

## СРЕДНИЙ КЛАСС В РЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПОЧЕМУ МОСКВА ПЕРЕСТАЛА БЫТЬ РОССИЕЙ?

**Белановский С. А.**, директор по социальным и экономическим исследованиям Фонда «Центр стратегических разработок»

**Дмитриев М. Э.**, д.э.н., президент Фонда «Центр стратегических разработок»

**Мисихина С. Г.**, к.э.н., директор Центра социальной политики Института прикладных экономических исследований Академии народного хозяйства при Правительстве РФ

*Авторы статьи утверждают, что незадолго до экономического кризиса конца 2008 г. в Москве сформировалась массовая прослойка населения, по уровню доходов близкая к западноевропейскому среднему классу, но существенно отличающаяся от него по структуре капитальных активов. Рассматривая структуру доходов населения, они приходят к выводу о том, что доходы от недвижимости являются самым крупным источником совокупных доходов москвичей, что и позволяет им говорить о рентоориентированной экономике в отдельно взятом субъекте РФ. Специфика доминирующего источника доходов формирует ряд особенностей экономической и социальной мотивации московского среднего класса, в их числе высокая экономическая автономность и особые взаимоотношения с властью; запрос на правовое государство, как средство защиты их активов; снижение ценности человеческого капитала и инвестиций в него; большой ресурс свободного времени и рост протестных настроений.*

*В заключение в поисках ответа на вопрос: «Сблизится ли Москва с Россией после кризиса?» — авторы предлагают три возможных сценария развития ситуации.*

### НАШ ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ СРЕДНЕГО КЛАССА

В последние годы в России было сломано немало копий по вопросу о том, как определять принадлежность к среднему классу и измерять его долю в населении страны [Аврамова и др., 2003; Березин, 2010; Городской средний класс..., 2006; Григорьев, Салмина, 2010; Российские средние классы накануне..., 2008; Специальное обозрение..., 2002]. Нам кажется, что споры о точности измерений незаслуженно отвлекают внимание исследователей от поистине тектонических сдвигов в социальной структуре и экономической мотивации населения Москвы, которые уже успели самым серьезным образом отразиться на социально-политической обстановке. По нашему мнению, масштабы происходящих социальных изменений и их последствия настолько значительны, что точность измерений уже мало влияет на оценку вероятных последствий.

Чтобы сосредоточиться на сути рассматриваемых социальных процессов, которые тесно связаны с особенностями экономической мотивации людей, пополняющих ряды среднего класса, в данной статье мы осознанно



отказываемся от полемики по поводу критериев и определений. Для измерения среднего класса мы используем упрощенный подход, основанный на легкодоступной информации и фокусирующийся на ключевых экономических мотивах, которые сегодня отличают растущий средний класс от менее обеспеченных слоев населения. Мы понимаем, что в строгом смысле предлагаемый нами подход не является доказательным для выделения среднего класса как социальной группы. Но он эффективен для постановки гипотез и иллюстрации исключительно важных тенденций, которые проявляются уже сегодня, но в полной мере смогут реализоваться лишь в перспективе предстоящего десятилетия.

В развитых странах для выделения среднего класса часто используется порог доходов наряду с характеристиками социально-профессионального статуса [Thompson, Hickey, 2005; Gilbert, 2002; Beegley, 2004]. Но в России профессионально-образовательный критерий работает недостаточно эффективно в силу нерыночных искажений в оплате труда работников бюджетного сектора и его завышенной доли в численности занятых. Это ведет к недооценке стоимости человеческого капитала и вытеснению части высокообразованного населения за пределы среднего класса. Мы считаем, что в качестве своеобразного аналитического водораздела между средним классом и малообеспеченными слоями в России удобнее всего использовать возможность приобретения жилья. В отличие от человеческого капитала, этот актив в России в гораздо меньшей степени подвержен нерыночным искажениям и представляет собой наиболее распространенное средство капитализации доходов и социального статуса. Как мы убедились при сопоставлении разнообразных источников социально-экономической информации, для такого подхода к оценке среднего класса в Москве есть весомые основания.

