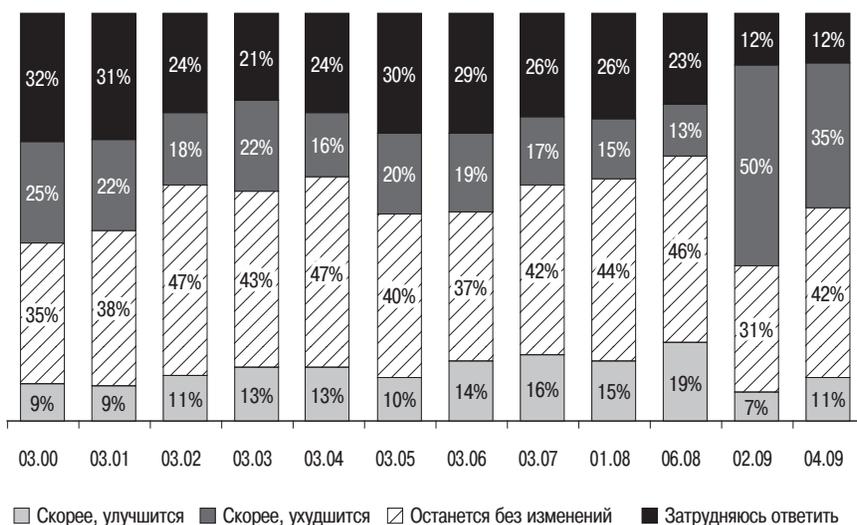
Важно подчеркнуть, что по отношению к доходам населения в нашей стране складывается весьма неоднозначная ситуация: при сохранении вектора нарастания кризиса, с февраля 2009 г. изменения в реальных доходах населения не носят ярко выраженной тенденции снижения. Обратимся к данным

Рисунок 1. Компонента изменения текущего материального положения семей



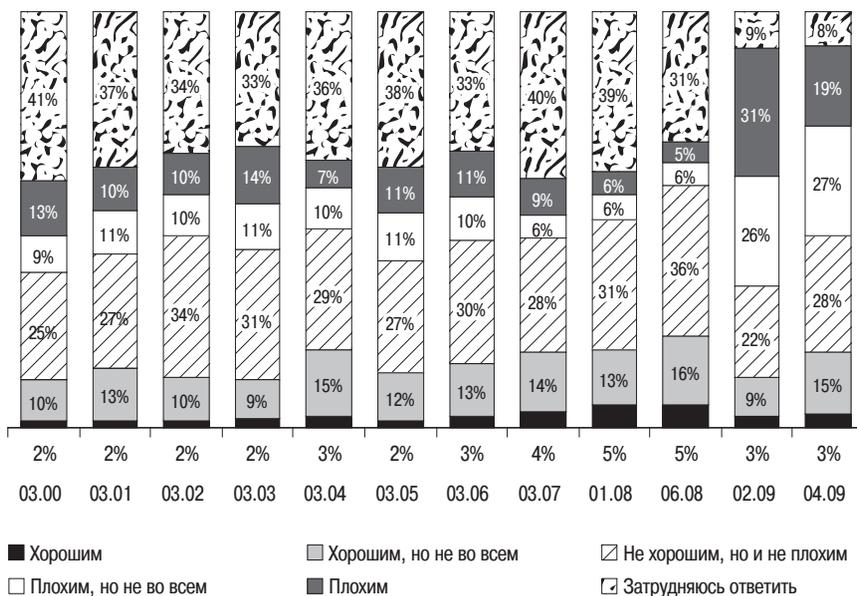
**Рисунок 2. Компонента ожиданий изменения материального положения домохозяйств в ближайший год**

Как, по-Вашему, изменится материальное положение Вашей семьи в ближайший год?



**Рисунок 3. Компонента ожиданий развития экономики через год**

Следующие 12 мес. будут для экономики страны хорошим или плохим временем?



официальной статистики: в апреле 2009 г., несмотря на существенное падение реальных доходов в последнем квартале 2008 г. и последующее их двукратное по сравнению с декабрем 2008 г. снижение в январе 2009 г., реальные душевые доходы граждан составили 99,9%<sup>2</sup> от уровня доходов в апреле 2008. Объясняется такая ситуация последующим ростом реальных доходов начиная с февраля 2009, причем непосредственно в феврале доходы составили 137%

<sup>2</sup> Информация о социально-экономическом положении России—2009 г. Росстат. <http://www.gks.ru>.

от январского уровня. По состоянию на апрель 2009 г. динамика доходов по основным источникам также достаточно оптимистичная: реальная пенсия за год выросла до 112,5%, а заработная плата сократилась до 97%. При этом сбережения за январь-апрель 2009 г. составили 1538,8 млрд руб., или 146,1% от уровня соответствующего периода прошлого года.

Скорее всего, мы наблюдаем эффекты политики повышения минимальной заработной платы с начала текущего года (до 4330 рублей) и реформы оплаты труда в бюджетном секторе на федеральном уровне, предусматривающей повышение заработной платы для большинства федеральных бюджетников. Несмотря на кризис, продолжается политика повышения пенсии темпами, опережающими рост заработной платы: в 2009 г. пенсии будут проиндексированы четыре раза, и их рост в общей сложности должен составить 37,1% (1 марта пенсия по старости выросла на 8,7%, 1 апреля страховая часть выросла на 17,5%). Эти социальные меры и объясняют следующий за глубоким февральским спадом апрельский рост оптимизма относительно материального положения домохозяйств.

Далее интересно посмотреть на ожидания населения относительно краткосрочного и долгосрочного будущего экономики страны в целом. В краткосрочных ожиданиях стоит отметить большой рост в результате кризиса доли ответов «экономические условия будут плохими» и «экономические условия будут плохими, но не во всем». В феврале 2009 г. доля негативных ответов по этой компоненте составила 57%, в апреле 2009 г. — 46% в сравнении с 11% в 2008 г.

Что касается долгосрочного развития экономики России, то в 2009 г. доля тех, кто считает, что оно будет благополучным, практически не изменилась по сравнению с предыдущим годом (рис. 4). А вот доля, тех, кто оценивает будущее страны негативно или нейтрально, существенно возрасла, тем самым сократив зону неопределенности. Данные результаты позволяют сделать следующий вывод: в период экономического роста и стабильности больше половины населения не были уверены в долгосрочности данного

Рисунок 4. Компонента ожиданий развития экономики через 5 лет

Будут ли следующие 5 лет для экономики страны хорошим или плохим временем?

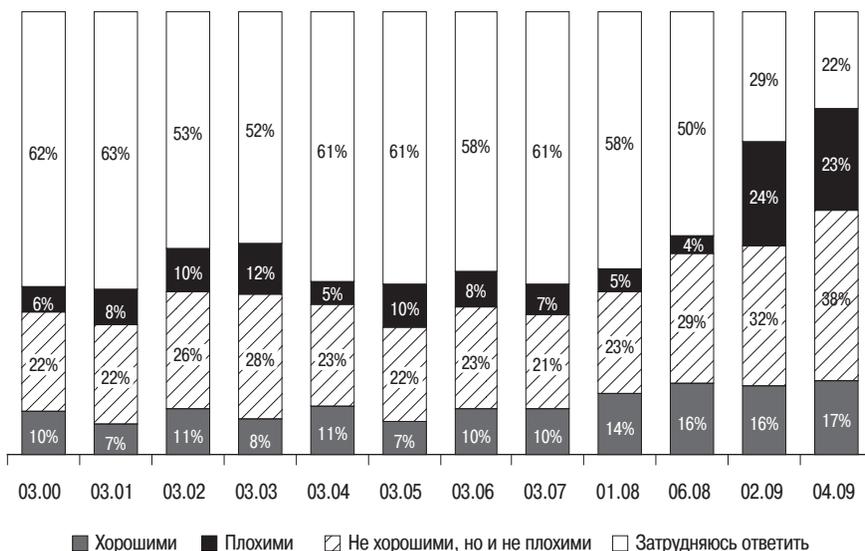
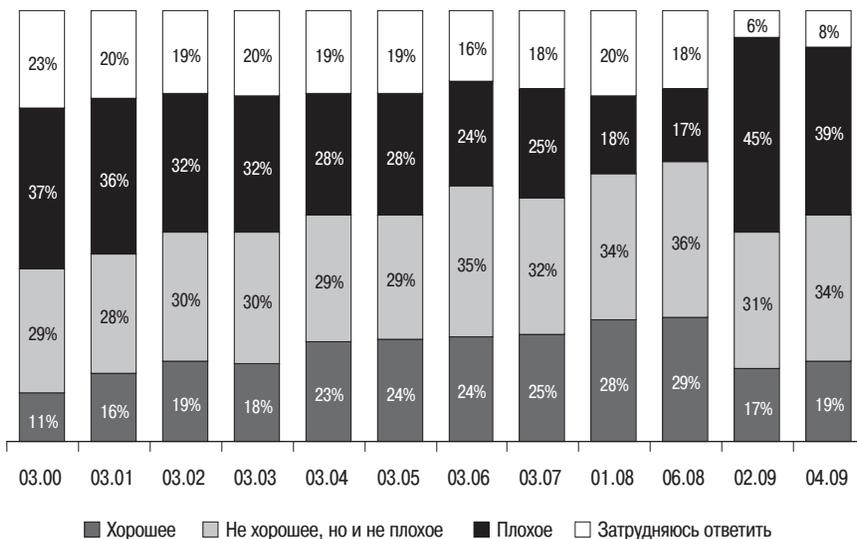


Рисунок 5. Компонента целесообразности крупных покупок

Сейчас, в целом, хорошее или плохое время для того, чтобы делать крупные покупки?



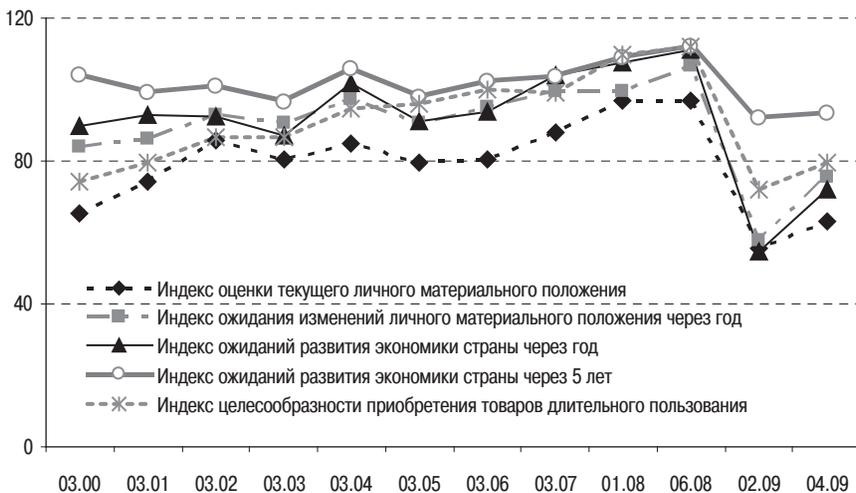
тренда развития, кризис же рассматривается как длительный период в будущем.

И, наконец, компонента целесообразности крупных покупок. Именно по вопросу потребительского поведения в части крупных покупок аналитики высказывались неоднозначно по итогам динамики инфляции и плавной девальвации рубля. Та часть экспертного сообщества, которая поддерживала меры плавной девальвации рубля, утверждала, что население получило шанс трансформации рублевых сбережений в валюту и тем самым увеличило объем рублевого эквивалента своих денежных накоплений, что позитивно скажется на динамике крупных покупок. В свою очередь, девальвация, при сложившемся уровне зависимости потребительского рынка от импорта, способствовала росту рублевой инфляции, но совокупный результат прироста сбережений и инфляции складывался в пользу реальных сбережений. Основанием для таких рассуждений послужила статистика расходов населения: в IV квартале 2008 г. расходы населения на 115,5 млрд руб.<sup>3</sup> превышали доходы, следовательно, население тратило больше, чем зарабатывало. Начиная с сентября население активно вкладывало доходы в покупку валюты и в январе 2009 г. этот процесс достиг своего пика: 22,6% доходов были направлены на покупку валюты.