Предположение о значимости критерия обладания жильем при определении принадлежности к среднему классу получило подтверждение в ходе фокус-групп, проведенных нами в декабре 2009 г. В состав фокус-групп входили жители Москвы со средним уровнем доходов (операциональный критерий — в семье имеется автомобиль с текущей стоимостью не менее 400 тыс. руб.) и жители Москвы, имеющие высшее образование, возраст респондентов 30–50 лет. По мнению респондентов, единственным надежным активом в России является недвижимость, под которой практически всегда понимаются городские квартиры (не обязательно в Москве). Причина состоит в том, что городские квартиры можно сдавать в аренду, т. е. они позволяют получать ренту. Прочие виды недвижимости, включая дачи и загородные дома, не воспринимаются как вложение, способное создавать ренту. Таким образом, жилье выступает в качестве доминирующего инвестиционного мотива и ключевого инструмента для капитализации доходов.

Важными аналитическими преимуществами этого критерия являются сравнительная простота измерения и доступность необходимой информации. Институтом экономики города на квартальной основе рассчитывается индекс возможности приобретения жилья с кредитом, который показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях. Во II квартале



2010 г. значение индекса возможности приобретения жилья с кредитом составило 75%, что означает, что средняя семья имеет 75% дохода, необходимого для приобретения квартиры с помощью ипотечного кредита. Средний душевой доход во II квартале 2010 г. составил 18 448 руб. в мес. Следовательно, доход, достаточный для оплаты ипотеки составляет 24 598 руб. в мес. Данные Росстата по распределению населения по размеру среднедушевых денежных доходов показывают, что в целом по Российской Федерации около 20,1% населения имеет доход, достаточный для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита. Еще около 10% населения с более низким уровнем доходов в качестве второго жилья имеет квартиру или комнату в квартире, которые являются значительным ликвидным капитальным активом, способным приносить доход. Это меняет социально-имущественное положение таких домохозяйств и позволяет основную их часть отнести к среднему классу, хотя и с оговорками, касающимися прежде всего рыночной стоимости располагаемого жилья.

Согласно используемым в мировой социологии подходам обычно верхние 1–5% населения относятся к богатым. В российской официальной статистике наблюдение высоких доходов в принципе отсутствует, поэтому мы руководствуемся условными предположениями и с учетом международной практики относим к богатым 1% населения с наиболее высокими доходами.

Следовательно, нижняя оценка среднего класса в Российской Федерации составляет 29,1% (20,1% имеющих доход, достаточный для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита, плюс 10% с более низким уровнем доходов, но имеющих в качестве второго жилья квартиру или комнату в квартире, и минус 1% имеющих наиболее высокие доходы).

Этот показатель превышает оценки, сделанные с применением более сложных критериев. Но в российских условиях он хорошо улавливает ключевую мотивационную специфику среднего класса как обладателя значительных рыночных капитальных активов. По нашему мнению, эта мотивация оказывает существенное влияние на тенденции социального и политического развития последних лет.

## ЭВОЛЮЦИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В МОСКВЕ: ЭКОНОМИКА РАНТЬЕ

В 2006 г. среднедушевой ВВП по паритету покупательной способности (ППП) 27 странах Евросоюза составил 23 600 евро. По нашим оценкам, среднедушевой ВВП по ППП в Москве составил около 29 400 евро, т. е. был на четверть больше, чем в среднем по ЕС, и сравним с ВВП на душу населения в Бельгии. В России в целом среднедушевой ВВП по ППП находился на уровне относительно бедных восточноевропейских членов ЕС — примерно на 15% ниже уровня Польши, но почти на 40% выше, чем в Румынии<sup>1</sup>.

По приблизительным оценкам, среднедушевые доходы населения Москвы по ППП приближаются к 50% среднедушевых доходов населения Нью-Йорка, что примерно соответствовало средним доходам жителей Нью-Йорка в конце 1960-х — начале 1970-х гг. Интересно, что квинтильный коэффициент доходов домохозяйств в 2006 г. в Москве равнялся 21 (без корректировки на экономию

<sup>1</sup> Расчет по данным Росстата, Евростата, МВФ и Всемирного банка.



от масштабов и разницу в потреблении) и мало отличался от аналогичного показателя Нью-Йорка — 22,9 по данным 1998 г. Таким образом, уровень неравенства доходов в Москве, скорее всего, не является чем-то из ряда вон выходящим и вполне типичен для крупного мегаполиса с высоким среднедушевым уровнем дохода.

Чтобы оценить возможности капитализации доходов населения Москвы в жилищные активы, воспользуемся показателем «индекс возможности приобретения жилья с кредитом»<sup>2</sup> (табл. 1). Значение этого показателя стремительно росло вплоть до 2005 г., вплотную приблизившись к 100%. Это означает, что впервые в истории практически все москвичи с доходами выше среднего (по нашим оценкам, около 35% населения города) получили потенциальную возможность приобрести жилье в кредит на экономически приемлемых условиях. При этом владение жильем в Москве приобрело массовый характер. В 2008 г. доля собственников жилья в структуре городского жилого фонда составила 69,2%<sup>3</sup>. В результате, с учетом москвичей с доходами ниже среднего, но имеющих второе городское жилье, до 40% населения города могло быть отнесено к категории среднего класса, по нашим критериям. Быстрое старение коренного населения Москвы, скорее всего, усиливает концентрацию владения недвижимостью и повышает долю собственников второго и третьего жилья, по мере того как собственность на жилье переходит от умерших москвичей к их наследникам.

При том что текущие доходы населения Москвы сопоставимы с уровнем доходов многих западноевропейских стран, обеспеченность жильем оказывается существенно ниже — 20,3 м<sup>2</sup> на душу населения в 2009 г., в то время как в большинстве стран Западной Европы этот показатель колеблется в районе 40 м<sup>2</sup>. Это означает, что в Москве существует огромный нереализованный потенциал роста инвестиций в жилищные активы. Реализация этого потенциала сдерживалась ограниченным предложением на фоне перегрева рынка.

По расчетам Центра макроэкономических исследований Сбербанка России [Рынок жилья: выход из кризиса, 2010. С. 11], в 2002–2010 гг. Москва оказалась регионом с наивысшими темпами удорожания жилья (почти в 3 раза против 2,3 раза в среднем по России) и наименьшими темпами роста заработной платы (в 1,7 раза в против 2,6 раза в среднем по России). Можно указать как минимум три основные причины такого развития событий.

Во-первых, на московский рынок жилой недвижимости выплеснулась значительная часть энергосырьевой ренты, поступившей в экономику страны в период нефтяного бума.

Во-вторых, рост спроса на жилую недвижимость не подкреплялся соответствующим приростом предложения и способствовал ускоренному росту цен на искусственно монополизированном рынке. В Москве были созданы беспрецедентные не только по российским, но и по международным меркам барьеры входа на строительный рынок. По данным регионального обследования Всемирного банка «Doing Business—2009», Москва находилась на последнем месте среди 10 обследованных российских регионов по слож-

<sup>2</sup> Данные предоставлены Институтом экономики города.

<sup>3</sup> Постановление Московской городской думы от 24.12.2008 № 355 «О докладе Московской городской думы «О состоянии законодательства города Москвы».



Таблица 1. Индекс возможности приобретения жилья с кредитом

Регион	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	10	17	27	33	40	54	60	76	70	66	66	68
<b>Москва</b>	<b>17</b>	<b>23</b>	<b>46</b>	<b>51</b>	<b>60</b>	<b>76</b>	<b>82</b>	<b>97</b>	<b>77</b>	<b>66</b>	<b>59</b>	<b>64</b>
Московская область	11	14	19	26	32	42	52	67	67	69	71	68
Санкт-Петербург	6	13	22	29	37	54	56	77	74	61	49	48

Источник: данные Института экономики города.

Таблица 2. Темпы прироста ввода в действие общей площади жилых домов и общежитий, в %

Регион	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	4,3	-5,4	4,6	6,7	7,7	12,6	6,1	16,1	21,1	4,6	-6,5
Московская область	4,4	-4,3	8,3	20,6	20,5	39,0	-7,4	22,4	20,4	1,0	7,2
<b>Москва</b>	<b>-1,9</b>	<b>9,5</b>	<b>10,4</b>	<b>15,8</b>	<b>4,0</b>	<b>3,1</b>	<b>1,5</b>	<b>2,8</b>	<b>0,9</b>	<b>-32,4</b>	<b>-17,2</b>
Санкт-Петербург	26,3	0,8	3,4	8,5	44,8	15,6	11,9	4,5	11,0	21,8	-18,9

Источник: данные Росстата.

ности получения разрешений на строительство и имела наибольшее в мире количество процедур для получения этих разрешений. Кроме того, Москва превосходила все другие российские города по стоимости подключения к инженерным сетям [Всемирный банк, 2009]. Как видно из *таблицы 2*, начало перегрева рынка жилья в Москве совпало с резким замедлением темпов прироста ввода жилья. Несмотря на низкую обеспеченность жильем и высокие темпы миграционного прироста населения, темпы прироста ввода жилья в Москве оказались в 2–6 раз ниже среднероссийских и в 5–20 раз ниже, чем в Московской области.