Вернемся к данным ИПН, который и покажет баланс эффектов девальвации и инфляции для населения. Как и все ранее рассмотренные аспекты ИПН, компонента целесообразности крупных покупок демонстрирует наиболее глубокий провал позитивных оценок в феврале 2009 г. и небольшой подъем в апреле. Остановимся на данных февральского замера. Они показывают, что население тратило больше денег, чем зарабатывало, не потому, что считало период после девальвации благоприятным для крупных покупок, а потому, что опасалось дальнейшего роста цен: 45% населения в феврале отвечали, что текущий момент — это плохое время для крупных покупок.

<sup>3</sup> Социально-экономическое положение России в январе-апреле 2009 г. [http://www.gks.ru/wps/PA\\_1\\_0\\_S5/Documents/jsp/Detail\\_default.jsp?category=1112178611292&elementId=1140086922125](http://www.gks.ru/wps/PA_1_0_S5/Documents/jsp/Detail_default.jsp?category=1112178611292&elementId=1140086922125).

Рисунок 6. Динамика частных индексов ИПН



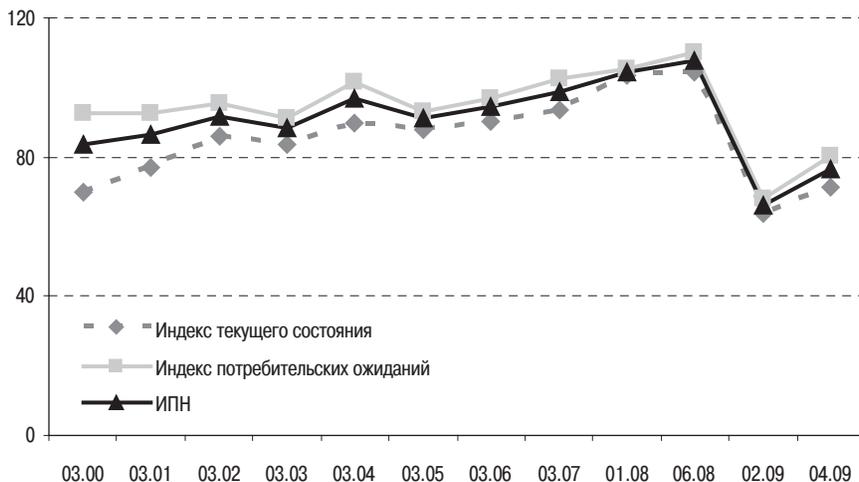
Необходимо подчеркнуть, что руководствовались респонденты преимущественно ощущениями январских событий, поскольку на момент опроса еще не все доходы, получаемые в течение месяца, были выплачены, а январь, как всегда, оказался достаточно тяжелым: по сравнению с декабрем реальные доходы снизились в 2 раза.

Позитивные эффекты от девальвации в части крупных покупок стали осознаваться в феврале и марте 2009, когда стало очевидно, что цены на импортные товары растут медленнее, чем валютный курс, именно это в совокупности с ростом доходов предопределило повышение оптимистических настроений относительно благоприятного времени для крупных покупок. Многие поспешили сделать крупные покупки, которые планировались на более поздние периоды, но все же планировались в ближайшей перспективе. В экономике это называется «смещением календаря покупок», когда население, учитывая конъюнктуру рынка и перспективы изменения доходов, ускоряет или отодвигает время крупных покупок. В последующем такие эффекты приводят к кратковременному всплеску или падению спроса, и в данном случае следует ожидать эффектов падения спроса.

Вместе с тем в апреле 39% населения продолжали считать, что текущий момент — плохое время для крупных покупок, в то время как в июле 2008 г. таковых было 17%. Следовательно, позитивные эффекты плавной девальвации, проявившиеся в трансформации рублевых сбережений в валютные, оказались доступны очень ограниченному кругу домохозяйств, а инфляция коснулась всех. Население перестало тратить деньги, что подтверждается данными статистики доходов и расходов: если еще в марте расходы превышали доходы на 24,8 млрд руб., то в апреле ситуация кардинально поменялась: теперь уже доходы превышают расходы на 80,4 млрд руб.

Во всех рассматриваемых нами компонентах в период кризиса произошло снижение неопределенности, что характерно даже для вопросов, касающихся краткосрочных и долгосрочных изменений в экономике страны, для которых обычно свойственен очень высокий уровень неопределенности (рис. 3 и 4). К примеру, если до кризиса стабильно более 50% населения, а иногда и 60%, не могли ничего предположить о пятилетней перспективе развития экономики, то в феврале и апреле этого года такая доля составила менее 30% (рис. 4).

Рисунок 7. Динамика ИПН и его субагрегатов



Преимущественно снижение обусловлено ростом негативных и нейтральных ответов.

На рис. 6 показана динамика частных индексов ИПН<sup>4</sup>. Наименьшее падение в результате кризиса продемонстрировал индекс ожиданий развития экономики страны через 5 лет. Таким образом, население надеется, что страна выйдет из кризисной ситуации раньше пятилетнего периода. В противовес долгосрочным ожиданиям развития экономики индекс краткосрочных ожиданий был отмечен наибольшим падением в февральском опросе, хотя в апреле, как и все остальные индексы, вырос и сравнялся с индексом текущего состояния.

Итак, падение индексов в феврале было настолько значительным, что они опустились ниже отметок 2000 г., и даже апрельский рост не компенсировал этой разницы, не говоря уже о сравнении с предыдущим 2008 г. Более того, не стоит забывать, что когда мы говорим о самых высоких показателях 2008 г., речь идет о значениях в районе 100, что означает приблизительно одинаковую долю пессимистов и оптимистов и что, в принципе, нельзя назвать высоким уровнем. Замер индексов в июне 2008 г. позволяет сказать, что тогда население еще не осознавало грядущий кризис. По многим данным, российские семьи стали ощущать его влияние начиная с августа 2008 г., хотя предпосылки его возникновения в мировой экономике эксперты датируют еще 2007 г., когда проявились проблемы на ипотечном рынке США, а далее и в других смежных финансовых сферах во всем мире.

## ДИНАМИКА АГРЕГИРОВАННЫХ ИНДЕКСОВ

Рассмотрение данного вопроса начнем с самого общего индекса — Индекса потребительских настроений (ИПН), базирующегося на пяти частных индексах<sup>5</sup>. В рамках анализируемого временного периода минимального уровня ИПН достиг в феврале 2009 г. **66,4**, а в апреле — **76,7** (для сравнения: в 2000 г. он находился на уровне 80,8, а в 2008 г. — на уровне 107,8). Значение индекса

<sup>4</sup> Методологию расчета индексов см., например: *Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А.* Индекс потребительских настроений / Независимый институт социальной политики — М.: Поматур, 2005.

<sup>5</sup> Подробно методологию его расчета см. там же.

в районе 60–70 означает, что население преимущественно негативно оценивает текущее и будущее состояние экономики страны.

Индекс текущего состояния, который объединяет два частных индекса: индекс оценки текущего материального положения семьи и индекс целесообразности крупных покупок, — менялся в 2009 г. в соответствии с динамикой ИПН (в феврале он составил 66,3), однако в апреле для него характерен наименьший рост, по сравнению с другими агрегированными индексами.

Индекс потребительских ожиданий в апреле вырос в наибольшей степени и составил 80,3. Он объединяет в себе три частных индекса: индекс ожиданий личного материального положения через год, индексы краткосрочных и долгосрочных ожиданий относительно будущего экономики страны. Таким образом, сейчас население более оптимистично настроено относительно будущего развития экономики и будущего личного благосостояния, нежели относительно текущей ситуации.

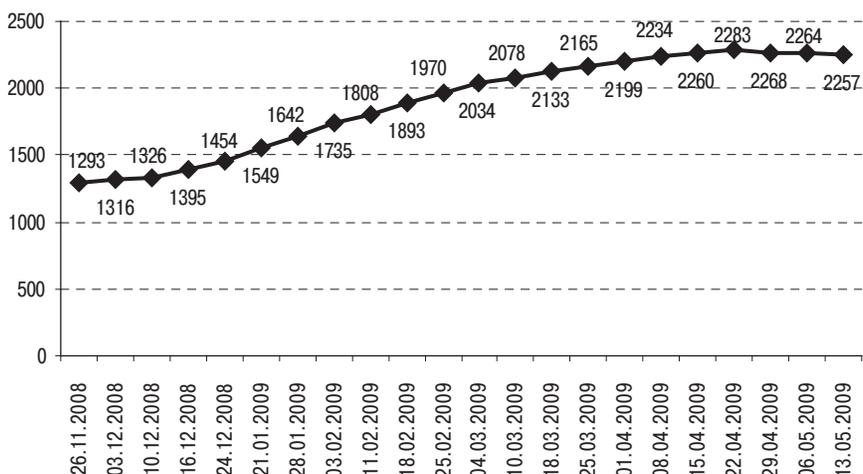
### **ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НАСТРОЕНИЙ И УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ**

За динамикой реальных доходов населения и потребительских настроений в первую очередь стоят процессы происходящие на рынке труда, так как в настоящее время на трудовые доходы приходится 77,5% всех доходов населения и порядка 65% российских домохозяйств имеют в своем составе работающих. Ранее уже отмечалось, что в апреле 2009 г. реальные доходы населения сохранились на уровне соответствующего периода прошлого года, и средняя заработная плата снизилась всего на 3 п.п. Одним из наиболее болезненных вопросов для населения в условиях современного кризиса является безработица.

Апрельские данные проекта ИПН показывают, что, по мнению 64% опрошенных, в ближайшие 12 месяцев безработных станет больше. Однако положительная тенденция в том, что доля пессимистически настроенных в этом отношении с февраля по апрель сократилась на 10 п.п., что коррелирует со статистическими данными. Согласно данным мониторинга рынка труда Министерства здравоохранения и социального развития РФ, начиная с 23 апреля 2009 г. происходит снижение численности безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости (*рис. 8*).

Но является ли сокращение официальной безработицы свидетельством положительных тенденций и начала преодоления кризиса на российском рынке труда? Дело в том, что существует три варианта выхода из состояния официальной безработицы: экономическая неактивность, снятие с учета в службе занятости и переход в состояние незарегистрированной безработицы и занятость. Лишь последнее является признаком улучшения положения на рынке труда. По наблюдениям предыдущих лет, зарегистрированная безработица имеет сезонный характер и тенденцию к сокращению в последние весенние месяцы и в летний сезон. Это связано с добровольным снятием с учета части безработных и перемещением их в сектор личного подсобного хозяйства (ЛПХ). Именно этот процесс начался в апреле 2009 г. Дополнительным фактором, способствующим снятию граждан с учета без получения рабочего места, является порядок выплаты пособия по безработице, который, согласно законодательству, принимает максимальное значение в первые 3 ме-

Рисунок 8. Динамика зарегистрированной безработицы в РФ в конце 2008–2009 гг. (по данным мониторинга Минздравсоцразвития РФ)



сяца безработицы с последующим снижением шкалы замещения, что уменьшает привлекательность пособия для его получателей. В апреле-мае 2009 г. истекает трехмесячный срок получения пособия для наиболее массовой группы граждан, которые встали на учет в самые неблагоприятные месяцы конца 2008 г. — начала 2009 г.

Таким образом, улучшение показателей динамики регистрируемой безработицы в последние недели нельзя интерпретировать как нормализацию положения на российском рынке труда. Более того, по окончании летнего сезона в начале осени 2009 г. социальное напряжение на рынке труда будет возрастать, поскольку будет возрастать спрос на рабочие места или на пособие по безработице.

Итак, подведем итоги.