В-третьих, перегрев на рынке московской недвижимости усиливался благодаря притоку мигрантов, который создавал дополнительный не обеспеченный предложением спрос на рынке жилой недвижимости. Кроме того, приток мигрантов способствовал росту предложения на московском рынке труда и соответствующему замедлению роста заработных плат.

Но, как хорошо видно из *таблиц 3–6*, для собственников жилья в Москве замедленный рост их заработной платы с лихвой компенсировался ростом капитализации их недвижимых активов и ростом доходов от аренды и продажи жилья. Совокупность вышеназванных факторов предопределила доминирующую роль жилой недвижимости как с точки зрения вклада в прирост текущих доходов, так и с точки зрения ее вклада в прирост стоимости совокупных активов домохозяйств.

Таблица 3. Доля доходов от собственности,  
в % от общего объема денежных доходов населения

Регион	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	7,3	7,1	5,8	5,2	7,8	8,3	10,3	10,3	8,9	6,2
<b>Москва</b>	<b>16,1</b>	<b>14,5</b>	<b>11,7</b>	<b>8,6</b>	<b>13,1</b>	<b>15,6</b>	<b>24,7</b>	<b>24,7</b>	<b>20</b>	<b>16</b>
Московская область	3,1	2,9	2	7,5	10,7	9,8	10	10	12,6	5,9
Санкт-Петербург	9,9	9,9	9	8,4	12,3	10,8	8,3	8,3	8,6	7,3

Источник: данные Росстата.

Таблица 4. Доля оплаты труда, в % от общего объема денежных доходов населения

Регион	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	35,3	38,1	38,7	41	39,5	40,5	40	39,5	41,4	44,7
Московская область	38,8	46,3	44	48,6	44,5	42,8	43,1	39,1	40,4	39,9
<b>Москва</b>	<b>17,2</b>	<b>18,4</b>	<b>20,8</b>	<b>23,6</b>	<b>25,1</b>	<b>25,6</b>	<b>30</b>	<b>32</b>	<b>36,2</b>	<b>50,3</b>
Санкт-Петербург	40	42,7	46,3	51,9	41,4	41,4	38,2	43	49,1	60,6

Источник: данные Росстата.

Таблица 5. Доля доходов от предпринимательской деятельности,  
в % от общего объема денежных доходов населения

Регион	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	12,6	15,9	12,4	11,9	12	11,7	11,6	11,1	10	10,2
<b>Москва</b>	<b>12,2</b>	<b>17,1</b>	<b>11,6</b>	<b>11</b>	<b>9,5</b>	<b>8,6</b>	<b>8,8</b>	<b>8,7</b>	<b>7,2</b>	<b>8,4</b>
Московская область	12,4	11,7	8,2	7,6	10	10,2	10	9	6,7	6
Санкт-Петербург	7	11,1	9,1	7,5	6	4,9	4,1	3,6	3	3,2

Источник: данные Росстата.

Таблица 6. Доля социальных трансфертов,  
в % от общего объема денежных доходов населения

Регион	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	13,4	14,4	15,3	15,3	14,1	12,9	12,8	12	11,6	13,2
<b>Москва</b>	<b>7,7</b>	<b>13</b>	<b>14,3</b>	<b>13,8</b>	<b>10,4</b>	<b>8,5</b>	<b>7,2</b>	<b>6,8</b>	<b>6,2</b>	<b>9,7</b>
Московская область	14,8	17,4	23,6	20,6	18,4	16,7	15,7	11,9	10,7	10,7
Санкт-Петербург	11,7	11,7	12,9	13,3	13,3	11,1	10,6	11,1	11,7	14,8

Источник: данные Росстата.



Доходы от собственности стали самым быстрорастущим элементом доходов населения Москвы. Их доля в доходах населения с 2002 по 2006 г. выросла в 2,9 раза. В 2005–2006 гг. она составляла почти 25% против 10% в среднем по Российской Федерации. По своей значимости они вплотную приблизились к основному компоненту доходов — заработной плате. С учетом же того, что доходы от недвижимости в российской статистике занижаются, а заработная плата, напротив, завышается, реальные доходы от недвижимости в этот период, скорее всего, превратились в самый крупный источник совокупных доходов населения Москвы. Для России это явление, по-видимому, не имеет исторических аналогов. Для сравнения, в целом по России в тот же период доля доходов от недвижимости составляла немногим более четверти от доли заработной платы в доходах населения. В Московской области и Санкт-Петербурге это отставание было еще более значительным. Недвижимость стала для москвичей настолько значимым и в то же время привычным источником доходов, что в обследованиях бюджетов домохозяйств заметно возросла готовность респондентов сообщать интервьюерам о наличии имущества и доходов от него.

Зеркальным отражением указанных структурных сдвигов в доходах москвичей стало стремительное падение доли социальных трансфертов и доли доходов от предпринимательской деятельности. Эти два компонента совокупных доходов — единственные, доля которых к 2007 г. сократилась более чем в 2 раза по сравнению с началом десятилетия. Если в 2001 г. вклад социальных трансфертов в благосостояние москвичей был на 1/5 выше, чем вклад доходов от собственности, то в 2006 г. их вклад оказался в 3,6 раза меньше, чем вклад доходов от собственности. Падение роли социальных трансфертов удивления не вызывает: доходы от аренды стандартной двухкомнатной квартиры эконом-класса в Москве на пике перегрева рынка жилья как минимум в 3 раза превышали среднюю пенсию, а доходы от продажи такой квартиры были эквивалентны пенсионным выплатам за срок не менее чем 50 лет. Напротив, в целом по России доля социальных трансфертов в доходах за этот период снизилась незначительно и в 2006 г. на 1/5 превышала долю доходов от собственности.

Доля доходов от предпринимательской деятельности в 2001 г. практически совпадала с долей доходов от недвижимости, а в 2007 г. она оказалась в 2,8 раза ниже. Даже в совокупности с социальными трансфертами доходы от предпринимательской деятельности были более чем в 1,5 раза ниже доходов от собственности. В 2000 г. значимость доходов от предпринимательской деятельности в бюджетах домохозяйств в Москве превысила среднероссийские показатели, а в 2006 г. доля этих доходов оказалась на 1/5 ниже, чем в целом по России.

Таким образом, незадолго до начала мирового финансово-экономического кризиса в Москве сформировалась массовая прослойка населения, близкая по уровню доходов к западноевропейскому среднему классу, но существенно отличающаяся от него по структуре капитальных активов. При относительно небольшом вкладе нематериальных активов (человеческого капитала), доходов от бизнеса и финансовых активов повышение благосостояния московского среднего класса опиралось преимущественно на стремительно растущую капитализацию перегретого рынка жилья. Центральная роль городской недвижимости как источника формирования доходов и активов



московского среднего класса существенно отличают его не только среднего класса европейских стран, но, как будет показано ниже, и от большей части населения других регионов России, включая представителей регионального среднего класса.

Повышенное значение доходов от собственности было обусловлено не только их возросшей долей в доходах, но и тем, что на какое-то время они превратились в крупнейший фактор прироста как совокупных доходов, так и активов домохозяйств. В свою очередь, основной причиной роста этого источника служило вторичное перераспределение энергосырьевой ренты через московский рынок недвижимости. Фактически возникло специфическое сообщество рантье, для характеристики которого можно провести некоторую параллель с Объединенными Арабскими Эмиратами. Москва, подобно эмирату Дубай, не имеет собственных нефтяных скважин. Но жители Дубая через рынок недвижимости долгое время пожинали плоды нефтяного бума в соседнем Абу-Даби, являющемся главным экспортером углеводородов из ОАЭ. Подобно Абу-Даби, Ханты-Мансийск и другие столицы нефтедобывающих провинций не имели возможности сформировать емкие рынки городской недвижимости, которые смогли бы привлечь заметную часть энергосырьевой ренты, создаваемой в этих регионах. Московской недвижимости по вполне понятным причинам отдавали предпочтение даже жители нефтяных регионов.

Специфика доминирующего источника доходов формирует особенности экономической и социальной мотивации. В связи с этим можно сформулировать несколько предположений, многие из которых подтверждаются имеющимся в нашем распоряжении социологическим материалом.

Во-первых, рыночная природа доходов от недвижимости, индивидуализация процесса их получения и их высокая автономность заметно снизили зависимость московского среднего класса как от властей, так и от работодателей. Рост экономической независимости и самостоятельности достигался и за счет стремительного падения доли социальных трансфертов в бюджетах домохозяйств.

Во-вторых, обладание значительными рыночными активами усилило спрос на эффективное правовое государство как основное средство защиты рыночных активов и их стоимости.