- Общая динамика ИПН и его компонент такова: в феврале мы наблюдаем их глубокий спад, сменяющийся апрельским ростом, по результатам которого все-таки не произошло восстановление уровня предыдущего 2008 г.
- В марте, события которого в основном определяли позитивную динамику апрельского индекса, очевидными стали позитивные эффекты от роста минимальной заработной платы, пенсии и повышения оплаты труда у федеральных бюджетников, которые компенсировали падение заработной платы в частном секторе и рост безработицы. Для незначительной части населения продолжал работать эффект трансформации рублевых сбережений в валюту, что создало для них благоприятную ситуацию на рынке крупных покупок. Это создало предпосылки для развития кризиса по W-образному сценарию, поскольку в летние и осенние месяцы не предполагается рост реальной заработной платы и планируемые крупные покупки уже сделаны.
- В наименьшей степени спад затронул индекс долгосрочных ожиданий, таким образом, население надеется, что экономка страны выйдет из кризиса в пределах пятилетнего периода. Наибольший удар кризис нанес оценкам текущего и будущего материального положения домохозяйств, а также индексу краткосрочных изменений экономики страны.

- По оценкам населения, наиболее значимыми негативными факторами кризиса является отставание динамики изменения доходов от роста цен и высокие темпы прироста численности безработных. Несмотря на рост оптимизма у населения относительно уровня безработицы в апреле по сравнению с февралем, а также на положительную тенденцию официального уровня безработицы в последний месяц, пока нет оснований утверждать о значительном улучшении ситуации на рынке труда. Более того, стоит ожидать роста социального напряжения в этой сфере к осени.

**Шкаратан О.И.**  
**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО**  
**И ЕГО ВОСПРОИЗВОДСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ. —**  
**М.: ЗАО «Олма Медиа Групп», 2009. — 560 с.**

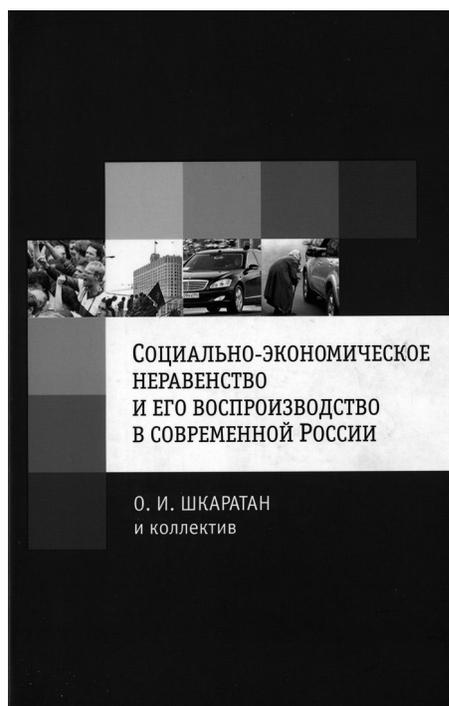
**Головляница Е.Б.**, магистр социологии, научный сотрудник Независимого института социальной политики

Монография обобщает многолетний опыт исследований авторского коллектива под руководством д.и.н., профессора ГУ-ВШЭ О.И. Шкаратана, одного из авторитетнейших российских обществоведов. В книге представлена целостная картина становления системы социального неравенства в российской обществе, прослежена взаимосвязь основополагающих параметров социальной структуры и тенденций развития экономики страны, а также государственной социальной политики. Соответствуя всем канонам академического исследования, книга тем не менее написана легко и адресована широкому кругу читателей.

В числе основных достоинств монографии — сочетание проработанной концепции социального неравенства, солидной эмпирической базы, адекватных современных методов анализа данных и содержательных, во многом нетривиальных выводов. Рассмотрим каждый из этих моментов подробнее.

Первые пять глав монографии посвящены развитию *теоретической схемы исследования*.

Концептуальный базис монографии образуют общепризнанные в мировой практике стратификационных исследований подходы: модель господства Э. Райта, концепция классов как совокупности институционализированных профессий Д. Груски, классовая схема Д. Голдторпа. Однако предлагается не просто оче-



редная масштабная локализация западных конструктов на российской почве, а *самостоятельная концепция эволюции социальной структуры российского общества*. Важнейшим отличием российской стратификационной системы от обществ западных стран выступает тот факт, что в России социально-профессиональная ось неравенства не является доминирующей. *Основная ось неравенства лежит в плоскости властных полномочий и, в меньшей степени, владения крупной собственностью*, преимущественно полученной в ходе приватизации начала 1990-х гг.

Появление этих отличий детерминировано всем ходом российской истории. Собственно, книга начинается как раз с рассмотрения факторов, определивших «выпадение» России из рядов развитых стран с доминирующей классовой структурой (глава 1). В главе 2 авторы показывают, что *текущая ситуация — это не внезапно возникшая в 1991 г. данность, а итог трансформации общественной структуры советского и досоветского периодов*. Главы 3 и 4 дают подробную характеристику стратификационной системы российского общества в советский период.

Существующая в настоящее время социально-экономическая система определена (глава 5) как *неоэтакратизм*, в основе которого лежит *особый тип собственности: не произведенной, как в «типичной» капиталистической экономике, а присвоенной*. На первом этапе оформления неоэтакратизма (конец 1980-х — первая половина 1990-х гг.) на основе бывшей советской номенклатуры возник слой крупных собственников, воспользовавшихся возможностями проводившейся форсированной приватизации. Второй этап (вторая половина 1990-х гг.) характеризуется, в терминах А.А. Яковлева, неформальной приватизацией власти в интересах бизнеса. Наконец, на завершающем этапе (2000-е гг.) произошел обратный процесс: теперь уже государственные ведомства подчинили бизнес своим интересам. Однако на всех этапах трансформации связка «власть—собственность» оставалась неизменным стержнем экономического и общественного устройства.

Модернизационные усилия постперестроечного периода изменили формы социальных отношений, однако их содержание во многом осталось прежним. *По мнению авторов, в 2000-х гг. произошел окончательный откат к традиционному для советско-*

*го общества этакратизму, его реставрация.*

На наш взгляд, стремление проследить историческую преемственность общественного развития — одна из наиболее сильных сторон монографии. Слишком многие российские работы по теме социальной стратификации грешат сиюминутностью выводов, оценивая только моментальный срез ситуации на момент проведения исследования.

Теперь посмотрим на *эмпирическую базу монографии*. Значительная часть стратификационных исследований проводится либо на основе вторичного анализа материалов крупных обследований (что обуславливает необходимость приспособляться к имеющимся индикаторам, порой жертвуя точностью операционализации теоретических конструктов), либо опирается на данные небольших обследований (небольшие репрезентативные выборки позволяют работать лишь с самыми крупными общностями и довольствоваться весьма узким набором характеристик).

В этом отношении монография выгодно выделяется из числа прочих: в ее основу легли материалы трех повторных опросов экономически активного населения России, проведенных под руководством О.И. Шкаратана в 1994, 2002 и 2006 гг.; в дополнение использованы материалы глубинных интервью. Во всех трех обследованиях реализована одна и та же схема выборки, обеспечивающая репрезентативность данных на федеральном уровне, и использован сопоставимый инструментарий. Объем выборки в каждом обследовании составил около 2500 респондентов, что дает возможность использования современных количественных методов анализа данных.

Наличие первичных данных позволило авторам адаптировать инструментарий под свои задачи

и тем самым успешно разрешить ряд традиционно «болезненных» вопросов стратификационных исследований. Особенно впечатляет тщательность методической работы по классификации занятий: вместо того чтобы ограничиться привычными статистическими категориями, авторы разработали методику перехода к ряду социально-профессиональных шкал (наиболее детализированная шкала включает 100 рабочих категорий), открывающих широкие возможности по решению исследовательских задач. Кроме того, в работе широко использованы составные индикаторы социально-экономических характеристик респондента и его домохозяйства, также рассчитанные по сопоставимой методике для каждого из трех опросов.

В монографии применена оригинальная *методика выделения единиц социальной структуры* (главы 6, 7). Заявленная *цель классификации заключается в выделении «реальных групп»*. Сама по себе постановка вопроса не нова. Таковы, например, марксистские «классы-для-себя», осознавшие свои интересы и способные к коллективному действию, или, в интеракционистском подходе (П. Блау), группы, члены которых взаимодействуют друг с другом чаще и интенсивнее, чем с членами прочих групп.

Однако в данной монографии *под реальными группами подразумеваются всего лишь общности, однородные по наиболее социально значимым параметрам*. Подобная трактовка весьма неожиданна: ведь, строго говоря, гомогенные группы суть подмножество номинальных групп, возникающее за счет усиления требований к однородности характеристик.

Свой выбор авторы обосновывают тем, что в условиях незавершенности процесса трансформации

социальной структуры свойствами реальной группы обладают далеко не все — и более того, очень немногие — социальные субъекты. Например, в советский период единственной реальной социальной группой оказалась номенклатура, способная к осознанию и защите своих интересов. В современном российском обществе большая часть групп находится в процессе становления. На эмпирическом уровне это выражается в малочисленности их ядер (совокупности индивидов с наиболее выраженными признаками группы) и значительном пересечении периферий. Соответственно, искомые гомогенные группы являются наибольшим приближением к истинным «реальным группам», которые, возможно, впоследствии выкристаллизуются на их основе.

Использованная методика не предполагает предварительных допущений о виде искомой социальной структуры. Тем не менее критерии классификации заданы априорно и включают 33 признака, раскрывающие наличие у индивида основных социально значимых ресурсов: экономические, человеческие, властные, ценностно-мотивационные, социальные, культурные ресурсы, присваиваемые и используемые материальные ресурсы, социально-экономическая среда и гендер.

Выделение наиболее значимых признаков доверено компьютеру и реализовано с помощью процедуры энтропийного анализа. В итоге получены 10 подпространств (сочетаний по три признака), которые в наибольшей степени дифференцируют выборочную совокупность<sup>1</sup>. Уже на этом этапе были получены важные содержательные результаты: в современном российском обществе неравенство преимущественно опре-

<sup>1</sup> На первом месте — сочетание «владение предприятием, владение ценными бумагами, основной источник дохода».

деляется отношением к собственности и объемом располагаемой власти, тогда как признаки, характеризующие уровень образования и профессиональную принадлежность, а также личностные качества индивида, вообще не вошли в число значимых. Это позволило сделать ключевой вывод о формировании специфической системы стратификации, сочетающей доминирующую иерархическую составляющую (ось «власть—собственность») и дополняющую ее систему социально-профессиональных различий, возникающих на рынке труда. Дуальность стратификационной системы рассматривается как свидетельство незавершенного перехода от присущей советскому и досоветскому периодам иерархической социальной структуры к типичной для современных развитых стран классовой, для которой ключевыми являются различия в позиции индивида в сфере занятости.

Наконец, на последнем этапе процедуры классификации путем логического анализа (т.е. на основе экспертных оценок) было выделено 6 групп, однородных в наиболее дифференцирующем выборе подпространстве признаков «власть—собственность»: 1) собственники-бизнесмены, 2) менеджеры-миноритарии, 3) мелкие собственники и самозанятые, 4) менеджеры-несобственники, 5) исполнители-миноритарии, 6) исполнители-несобственники. Именно на основе этой классификации авторы выстраивают картину социальной структуры России: группа крупных и средних собственников образует *высшие средние и высшие слои* (4% экономически активного населения), группы 2–5 обладают средним уровнем властных полномочий и степенью владения собственностью и относятся к *средним слоям* (22%). Наконец, исполнители-несобственники составляют большинство среди экономически активного населения

(74%). Они не располагают властными полномочиями, почти не имеют собственности и относятся к *промежуточному и низшему слоям*.

Отметим, что выбор «безгипотезного» метода построения социальных групп не совсем понятен в свете столь серьезной теоретической фундаментированности первой части работы. Тем не менее разработанная авторами методика достаточно интересна и, несомненно, вносит необходимое разнообразие в набор исследовательских инструментов российских социологов.

**Основные результаты.** Представив методику, авторы переходят к изложению результатов эмпирических исследований положений социальных низов (глава 8), высших слоев (глава 9) и средних слоев (глава 10). К сожалению, на этом этапе авторы почти не обращаются к описанной выше классификации, а используют данные других проектов, что несколько затрудняет восприятие. Далее, в главе 11, авторы вновь возвращаются к реальным социальным группам и прослеживают динамику их численности в 1994–2006 гг.

Наибольшее же внимание уделено проблематике средних слоев — пресловутого российского среднего класса и преимущественно подгруппе «нового» среднего класса, объединяющей высококвалифицированных профессионалов и управленцев. В частности, авторы обращаются к введенному М. Кастельсом понятию «информационных производителей» — работников, обладающих особо ценными для хозяйства и общества знаниями и навыкам, готовностью к постоянному повышению квалификации, самостоятельным в постановке задач, способных к инновациям. По сравнению с «традиционными» профессионалами они более рациональны, руководствуются личными, а не общественными интересами и не склонны ориентироваться на нематериальные стиму-

лы. Именно эта группа профессионалов выдвинута на роль ядра «нового» среднего класса в России. Впрочем, по мнению авторов, заявлять о формировании стабильной группы занятых, обладающих всеми перечисленными признаками, пока преждевременно, и эта тема требует дополнительного изучения.

Наконец, в главе 11 после теоретического введения в концепцию социального воспроизводства (О.И. Шкаратан) рассматривается *роль институциональных факторов в воспроизводстве социально-профессиональных групп в разрезе межпоколенных и внутривнутрипоколенных перемещений*. Ключевыми институциональными факторами, ответственными за воспроизводство социально-профессиональных позиций, выступают семья, система образования и региональная специфика.

Выявлены следующие тенденции в изменении социально-профессиональной структуры. Для группы профессионалов характерно суженное межпоколенное воспроизводство, лишь к 2006 г. можно говорить о стабилизации численности этой группы и даже некотором приросте в молодых когортах. Напротив, группу работников квалифицированного физического труда отличает расширенное воспроизводство. Бурный рост сферы обслуживания в благополучных 2000-х гг. нашел отражение в быстром расширении доли технических работников, занятых в этой сфере. Четких тенденций применительно к прочим группам не обнаружено.

Отмечая общее повышение образовательного уровня респондентов как по сравнению с их родителями, так и относительно ситуации на начало 1990-х гг., авторы тем не менее подчеркивают, что этот рост числа образованных выразился по большей части в увеличении доли лиц с дипломами вузов в промежуточных

профессиональных группах (специалисты средней квалификации и работники сферы торговли, обслуживания). Кроме того, на протяжении 1994–2006 гг. наряду со снижением численности происходило ухудшение качественного состава группы работников интеллектуального труда.

Отдельный интерес представляет приводимый в этой главе *анализ динамики социальных дистанций между основными социально-профессиональными группами*. В данном случае под социальной дистанцией понимается близость социально-профессиональных характеристик ближайшего окружения респондента, т.е. принадлежность к одной и той же нише на рынке труда. Обращение к процедуре многомерного шкалирования позволило проследить изменения в относительных позициях групп, произошедшие за 1994–2006 гг. Для всех лет характерно выделение обособленных «полюсов» — представителей рабочих профессий, с одной стороны, и профессионалов, особенно высококвалифицированных, с другой. Однако *с течением времени различия между профессиональными группами сглаживались*, особенно применительно к представителям «промежуточных» групп (технические работники, самозанятые, руководители низкого уровня, работники со средним специальным образованием).

Итоговая картина взаимного расположения элементов социально-профессиональной структуры описана в терминах четырех относительно устойчивых зон — областей однородных связей: зона рабочего класса, зона промежуточного класса, зона традиционного и зона «нового» среднего класса. При этом важно, что *традиционный средний класс (предприниматели) вступал в трансформационный период обособленной группой, а в 2006 г. существенно приблизился к промежуточным группам. И напротив, «новый» средний класс, состоящий из ме-*

*неджеров и профессионалов, кристаллизовался (т.е. сокращались дистанции внутри него) и отдалялся от остальных групп.*

Итак, опираясь на внушительный теоретический и эмпирический фундаменты, исследователи постулировали, что в настоящий момент российское общество остановилось в незавершенном переходе от системы стратификации, основанной на месте в структуре государственной власти, к классовой стратификации по позиции в отношениях собственности и в системе общественного разделения труда. Также нет оснований ожидать, что в ближайшем будущем удастся отойти от этого инерционного сценария развития.

Заимствование отдельных элементов технологического и культурно-бытового уклада стран с современной (информационной) экономикой возможно и при сохранении прежних институтов и ценностно-нормативных структур. *Однако для полноценного развития необходимо отыскать в обществе силы, способные реализовывать стратегии, способствующие инновационному развитию. На роль такой группы авторы прочат «новый» средний класс во главе с его передовым отрядом — информационными работниками.* Выяснить, насколько в действительности представители этой группы способны к реализации возложенных на них функций — задача дальнейших исследований.

## НОВОЕ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Левина М.И., к.ю.н., старший научный сотрудник Института государства и права РАН

НОВЫЕ СИСТЕМЫ  
ОПЛАТЫ ТРУДА

С советских времен система оплаты труда всех работников бюджетной сферы основывалась на **Единой тарифной сетке (ЕТС)**. Нет нужды говорить о том, что ЕТС безнадежно устарела, не соответствовала новым потребностям экономики: она представляла собой распределительную модель, способствовала уравнительному принципу, не стимулировала работников к повышению производительности труда, была жесткой, негибкой, не обеспечивала равной оплаты труда за равный труд, поддерживала низкий уровень оплаты труда, хотя и гарантировала стабильные оклады. Понятно, что необходимость мотивации работников бюджетной сферы назрела давно.

Первоначально, было принято Постановление Правительства РФ «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и гражданского персонала воинских частей, оплата труда которых осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений» (от 22.09.2007 №605). Данное постановление утратило силу в связи с принятием **Положения об установлении систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений** (утвержден-

ного Постановлением Правительства РФ от 05.08.2008 №583 в ред. Постановления Правительства РФ от 29.09.2008 №725). Данное положение (в отличие от утратившего силу) уже не распространяется на гражданский персонал воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, а также Главное управления специальных программ Президента РФ. Кроме того, Положение не распространяется на работников федеральных государственных органов, система и условия труда которых устанавливается федеральными законами, указами Президента РФ или постановлениями Правительства РФ.

Положение дублирует положения ст. 135<sup>1</sup> Трудового кодекса (ТК РФ), которая предусматривает, что заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующими у данного работодателя системами оплаты труда. **Системы оплаты труда**, включая размеры тарифных ставок, окладов, доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, систем доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования, устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативны-

<sup>1</sup> В редакции Федерального закона от 30.06.2006 №90-ФЗ.

ми актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

В соответствии с ТК РФ, Положение говорит о том, что системы оплаты труда работников устанавливаются с учетом:

- а) единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих;
- б) единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих;
- в) государственных гарантий по оплате труда;
- г) перечня видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных учреждениях, утверждаемого Минздравсоцразвития РФ;
- д) перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях, утверждаемого Минздравсоцразвития РФ;
- е) примерных положений об оплате труда работников учреждений по видам экономической деятельности, утверждаемых федеральными государственными органами и учреждениями — главными распорядителями средств федерального бюджета;
- ж) рекомендаций Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений;
- з) мнения представительного органа работников.

Положение вводит ряд **принципиальных новшеств**:

- вместо единой системы оплаты труда для работников всей бюд-

жетной сферы устанавливаются новые системы оплаты труда для каждой профессиональной квалификационной группы;

- введение новых систем оплаты труда позволяют дифференцировать зарплату бюджетникам: руководители бюджетных организаций в отсутствие жесткой тарифной сетки и нормированного утверждения штатного расписания могут самостоятельно распределять средства для стимулирования ценных работников;
- зарплата складывается из нескольких составляющих: а) базовая часть; б) компенсационные выплаты<sup>2</sup> и в) стимулирующие надбавки<sup>3</sup>.
- зарплата конкретного работника должна зависеть от объема работ, выполняемых обязанностей, должностных требований внутри квалификационных групп, уровня образования и подготовки.
- размеры окладов, ставок зарплаты устанавливаются руководителем учреждения на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности (профессиональных квалификационных групп), с учетом сложности и объема выполняемой работы. Руководители учреждений также утверждают штатное расписание, которое включает в себя все должности служащих (профессии рабочих) данного учреждения.

<sup>2</sup> Выплаты компенсационного характера устанавливаются к окладам, ставкам зарплаты работников по соответствующим профессиональным квалификационным группам в процентах к окладам, ставкам или в абсолютных размерах, если иное не установлено федеральными законами или указами Президента РФ.

<sup>3</sup> Объем средств на указанные выплаты должен составлять не менее 30% средств на оплату труда, формируемых за счет ассигнований федерального бюджета, начиная с 1 января 2010 г.

- регионы и органы местного самоуправления получают большую свободу при переходе на новые принципы оплаты труда — они могут самостоятельно вводить новые системы оплаты;
- новые отраслевые системы оплаты труда дают возможность увеличить зарплату, особенно там, где это необходимо — они позволяют устранять диспропорции в зарплате и стимулировать тех, кто работает на высоком профессиональном уровне;
- при выполнении работ, связанных с временным расширением объема оказываемых учреждением услуг, учреждение может привлекать работников на условиях срочного трудового договора за счет средств, поступающих от приносящей доход деятельности (по решению федерального государственного органа, являющегося главным распорядителем средств федерального бюджета, а также за счет средств государственных внебюджетных фондов);
- средства на оплату труда, поступающие от приносящей доход деятельности направляются учреждением на выплаты стимулирующего характера, если иное не установлено федеральным законом<sup>4</sup>.

Вместе с тем введение новых систем оплаты труда вызывает вполне обоснованные опасения. Основное и главное опасение связано с тем, что децентрализация, решение вопросов на региональном и местном уровнях может привести

к произволу на соответствующих уровнях.

Болезненным установление новых систем оплаты труда может оказаться для экономически неразвитых регионов, где много работников бюджетной сферы, а других рабочих мест мало, особенно во времена кризиса. Новые системы оплаты труда неизбежно ведут к сокращению избыточной занятости в бюджетном секторе, что имеет свои плюсы и минусы в настоящее время.

Кроме того, введение новых систем оплаты труда может привести к протекционизму, подавлению неугодных, зависимости работника и его зарплаты от воли начальства.

Однако при этом следует отметить, что в Положении предусматриваются некоторые «противовесы». Так, должностной оклад руководителя учреждения, определяемый трудовым договором, устанавливается в кратном отношении к средней зарплате работников, которые относятся к основному персоналу<sup>5</sup> учреждения, и составляет до 5 размеров указанной средней платы. Должностные оклады заместителей руководителей и главных бухгалтеров учреждений устанавливаются на 10–30% ниже должностных окладов руководителей учреждений. Порядок исчисления средней зарплаты для определения размера должностного оклада руководителя учреждения устанавливается Минздравсоцразвития РФ. Выплаты компенсационного характера для руководителей учреждений, их заместителей и главных бухгалтеров устанавливаются в процентах

<sup>4</sup> В редакции Постановления Правительства РФ от 29.09.2008 № 725.

<sup>5</sup> К основному персоналу учреждения относятся работники, непосредственно обеспечивающие выполнение основных функций, для реализации которых создано учреждение. Перечни должностей и профессий работников учреждений, которые относятся к основному персоналу по видам экономической деятельности, устанавливаются федеральными государственными органами и учреждениями — главными распорядителями средств федерального бюджета по согласованию с Минздравсоцразвития РФ.

к должностным окладам или в абсолютных размерах, если иное не установлено федеральными законами или указами Президента РФ. Выплаты стимулирующего характера этим руководителям учреждений устанавливаются федеральные государственные органы — главные распорядители средств федерального бюджета. Руководителям же этих органов выплаты стимулирующего характера устанавливаются Правительством РФ.

Однако контроль сверху никогда не бывает достаточным. Его необходимо дополнить контролем со стороны самих работников. Поэтому Положение предусматривает, что размеры и условия осуществления выплат стимулирующего характера устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами. Это означает, что размеры и условия получения компенсационных и стимулирующих выплат (помимо основного оклада) должны фиксироваться в коллективных договорах, а также в трудовых договорах с работниками. Не секрет, что наиболее слабы профсоюзы именно в бюджетном секторе. Установление новых систем оплат труда должно заставить трудовой коллектив, профсоюзы, самих работников занять более активную позицию в отстаивании своих интересов.

## МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

### Защита прав предпринимателей

В декабре 2008 г. был принят **Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществ-**

**лении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»** (от 26.12.2008 №294-ФЗ). В апреле 2009 г. был принят **Федеральный закон РФ «О внесении изменений в статьи 1 и 27 Федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»** (от 28.04.2009 №60-ФЗ). Среди прочего, этот закон переносит вступление закона №294 с 1 июля 2009 г. на 1 мая 2009 г., за исключением отдельных положений.

Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» отменил прежде действующий федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» (от 08.08.2001 №134-ФЗ в последующих редакциях). Данный закон был рассмотрен в предыдущем обзоре<sup>6</sup>, поэтому здесь я остановлюсь только на различиях между законами.

Новизна содержится уже в самом названии действующего закона. Теперь речь идет не только о государственном контроле (надзоре), но и о муниципальном. Под **муниципальным контролем** в законе понимается деятельность органов местного самоуправления, уполномоченных на организацию и проведение на территории муниципального образования проверок соблюдения при осуществлении деятельности юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями требований, установленных муниципальными правовыми актами.

<sup>6</sup> Левина М.И. Обзор законодательства о малом и среднем предпринимательстве // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2008. №9. С. 230–233.

Порядок организации и осуществления муниципального контроля в соответствующей сфере деятельности устанавливается муниципальными правовыми актами в случае, если указанный порядок не предусмотрен законом субъектом РФ (п. 4 ст. 2). Определение **органов местного самоуправления**, уполномоченных на осуществление муниципального контроля, установление их организационной структуры, полномочий, функций и порядка их деятельности осуществляются в соответствии с уставом муниципального образования (ч. 1 ст. 6). Закон также устанавливает **полномочия органов самоуправления**, осуществляющих муниципальный контроль, к которым относятся (ч. 2 ст. 6):

- организация и осуществление муниципального контроля на соответствующей территории;
- принятие административных регламентов проведения проверок при осуществлении муниципального контроля;
- организация и проведение мониторинга эффективности муниципального контроля в соответствующих сферах деятельности, показатели и методика проведения которого устанавливаются Правительством РФ;
- осуществление иных предусмотренных федеральными законами, законами и иными нормативно-правовыми актами субъектов РФ полномочий.

Кроме того, ст. 7 рассматриваемого закона предусматривает **взаимодействие** органов государственного контроля (надзора), органов муниципального контроля по ряду вопросов, связанных с информационным и организационным обе-

спечением контрольных мероприятий, повышением квалификации специалистов, осуществляющих контроль, привлечением экспертов и экспертных организаций, и т.п.

Таким образом, впервые муниципальные органы встраиваются в систему осуществления контроля (надзора) на федеральном уровне и тем самым признаются действующим субъектом контроля (надзора). Это вовсе не означает, что они раньше не осуществляли подобной функции. Эта функция могла быть закреплена (а могла быть не закреплена) законами субъектов РФ, муниципальными актами. Теперь же она признается и закрепляется федеральным законодательством.

Другая важная новация (из-за которой собственно и было ускорено вступление закона в силу) связана с **частотой проведения плановых проверок**. В соответствии с действующим законом, плановые проверки проводятся не чаще чем один раз в три года (ч. 2 ст. 9) (до этого было раз в два года)<sup>7</sup>. Плановые проверки проводятся на основании ежегодных планов, которые разрабатываются государственными и муниципальными органами государственного контроля (надзора) в соответствии с их полномочиями (ч. 4 ст. 9). Ежегодный план проведения плановых проверок должен находиться в открытом доступе для заинтересованных лиц посредством его размещения на официальном сайте органа государственного или муниципального контроля (надзора) в сети Интернет либо иным доступным способом (ч. 5 ст. 9).

Закон отводит значительную роль при проведении проверок **прокуратуре**. Органы государственного и муниципального контроля (над-

<sup>7</sup> В отношении тех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые осуществляют виды деятельности в сфере здравоохранения, образования, социальной сфере, плановые проверки могут проводиться два и более раза в три года. Перечень таких видов деятельности и периодичность их плановых проверок устанавливается Правительством РФ (ч. 9 ст. 9).

зора) в срок до 1 ноября года, предшествующего году проведения плановых проверок, должны направить проекты ежегодных планов проведения плановых проверок в органы прокуратуры для формирования Генеральной прокуратурой РФ ежегодного сводного плана проведения плановых проверок (ч. 6 ст. 9). В свою очередь Генеральная прокуратура РФ размещает ежегодный сводный план проведения плановых проверок на своем официальном сайте в сети Интернет в срок до 31 декабря текущего календарного года.

Закон предусматривает, что **основанием** для включения плановой проверки в ежегодный план проведения плановых проверок является истечение трехлетнего срока со дня (ч. 7 ст. 9):

- 1) государственной регистрации юридического лица, индивидуального предпринимателя;
- 2) окончания проведения последней плановой проверки юридического лица, индивидуального предпринимателя;
- 3) начала осуществления юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем предпринимательской деятельности в соответствии с представлением в уполномоченный в соответствующей сфере федеральный орган исполнительной власти уведомления о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности в случае выполнения работ или предоставления услуг, требующих такого уведомления<sup>8</sup>.

Закон также подробно регламентирует организацию и проведение **внеплановых проверок** (ст. 10). Основания проведения внеплановой проверки остаются прежними,

а вот порядок проведения и организации меняется. Здесь опять ключевая роль принадлежит прокуратуре.

Органы государственного и муниципального контроля (надзора) должны согласовывать с органом прокуратуры проведение внеплановой выездной проверки субъектов малого или среднего предпринимательства. Утверждение органа прокуратуры для согласования проведения выездной внеплановой проверки устанавливается приказом Генерального прокурора РФ (ч. 7 ст. 10). **Заявление о согласовании** проведения внеплановой проверки органы государственного или муниципального контроля (надзора) должны представить в орган прокуратуры заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной цифровой подписью. К заявлению должна быть приложена копия приказа или распоряжения руководителя (его заместителя) органа государственного или муниципального контроля (надзора), которые содержат сведения, послужившие основанием для проведения внеплановой проверки (ч. 8 ст. 10). Орган прокуратуры должен рассмотреть эти документы в день их поступления для оценки законности проведения внеплановой проверки (ч. 9 ст. 10). Затем на основании результатов рассмотрения заявления прокурор (или его заместитель) принимает решение о согласовании проведения внеплановой проверки или об отказе в ее проведении. Решение должно быть принято не позднее чем в течение рабочего дня, следующего за днем поступления документов (ч. 10 ст. 10).

Решение прокурора или его заместителя о согласовании прове-

<sup>8</sup> Данное положение вступило в силу с 1 июля 2009 г.

дения внеплановой выездной проверки либо об отказе в ее проведении оформляется в письменной форме в двух экземплярах, один из которых в день принятия решения представляется либо направляется заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении или в форме электронного документа, подписанного электронной цифровой подписью, в орган государственного или муниципального контроля (надзора) (ч. 13 ст. 10). О проведении внеплановой выездной проверки юридическое лицо или индивидуальный предприниматель должны быть уведомлены проверяющим органом не менее чем за 24 часа до начала ее проведения любым доступным способом (ч. 16 ст. 10).

В тех случаях, когда основанием проведения внеплановой выездной проверки является причинение вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, обнаружение нарушений обязательных требований в момент совершения таких нарушений — в связи с необходимостью принятия неотложных мер, органы государственного или муниципального контроля (надзора) вправе приступить к проведению внеплановой выездной проверки незамедлительно. При этом они должны известить орган прокуратуры и направить соответствующие документы в течение 24 часов. Прокурор и его заместитель должны принять решение о проведении внеплановой выездной проверки в день поступления таких документов.

Закон содержит и перечень **оснований для отказа** в проведении внеплановой выездной проверки (ч. 11 ст. 10), к которым относятся:

- 1) отсутствие документов, прилагаемых к заявлению о согласовании проведения внеплановой выездной проверки;
- 2) отсутствие оснований для проведения внеплановой выездной проверки;
- 3) несоблюдение требований, установленных настоящим законом, к оформлению решения органа государственного или муниципального контроля (надзора) о проведении внеплановой выездной проверки;
- 4) проведение внеплановой выездной проверки, противоречащей федеральным законам и другим нормативно-правовым актам;
- 5) несоответствие предмета внеплановой выездной проверки полномочиям органа государственного или муниципального контроля (надзора);
- 6) проверка соблюдения одних и тех же обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, в отношении одного юридического лица или одного индивидуального предпринимателя несколькими органами государственного или муниципального контроля (надзора).

В том случае, если в результате деятельности юридического лица или индивидуального предпринимателя причинен или причиняется вред жизни, здоровью граждан, вред животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства; если возникли или могут возникнуть чрезвычайные ситуации природного или техногенного характера, предварительное уведомление юридических лиц или индивидуальных предпринимателей о начале проведения внеплановой выездной проверки не требуется (ч. 17 ст. 10). Если же проверка проводится в отношении члена саморе-

гулируемой организации, то органы контроля (надзора) должны уведомить саморегулируемую организацию о проведении внеплановой выездной проверки с тем, чтобы ее представители могли присутствовать при проверке (ч. 18 ст. 10). Органы прокуратуры осуществляют учет внеплановых выездных проверок субъектов малого и среднего предпринимательства, а также ежегодный мониторинг внеплановых выездных проверок.

Решение прокурора (его заместителя) о согласовании проведения внеплановой выездной проверки либо об отказе в ее проведении может быть обжаловано у вышестоящего прокурора или в суде (ч. 15 ст. 10). В соответствии с «Порядком согласования в органах прокуратуры проведения внеплановых выездных проверок субъектов малого и среднего предпринимательства»<sup>9</sup>, рассмотрение таких обращений не приостанавливает обжалуемого решения (п. 11 Порядка).

Действующий закон выделяет два вида проверок (как плановых, так и внеплановых): **документарную** и **выездную**. Предметом **документарной проверки** являются сведения, содержащиеся в документах юридического лица, индивидуального предпринимателя, которые устанавливают их организационно-правовую форму, права и обязанности, а также документы, которые используются при осуществлении их деятельности и связанные с исполнением ими обязательных требований, исполнением предписаний и постановлений органов государственного и муниципального контроля (надзора) (ч. 1 ст. 11).

Организация и проведение документарной проверки осуществляется в соответствии со ст. 14 данного закона. Она проводится по месту нахождения проверяющего органа (ч. 2 ст. 11). При проведении этого вида проверки в первую очередь рассматриваются те документы юридического лица или индивидуального предпринимателя, которые находятся в распоряжении проверяющего органа (ч. 3 ст. 11). Если достоверность сведений, содержащихся в документах, вызывает обоснованные сомнения, либо они не позволяют оценить исполнение юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем обязательных требований, то проверяющий орган направляет мотивированный запрос с требованием представить иные необходимые для рассмотрения документы (ч. 4 ст. 11). Юридическое лицо или индивидуальные предприниматель в течение 10 дней должны представить запрашиваемые документы (ч. 5 ст. 11), которые представляются в виде копий, заверенных печатью (при ее наличии) и соответственно подписью индивидуального предпринимателя (ч. 6 ст. 11). При этом не допускается требовать нотариального удостоверения копий документов (ч. 7 ст. 11).

В том случае, если в ходе документарной проверки выявляются ошибки и/или противоречия в представленных документах, то информация об этом направляется юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю с требованием представить в течение 10 рабочих дней необходимые пояснения в письменной форме

<sup>9</sup> Во исполнение закона был издан Приказ Генеральной прокуратуры от 27.03.2009 №93. Приказ утверждает «Порядок согласования в органах прокуратуры внеплановых выездных проверок субъектов малого и среднего предпринимательства». Порядок воспроизводит нормы закона, касающиеся полномочий прокуратуры при организации внеплановых выездных проверок, и дополняет их уточняющими положениями. Порядок устанавливает организационные мероприятия, в которых участвуют органы прокуратуры.

(ч. 8 ст. 11). В ответ на это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель вправе представить дополнительно документы, подтверждающие достоверность ранее представленных документов (ч. 9 ст. 11). В свою очередь, должностное лицо, проводящее документарную проверку, обязано рассмотреть представленные пояснения и документы. Если же пояснения отсутствуют, то это дает основание для проведения выездной проверки (ч. 10 ст. 11). Те сведения и документы, которые не относятся к предмету документарной проверки, не могут быть затребованы (ч. 11 ст. 11).

Предметом **выездной проверки** являются сведения, которые содержатся в документах юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также соответствие их работников, состояние используемых ими при осуществлении деятельности территорий, зданий, строений, сооружений, помещений, оборудования, транспортных средств, производимые ими товары (выполняемая работа, предоставляемые услуги) и принимаемые ими меры по исполнению обязательных требований (ч. 1 ст. 12).

Выездная проверка проводится в тех случаях, если при проведении документарной проверки не представляется возможным (ч. 3 ст. 12):

- 1) удостовериться в полноте и достоверности сведений, которые содержатся в документах юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- 2) оценить соответствие деятельности юридического лица или индивидуального предпринимателя обязательным требованиям без проведения соответствующего контрольного мероприятия.

Существенным положением рассматриваемого закона является установление срока проведения проверки. Общее положение предусматривает, что проверка не может превышать 20 рабочих дней (ч. 1 ст. 13). В отношении одного субъекта малого предпринимательства общий срок проведения плановой выездной проверки не может превышать 50 часов для малого предприятия и 15 часов для микропредприятия в год (ч. 2 ст. 13). В том случае, если необходимо проведение сложных и/или длительных исследований, испытаний, специальных экспертиз и расследований на основании мотивированных предложений должностных лиц, осуществляющих проверку, срок проведения выездной плановой проверки может быть продлен руководителем контролирующего органа, но не более чем на 20 рабочих дней — в отношении малых предприятий, а микропредприятий — не более чем на 15 часов (ч. 4 ст. 13). Статья 14 детально регламентирует порядок организации проверки.

Рассматриваемый закон содержит положение, которого не было в отмененном законе: об **уведомлении о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности**, которое представляется юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями. В соответствии с ч. 1 ст. 8 они обязаны уведомить о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности уполномоченный в соответствующей сфере федеральный орган исполнительной власти<sup>10</sup>. Подобное уведомление представляется теми юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, которые осуществляют выполнение работ и услуг в соответствии с перечнем

<sup>10</sup> Данное положение вступило в силу с 1 июля 2009 г.

работ и услуг (утвержденным правительством РФ) в составе следующих видов деятельности:

- 1) предоставление гостиничных услуг, а также услуг по временному размещению и обеспечению временного проживания;
- 2) предоставление бытовых услуг;
- 3) предоставление услуг общественного питания организациями общественного питания;
- 4) розничная торговля<sup>11</sup>;
- 5) оптовая торговля<sup>12</sup>;
- 6) предоставление услуг по перевозкам пассажиров и багажа по заказам автомобильным транспортом (за исключением осуществления таких перевозок по маршрутам регулярных перевозок, а также для обеспечения собственных нужд юридических лиц, индивидуальных предпринимателей);
- 7) производство текстильных материалов, швейных изделий;
- 8) производство одежды, производство кожи, изделий из кожи, в том числе обуви;
- 9) обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, за исключением мебели;
- 10) издательская и полиграфическая деятельность;
- 11) деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий (за исключением деятельности, осуществляемой в целях защиты государственной тайны).

При этом недопустимо требование о получении юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями разрешений, заключе-

ний, иных документов, которые выдаются органами государственной власти, органами местного самоуправления для начала осуществления указанных видов предпринимательской деятельности (ч. 3 ст. 8). В уведомлении о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности указывается о соблюдении юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем обязательных требований, о соответствии их работников, а также о соответствии использования зданий, сооружений и пр. обязательным требованиям (ч. 4 ст. 8). Уведомление подается после государственной регистрации и постановки на учет в налоговом органе до начала фактического выполнения работ или предоставления услуг (ч. 5 ст. 8).

Кроме того, юридическое лицо, индивидуальный предприниматель обязаны сообщать дополнительно в письменной форме сведения об изменениях места нахождения юридического лица или индивидуального предпринимателя, или места фактического осуществления деятельности; места жительства индивидуального предпринимателя; реорганизации юридического лица (ч. 6 ст. 8).

Таким образом, действующий закон более четко и подробно регламентирует проведение проверок, полномочия контролирующих органов и прокуратуры, права и средства защиты юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В общую систему контроля встраивается муниципальный контроль. Устанавливается частота проведения плановых и внеплановых проверок, основания и пределы

<sup>11</sup> За исключением розничной торговли товарами, оборот которых ограничен в соответствии с федеральными законами.

<sup>12</sup> За исключением оптовой торговли товарами, оборот которых ограничен в соответствии с федеральными законами.

их проведения. Значительная роль при проведении выездных проверок (как плановых, так и внеплановых) отводится прокуратуре, которая, по сути, призвана стать дополнительным противовесом произволу проверяющих органов и должностных лиц.

В то же время закон требует от юридических лиц и индивидуальных предпринимателей предоставления новых документов, в частности уведомления о начале осуществления предпринимательской деятельности по ряду направлений. Перечень видов предпринимательской деятельности, утвержденный Правительством РФ, охватывает практически все направления малого и среднего предпринимательства. Однако при этом закон содержит категорический запрет, который не допускает требовать получения юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями разрешений, заключений и иных документов, которые выдаются государственными органами власти или органами самоуправления. Этот запрет сформулирован в числе принципов защиты прав юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, содержащихся в ст. 3.

Интересно и то, что в законодательном порядке признаются электронные средства коммуникации (наряду с традиционными) и использование сети Интернет.

Во многом значение закона уменьшается тем, что его положения не распространяются на мероприятия по контролю, при проведении которых не требуется взаимодействие проверяющих органов и юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и на указанных лиц не возлагаются обязанности

по предоставлению информации и исполнению требований проверяющих органов. Кроме того, закон не распространяется на действия проверяющих органов при проведении оперативно-розыскных мероприятий, производстве дознания, проведении предварительного следствия, осуществлении прокурорского надзора и правосудия, проведении административного расследования, финансового контроля и финансово-бюджетного надзора, налогового контроля, валютного контроля, контроля на финансовых рынках, банковского надзора, контроля за соблюдением требований законодательства РФ о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма<sup>13</sup>, расследовании причин возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, инфекционных и массовых неинфекционных заболеваний или отравлений, несчастных случаев на производстве, осуществлении государственного контроля в пунктах пропуска через Государственную границу РФ (ч. 3 ст. 1). Закон также не распространяется на осуществление государственного контроля (надзора) за деятельностью арбитражных управляющих до 31 декабря 2009 г. включительно<sup>14</sup>.

Также, до 1 января 2010 г. положения закона не распространяются на особенности организации и проведения проверок при осуществлении таможенного, антимонопольного, экспортного контроля, контроля и надзора в сфере миграции, государственного контроля (надзора) за деятельностью саморегулируемых организаций, лицензионного контроля, государственного

<sup>13</sup> В редакции Федерального закона №60-ФЗ.

<sup>14</sup> В редакции Федерального закона №60-ФЗ.

контроля и надзора в области обеспечения транспортной безопасности, государственного строительного надзора, контроля и государственного надзора в области связи, контроля в области обращения и защиты информации, контроля и надзора за обеспечением защиты государственной тайны, государственного контроля регулирования цен (тарифов) и надбавок к ним, контроля за соблюдением стандартов раскрытия информации субъектами естественных монополий, контроля за соблюдением стандартов раскрытия информации организациями коммунального комплекса<sup>15</sup>, контроля за оборотом оружия, контроля за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, контроля и надзора в сфере труда, государственного надзора и контроля в области обеспечения безопасного дорожного, железнодорожного, воздушного движения, судоходства, государственного контроля и надзора за промышленной безопасностью, надзора по ядерной и радиационной безопасности в части, касающейся вида, предмета, оснований проверок и сроков их проведения. Особенности организации и проведения проверок в этих сферах могут регулироваться другими федеральными законами (ч. 4 ст. 1).

### **Права на недвижимость**

С 1 января 2009 г. вступило в силу **Постановление Правительства РФ «О предельных значениях и сроке рассрочки оплаты находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства имущества, применяемых при реали-**

**зации ими преимущественного права на приобретение такого имущества»** (от 18.12.2008 №961).

Это Постановление, чье название едва ли не длиннее самого содержания, принятое в соответствии со ст. 9 Федерального закона «**Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации**», имеет весьма существенное значение для развития малого и среднего бизнеса. Оно устанавливает предельное значение площади тех объектов недвижимости, которые находятся в государственной (субъектов РФ) или муниципальной собственности и арендуются субъектами малого и среднего предпринимательства. Последние обладают преимущественным правом приобретения такого имущества, но не более 1000 м<sup>2</sup>. Также им предоставляется рассрочка оплаты подобной недвижимости при реализации преимущественного права приобретения площади в собственность. Предельный срок предоставления рассрочки — три года.

### **ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ**

#### **Упрощенная система налогообложения**

Рядом федеральных законов (от 22.07.08 № 155-ФЗ; 24.11.08 №208-ФЗ; 25.11.08 №224-ФЗ) были внесены **изменения в Налоговый кодекс РФ (НК РФ)**, которые затрагивают интересы налогоплательщи-

<sup>15</sup> В редакции Федерального закона №60-ФЗ.

ков, применяющих **упрощенную систему налогообложения (УСН)**.

В соответствии с прежней редакцией НК РФ предприниматели, применяющие УСН, могли менять **объект<sup>16</sup> налогообложения** только по истечении первых трех лет (ч. 2 ст. 346.14). О смене объекта необходимо уведомить налоговые органы до 20 декабря предшествующего года. Изменения вступили в силу с 1 января 2009 г., но распространяются на правоотношения, возникшие с 1 января 2008 г. (п. 1 ст. 2 Федерального закона №208-ФЗ).

Такое изменение объекта налогообложения с начала 2009 г. независимо от срока применения УСН значительно улучшает положение налогоплательщика. В соответствии с п. 4 ст. 5 НК РФ, мера, улучшающая положение налогоплательщика, имеет обратную силу. Таким образом, право на изменение объекта могло быть применено до начала 2009 г. Об этом же говорится в разъяснениях Федеральной налоговой службы РФ и Министерства финансов РФ<sup>17</sup>.

В соответствии с п. 2 ст. 346.20 при объекте налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», ставка единого налога при применении УСН составляет 15%. В соответствии с внесенными изменениями субъекты РФ получили право устанавливать пониженные дифференцированные ставки в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков. При этом в п. 1 ст. 346 устанавливается, что ставка налога, уплачиваемого с доходов налогоплательщика равна 6%. Изменение же добавлено в п. 2 ст. 246.20, поэтому 6%-ная ставка налога никак не может быть снижена до 5%.

Законодательные акты о налогах и сборах, которые снижают ставки налогов или иным образом улучшают положение налогоплательщиков, могут вступать в силу с даты их официального опубликования, если актом это прямо предусмотрено (новая редакция п. 1 ст. 5). Кроме того, в соответствии с п. 4 ст. 5 законы, снижающие ставки налогов, могут иметь обратную силу (если это прямо предусмотрено соответствующим законом). Поскольку изменения к п. 2 ст. 346.20 вступили в силу с 1 января 2009 г., субъекты РФ могут снизить ставку налога уже в 2009 г. Они должны принять соответствующий закон, указав в нем, что он вступает в силу с момента его официального опубликования и будет распространяться на правоотношения, которые возникли до 1 января 2009 г.

С 2009 г. налогоплательщики, применяющие УСН, освобождаются от обязанности представлять налоговые декларации и расчеты по итогам отчетного периода. Это касается уплаты единого налога, который уплачивается в связи с применением УСН (ст. 346.23), транспортного налога (ст. 363.1) и земельного налога (ст. 398).

Другие **новации** касаются:

- учета суммы убытков, которые были получены по результатам прошлых налоговых периодов. В соответствии с п. 7 ст. 346.18 перенос убытков может быть осуществлен в течение 10 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен убыток;
- учета расходов;
- правил перехода с УСН на общий режим;

<sup>16</sup> Объектом налогообложения в соответствии с ч. 1 ст. 346.14 являются доходы, уменьшенные на величину расходов.

<sup>17</sup> Письмо ФНС РФ от 11.12.2008 № ШС-6-3/914; письма Минфина РФ от 17.12.2008 №03-1105/301, от 18.12.2008 №03-11-04/2/1198, от 30.12.2008 №03-11-02/163, от 29.01.2009 №03-11-09/24.

— правил для предпринимателей, применяющих УСН на основе патента.

На последнем пункте хотелось бы остановиться подробнее. Поправки, внесенные в ст. 346.25.1, значительно расширяют сферу **применения УСН на основе патента**. Расширен перечень видов деятельности, при которых возможно применение УСН на основе патента (пп. 62–69 п. 2 ст. 346.25.1). Теперь подобный налоговый режим может применяться при оказании услуг общественного питания, занятии частной медицинской практикой или частной фармацевтической деятельностью, при осуществлении частной детективной деятельности, а также некоторых видах деятельности, связанной с сельскохозяйственным производством.

Индивидуальные предприниматели, работающие на основе патента, могут привлекать наемных работников, в том числе и по договорам гражданско-правового характера. Численность работников не должна превышать 5 человек за налоговый период (п. 2.1 ст. 346.25.1)<sup>18</sup>. Если же предприниматель нарушает требование о количестве наемных работников, то утрачивает право применять УСН на основе патента (п. 2.2 ст. 346.25.1).

Предприниматель может уплачивать налог на основе патента от 1 до 12 месяцев (п. 4 ст. 346.25.1)<sup>19</sup>.

В том случае, если индивидуальный предприниматель состоит на налоговом учете в одном регионе, а заявление на получение патента подает в налоговый орган другого региона, то он должен подать за-

явление о постановке на учет (п. 5 ст. 346.25.1).

Субъекты РФ могут ввести УСН на основе патента в целом, по всем видам деятельности или не вводить вовсе (п. 3 ст. 346.25.1)<sup>20</sup>.

В настоящее время индивидуальные предприниматели, уплачивающие налог на основе патента, ведут только налоговый учет доходов (т.е. они не обязаны вести учет расходов) (п. 12 ст. 346.25.1).

Таким образом, внесенные изменения значительно облегчают положение организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН и УСН на основе патента. Возможно, эти поправки приведут к тому, что число организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН и патент, значительно возрастет.

### **Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)**

Федеральные законы № 155-ФЗ и № 224-ФЗ внесли существенные изменения в отношении применения **ЕНВД**, которые ограничивают его применение. Так, организации и индивидуальные предприниматели, у которых средняя численность сотрудников за предшествующий календарный год превышает 100 человек, не переводятся на режим ЕНВД (пп. 1 п. 2.2 ст. 346.26). Однако ЕНВД могут применять потребительские кооперативы, общества, единственными учредителями которых являются потребительские общества и их союзы независимо от средней численности работников до 2010 г. (ст. 3 Федерального закона № 115-ФЗ).

<sup>18</sup> До 2009 г. существовало ограничение: на основе патента могли работать предприниматели, у которых не было наемных работников, в том числе и по договорам гражданско-правового характера.

<sup>19</sup> Ранее патент выдавался на один из следующих периодов: квартал, 6 месяцев, 9 месяцев, календарный год.

<sup>20</sup> Ранее субъекты РФ устанавливали конкретные перечни видов предпринимательской деятельности, по которым можно было применять УСН на основе патента.

В том случае, если средняя численность работников за предшествующий налоговый период составит более 100 человек, налогоплательщик утрачивает право на применение ЕНВД и считается перешедшим на общий режим налогообложения с начала периода, в котором допущено несоответствие требованиям данного положения (п. 2.3 ст. 346.26). Если налогоплательщик устранит нарушение, он может быть снова переведен на режим ЕНВД с начала следующего налогового периода.

Федеральный закон №224-ФЗ устанавливает, что данное ограничение не распространяется на аптечные учреждения и действует до 1 января 2011 г. (ст. 5 Федерального закона №224-ФЗ).

Кроме того, организация может утратить право на уплату ЕНВД, в том случае, если доля участия других юридических лиц в ее уставном капитале составляет более 25% (пп. 2 п. 2.2 ст. 346.26). Однако данное ограничение не распространяется на организации, уставной капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов<sup>21</sup>. Также данное положение не распространяется на потребительские кооперативы и общества, единственными учредителями которых являются потребительские общества и их союзы. Здесь также действует правило о том, что если налогоплательщик допустил несоответствие требованиям закона, он утрачивает право на применение ЕНВД. При устранении нарушений он переводится на режим ЕНВД с начала следующе-

го налогового периода (квартала) (п. 2.3 ст. 346.26).

Индивидуальные предприниматели, которые уплачивают УСН на основе патента, не переводятся на режим уплаты ЕНВД по тем видам деятельности, по которым получен патент (пп. 3 п. 2.2 ст. 346.26). При совпадении режимов налогообложения в регионе налогоплательщики вправе применять УСН на основе патента (пп. 3 п. 2.2 ст. 346.26). В письме Минфина РФ от 24.09.2008 указывается, что законодательными актами субъектов РФ с 1 января 2009 г. должен быть предусмотрен перечень видов предпринимательской деятельности, по которым разрешается режим УСН на основе патента. Если же индивидуальный предприниматель не подал заявление на получение патента, он обязан уплачивать ЕНВД.

В соответствии с ст. 346.26 НК РФ на режим уплаты ЕНВД не переводятся:

- учреждения образования, здравоохранения и социального обеспечения — при осуществлении предпринимательской деятельности по оказанию услуг общественного питания (пп. 8 п. 2)<sup>22</sup>;
- организации и индивидуальные предприниматели — по оказанию услуг по передаче в аренду автозаправочных станций (пп. 5 п. 2.2 ст. 346.26);
- услуги по изготовлению мебели и строительству индивидуальных домов (ч. 7 ст. 346.27)<sup>23</sup>.

Изменения вносят исключения из положения, в соответствии с которым налогоплательщики, осу-

<sup>21</sup> Если средняя численность инвалидов среди работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда — не менее 25%.

<sup>22</sup> При этом оказание услуг общественного питания должно являться неотъемлемой частью процесса деятельности этих учреждений, а услуги должны оказываться непосредственно этими организациями (пп. 4 п. 2.2 ст. 346.26).

<sup>23</sup> Организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие услуги по изготовлению и ремонту мебели, могут быть переведены на режим уплаты ЕНВД.

шествующие виды деятельности, по которым уплачивается ЕНВД, должны были встать на учет по месту осуществления деятельности (п. 2 ст. 346.28). Теперь обязанность встать на учет по месту нахождения организации или месту жительства индивидуального предпринимателя устанавливается при осуществлении следующих видов деятельности (ч. 3 п. 2 ст. 346.28):

- оказание автотранспортных услуг при перевозке пассажиров и грузов (пп. 5 п. 2 ст. 346.26);
- развозная и разносная розничная торговля (пп. 7 п. 2 ст. 346.26, ч. 16 ст. 346.27);
- размещение рекламы на транспортных средствах (пп. 11 п. 2 ст. 346.26).

Внесенные изменениями также устанавливают сроки постановки (5 рабочих дней) на налоговый учет и снятия с учета налогоплательщика (ст. 6.1). Течение срока начинается с момента получения налоговым органом заявления о постановке на учете либо заявления о снятии с учета.

Таким образом, изменения в НК РФ расширяют круг налогоплательщиков, которые могут использовать специальный режим уплаты УСН, УСН на основе патента, упрощают порядок перевода на эти специальные режимы и в то же время устанавливают определенные ограничения для налогоплательщиков ЕНВД.

### **Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства**

В соответствии со ст. 17 **Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»** было принято **Постановление Правительства РФ «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета**

**бюджетам субъектам РФ на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»** (от 27.02.2009 №178), которое утверждает Правила распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства.

Указанные субсидии предоставляются в целях софинансирования расходных обязательств субъекта РФ, которые возникают при оказании поддержки малому и среднему предпринимательству в данном субъекте РФ. Субсидии предоставляются для:

- создания и развития инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (бизнес-инкубаторов);
- поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;
- развития системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства;
- создания и развития инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере;
- реализации иных мероприятий по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства;
- введение реестров субъектов малого и среднего предпринимательства — получателей государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Помощь оказывается тем субъектам малого и среднего предпринимательства, которые соответ-

ствуют критериям, установленным федеральными законами «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», «О крестьянском (фермерском) хозяйстве»<sup>24</sup>.

Правила также определяют полномочия Министерства экономического развития РФ в процессе определения, организации и распределения субсидий.

Для получения субсидий субъекты РФ представляют заявки на участие в конкурсе (который осуществляется Минэкономразвития РФ). Правила устанавливают следующие критерии отбора субъектов РФ, бюджетам которых предоставляются субсидии:

- а) размер средств бюджета субъекта РФ, направляемых на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства;
- б) доля средств бюджета субъектов РФ, направляемых на государственную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность, в общем объеме средств, направленных на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства;
- в) прирост численности субъектов малого и среднего предпринимательства на территории субъекта РФ и работников, занятых в этой сфере;
- г) прирост доли среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций;

д) прирост доли объема товаров (работ, услуг), производимых на территории субъекта РФ, субъектами малого и среднего предпринимательства (в том числе производимых на экспорт и в научно-технической сфере), в общем объеме валового регионального продукта.

Затем на основании итогов конкурса по решению конкурсной комиссии уточняется объем субсидии по каждому субъекту РФ.

Правила также определяют порядок предоставления субсидии бюджету субъекта РФ, которое осуществляется на основании соглашения, где должны быть учтены основные моменты, такие как: определение уполномоченного органа; объем субсидии, целевое назначение субсидии; сведения о средствах, предусмотренных в бюджете субъекта РФ и (или) местных бюджетах, направляемых на поддержку малого и среднего предпринимательства; график перечисления субсидии; обязательство уполномоченного органа предоставить отчетность по исполнению обязательств по соглашению; сроки и порядок предоставления такой отчетности; значение целевых показателей эффективности использования субсидии, определяемых по соглашению сторон; сведения о нормативном правовом акте субъекта РФ, устанавливающем его расходные обязательства; порядок контроля за осуществление соглашения, а также основания и порядок приостановления и прекращения предоставления субсидии; ответственность сторон за нарушение соглашения, и иные условия.

Предоставление субсидии может быть приостановлено в том случае, если субъект РФ нарушает

<sup>24</sup> За исключением тех субъектов малого и среднего предпринимательства, которые указаны в ч. 3 и 4 ст. 14 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

условия предоставления субсидии. Предоставление субсидии приостанавливается до устранения нарушения. Если же субъект РФ сокращает финансирование, то сокращается и размер субсидии, предоставляемой из федерального бюджета.

Правила также устанавливают общие положения, регламентирующие порядок предоставления субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства по отдельным направлениям, а также порядок отчетности и ответственности за предоставленные субсидии. Кроме того, предусматривается предоставление субсидий на развитие системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, а также указываются цели предоставления таких субсидий.

## ЗАНЯТОСТЬ

**Федеральный закон «О внесении изменений в закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» (от 25.12.2008 №287-ФЗ).** Внесенные изменения, вступившие в силу с 1 января 2009 г., устанавливают, что Правительство РФ вправе осуществлять резервирование бюджетных средств для проведения дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда.

Изменения вводят новые положения, которыми на работодателей возлагается обязанность сообщать в органы службы занятости о введении в организациях режима неполного рабочего времени.

Также более четко регламентируются положения, определяющие размеры, условия и порядок выплаты пособия по безработице гражданам.

**Постановление Правительства РФ «О предоставлении субсидий из федерального бюджета бюд-**

**жетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации» (от 13.12.2008 №1089)** устанавливает «**Правила предоставления субсидий** из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации», которые вступили в силу с 1 января 2009 г.

Субсидии из федерального бюджета предоставляются для софинансирования региональных программ, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов РФ. К таким мероприятиям относятся опережающее профессиональное обучение работников в случае угрозы массового увольнения, организация общественных работ, оказание адресной поддержки гражданам, включая их переезд в другую местность, содействие развитию малого предпринимательства.

Правила также устанавливают критерии отбора субъектов РФ для предоставления субсидий (уровень безработицы, угроза массового увольнения, наличие градообразующих предприятий), порядок расчета размера субсидий, требования к содержанию соглашений о реализации дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда, которые заключаются Федеральной службой труда и занятости с государственными органами исполнительной власти субъектов РФ.

**Постановление Правительства РФ «О дополнительных мерах по поддержке рынка труда Российской Федерации» (от 09.04.2009 №316)** определяет выделение ассигнований на осуществление переданных пол-

номочий Российской Федерации в области содействия занятости населения.

## **МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ**

**Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»** (от 25.12.2008 №288-ФЗ) меняет условия пользования материнским (семейным) капиталом. С 1 января 2009 г. средства материнского (семейного) капитала могут быть направлены на погашение кредитов на приобретение (строительство) жилых помещений.

Средства материнского (семейного) капитала также могут быть использованы на погашение основного долга и уплаты процентов по кредитам (включая ипотечные кредиты) и займам на приобретение (строительство) жилого помещения. При этом пользование средствами материнского (семейного) капитала не связано с трехлетним сроком с момента рождения (усыновления) второго или последующих детей.

**Постановление Правительства РФ «О внесении изменений в Правила направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий»** (от 13.01.2009 №20) устанавливает, что средства материнского (семейного) капитала могут быть направлены на погашение кредита (займа) на приобретение (строительство) жилого помещения также в том случае, если стороной кредитного договора является супруг лица, получившего сертификат. При этом необходимо письменное заявление этого лица.

Кроме того, средства материнского (семейного) капитала могут быть направлены в качестве взно-

са (паевого взноса) в жилищный, жилищно-строительный, жилищный накопительный кооператив, членом которого является супруг лица, получившего сертификат. В связи с этим в перечне документов, которые должны быть представлены в Пенсионный Фонд РФ вместе с заявлением о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала, внесены соответствующие изменения.

С целью реализации внесенных изменений было принято **Постановление Правительства РФ «О предоставлении межбюджетных трансфертов бюджету Пенсионного Фонда Российской Федерации на погашение за счет средств материнского (семейного) капитала основного долга и уплаты процентов по кредитам или займам на приобретение (строительство) жилого помещения, в том числе по ипотечным, предоставленным гражданам по кредитному договору (договору займа)»** (от 10.03.2009 №209) о перечислении средств в бюджет ПФ РФ на погашение за счет средств материнского (семейного) капитала основного долга и уплаты процентов по кредитам и на приобретение жилья.

Изменения, внесенные в правила распоряжения средствами материнского (семейного) капитала имеют действительно антикризисный характер. Они во многом расширяют возможности пользования средствами материнского (семейного) капитала, облегчают положение многих семей. Эти изменения свидетельствуют о том, что материнский капитал, все больше становится семейным капиталом.

\*\*\*

Следует отметить, что среди рассмотренных нормативно-правовых актов (впрочем, как и среди тех, что остались за границами настоящего

обзора) можно назвать антикризисными лишь те, которые регулируют отношения в сфере занятости и государственной поддержки семей с детьми. При этом основная нагрузка возлагается на субъекты РФ при определенной поддержке федерального центра в виде программ (как правило, конкурсных) софинансирования.

Что же касается актов, принятых в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства, изменений в налоговом законодательстве, они носят скорее уточня-

ющий и корректирующий характер. Они устанавливают более четкую регламентацию уже действующих норм и тем самым создают большую определенность в праве. Например, изменения, внесенные в положения НК РФ о применении специальных режимов налогообложения (УСН, УСН на основе патента, ЕНВД), несомненно облегчают положение налогоплательщиков и, возможно, расширят их круг, однако эти изменения не носят принципиального характера и по существу практически ничего не меняют.

## SUMMARIES

*Maleva T., Ovcharova L.*

**The social aspects of modernization in Russia: its theory, history, and challenges**

We look into the social aspects of modernization, considering results of the previous historical period as well as new challenges and limitations. We argue that, as the Soviet period's main line was industrialization – i.e., earlier stage of modernization, current modernization process should therefore differ from that of industrial modernization.

One of the most striking differences is the importance given now to the issues of human capital accumulation and more productive labor. The main competitive advantage of developed country is connected with human capital of its population and with factors that directly support its accumulation. These are education and health care systems, housing, infrastructure, pension system, reproductive potential, both in quantitative and qualitative dimensions.

The authors show that the current stage of modernization process is featured by redistribution of responsibilities to support people's living standards and life quality among the government, social institutions, families and social nets. Mostly, these functions are transferred from families to markets and institutions and, in particular, to the emerging market of social services. To follow such a trajectory, we need higher level of economic activity and more productive labor, because markets increase the requirements for qualification and professional competence of the workforce.

*Zubarevich N.*

**The regional aspect of modernization**

The article considers some general patterns of spatial development and causes of regional inequality. The author explores the differences in the instruments of stimulating regional policy in developed and developing countries, and describes the most important instruments of such policy for Russia to modernize the economy, human capital and institutes in regions and municipalities.

*Vishnevsky A.*

**The incomplete demographic modernization in Russia**

The author considers demographic modernization as a part of the more general process of catching-up “conservative”, or “instrumental”, modernization in Russia. He focuses on the incomplete demographic modernization in Russia, and, in particular, on incomplete modernization of mortality, fertility, marriage behavior and family relationships. The author also discusses the causes and consequences of this incompleteness. The demographic modernization is considered in relation to the changing social structure of Russia, changing motivation of demographic behavior

(in Weberian terms of goal- and value-oriented actions), and new standards of the regulation of demographic processes.

*Shastitko A., Avdasheva S., Ovchinnikov M.*

**Competition and the strategies of the middle class: The approaches to study the relationships among them**

The article shows the effects of competition on the situation of some groups of the middle class. The demand of the middle class for legal institutes in the sphere of competitive policy is assessed. The authors conclude that the middle class could become a major part in the coalition towards a modernization project in Russia's economy, and suggest a program for a further investigation of middle class' strategies in relation to competition.

*Levinson A.*

**On the concept of «middle class»**

The author notes that in Russia in XVIII–XX centuries the concept of “middle class” and “middle strata” were applied to different social groups and therefore bears both positive and negative connotations. Currently, lay people as well as sociologists have contradictory ideas concerning the middle class: some think it shrinks or even diminishes, some say that it grows. Thus we have to admit that, first, there is a group of people that is often defined by others as the “middle class”, and, second, this group differs in many ways from the middle class as it is understood in European and American sociological traditions. This group lacks its own ideology, ethics, political position. In society, it is only a minority. It does not guarantee political stability, but, on the contrary, it expects the government to do so. Its determinant characteristic is a certain type and level of consumption, which is close to those of the middle class in developed countries of Europe and North America.

This middle class emerged in 1990s, including new stratum of small and average entrepreneurs and managers of big foreign corporations. Later, many civil servants whose incomes have grown sufficiently in 2000s also entered the middle class and followed consumption standards of successful entrepreneurs and managers. These bureaucratic elements of the middle class have changed its orientation towards the ideas of civil servants.

*Sinyavskaya O., Tyndik A.*

**Fertility in contemporary Russia: from intentions to actions?**

Russian families have few children now, and the age of mothers at childbirth is growing. It demonstrates the liberation of individual choice in reproductive behavior. Under such circumstances, we can therefore ask how effective the childbearing planning is in current Russia. Is it possible to use reproductive intentions to predict future births? Does the measure of intentions affect their predictive power? What other factors can help us to predict future births? The analysis is based on the two rounds of the survey “Parents and Children, Men and Women in Family and Society” conducted in 2004 and 2007. We estimate the possibility for women aged 18-44 to have a child during 2004-2007 period in relation to the reproductive intentions in 2004, controlling for other factors. Our results show that i) the assertiveness of an intention is closely connected with the possibility of its realization; ii) the negative intentions are better predictors of reproductive behavior than the positive intentions.

*Roshina J., Cherkasova A.*

**The different effects of fertility determinants in various social and economic groups of population**

Our hypothesis is that some factors affecting the possibility to bear a child have a different impact in different groups of women. We thus should find out how the pro-natal government policies would affect different social groups, and develop a special policy measures for every group.

According to our results, most factors have the same effects for women with average incomes, women with children, and women with secondary education and lower. These groups are more likely to respond to the current policy, while women with higher incomes and more educated may be more responsive to other than financial incentives.

*Goldthorpe J., Jackson M.*

**Intergenerational class mobility in contemporary Britain: political concerns and empirical findings (translated from English)**

In Britain in recent years social mobility has become a topic of central political concern, primarily as a result of the effort made by New Labour to make equality of opportunity rather than equality of condition a focus of policy. Questions of the level, pattern and trend of mobility thus bear directly on the relevance of New Labour's policy analysis, and in turn are likely to be crucial to the evaluation of its performance in government. However, politically motivated discussion of social mobility often reveals an inadequate grasp of both empirical and analytical issues.

We provide new evidence relevant to the assessment of social mobility – in particular, intergenerational class mobility – in contemporary Britain through cross-cohort analyses based on the NCDS and BCS datasets which we can relate to earlier cross-sectional analyses based on the GHS. We find that, contrary to what seems now widely supposed, there is no evidence that absolute mobility rates are falling; but, for men, the balance of upward and downward movement is becoming less favorable. This is overwhelmingly the result of class structural change. Relative mobility rates, for both men and women, remain essentially constant, although there are possible indications of a declining propensity for long-range mobility.

We conclude that under present day structural conditions there can be no return to the generally rising rates of upward mobility that characterized the middle decades of the twentieth century – unless this is achieved through changing relative rates in the direction of greater equality or, that is, of greater fluidity. But this would then produce rising rates of downward mobility to exactly the same extent an outcome apparently unappreciated by, and unlikely to be congenial to, politicians preoccupied with winning the electoral “middle ground”.

SPERO  
Социальная политика:  
экспертиза, рекомендации, обзоры  
№10

Журнал выходит 2 раза в год  
Все статьи рецензируются  
Электронная версия журнала <http://spero.socpol.ru/current.shtml>

Ответственный редактор: М. И. Фетисова  
Корректор: Е. И. Макеева  
Оригинал-макет и компьютерная верстка: И. А. Кобзев  
Переводчик: Е. Б. Головляница

Подписано в печать 31.08.2009  
Формат 70×108<sup>1</sup>/<sub>16</sub>  
Гарнитура NewtonС. Печать офсетная. Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 15. Тираж 900 экз.

Адрес редакции журнала: 125009 г. Москва,  
Глинишевский пер., д. 3, подъезд 3

Тел: (495) 786-67-18, факс: 692-96-51  
e-mail: [spero@socpol.ru](mailto:spero@socpol.ru)

Журнал распространяется бесплатно. Для получения очередного номера  
обращайтесь в публикационную программу НИСП  
Тел: (495) 786-67-18, факс: (495) 692-96-51  
e-mail: [m.fetisova@socpol.ru](mailto:m.fetisova@socpol.ru)