В-третьих, в период экономического подъема жилье являлось сравнительно предсказуемым и не слишком волатильным активом. Несмотря на очевидные риски, связанные с защитой прав собственности и локальными факторами, способными отрицательно влиять на рыночную цену активов, сдача жилья в аренду и другие операции на рынке жилья могли обеспечивать высокую и сравнительно устойчивую доходность. Тем самым жилищные активы выполняли роль номинального якоря в семейном бюджете. Дополнительным преимуществом этого рынка по сравнению с другими рынками капитальных активов был низкий фактический уровень налогообложения благодаря хорошо отработанным схемам уклонения от налогов. Как показали результаты проводившихся нами фокус-групп и опросов, высокая уверенность в надежности жилищных активов предопределила то, что подавляющее большинство респондентов указало их в качестве наиболее предпочтительной формы сбережений на старость и иные долгосрочные нужды семьи.



В-четвертых, получение высоких доходов от недвижимости на растущем рынке жилья не требует высокой предпринимательской активности и навыков ведения бизнеса. Не требует оно высокой образовательной подготовки и развития профессиональных компетенций. Таким образом, наиболее значимый источник доходов московского среднего класса на пике экономического бума слабо коррелировал с развитием предпринимательства и человеческого капитала. Инвестиции в человеческий капитал отходят на второй план, а экономика знаний и инновации смещаются на периферию экономических интересов московского среднего класса.

В-пятых, получение рентных доходов требует сравнительно скромных затрат времени, что оставляет московскому среднему классу большой ресурс свободного времени. Отсюда — высокий спрос на отдых и развлечения, но не только на это. Наличие свободного времени и сил, которые больше не поглощаются, как в 1990-х гг., борьбой за выживание, заметно повышают готовность к протестным действиям в случаях, когда действия властей затрагивают ключевые интересы респондентов.

Ниже мы проиллюстрируем, как некоторые из перечисленных особенностей московского среднего класса проявились в его взаимоотношениях с властью.

## КЛАСС РАНТЬЕ И ВЛАСТЬ

Приоритеты социально-экономической политики московской городской администрации сложились еще в 1990-е гг., когда численность малообеспеченного населения была высока, социальные трансферты играли значительную роль в поддержании материального благополучия и патерналистские настроения в отношении властей заметно преобладали над спросом на правовое государство. За годы правления Ю. Лужкова эта политика приобрела инерционность, была институционализована и без особых изменений продолжилась в 2000-х гг. В последние годы политика, обеспечившая властям широкую поддержку москвичей в 1990-е гг., стала все более расходиться с интересами растущего среднего класса. Масштабы этих расхождений отчетливо видны при анализе структуры московского городского бюджета (табл. 7).

За 2001–2007 гг. доля расходов по разделу «Социальная политика» в общих расходах бюджета г. Москвы выросла почти на 1/3. Одной из главных статей экономии для наращивания социальных трансфертов стали инвестиции

Таблица 7. Доля расходов по разделу «Социальная политика» и расходов территориального дорожного фонда, в % от общих расходов бюджета субъекта Федерации

Регион	Расходы бюджета по разделу «Социальная политика»		Расходы территориального дорожного фонда	
	2001	2007	2001	2007
Москва	8,1	10,6	13,7	6,8
Санкт-Петербург	12,0	9,6	—	—

Источник: расчеты авторов по законам о бюджете на соответствующий год.



в дорожную инфраструктуру. За тот же период расходы территориального дорожного фонда Москвы сократились более чем в 2 раза — с 13,7% до 6,8% общих расходов бюджета города. Это происходило как раз в те годы, когда для большинства населения Москвы социальные трансферты стремительно утрачивали свое значение, а транспортная и связанная с ней экологическая обстановка вошла в число наиболее острых проблем.

Отметим, что даже в Санкт-Петербурге, где роль социальных трансфертов в доходах населения сохранялась на относительно стабильном уровне, доля социальных расходов в городском бюджете упала на 1/5. Кроме того, транспортные и экологические проблемы Москвы, помимо их непосредственной значимости, все более чувствительно затрагивали интересы москвичей как владельцев недвижимости, поскольку обострение этих проблем на конкретных участках городской территории вело к потерям рыночной стоимости жилищных активов и доходов от их аренды.

В 1990-е гг. с точки зрения электоральной поддержки упомянутые структурные сдвиги в столичном бюджете выглядели бы рационально. Но их развертывание в 2000-х гг. на фоне прямо противоположных изменений в предпочтениях электората свидетельствует о том, что, устранение политической конкуренции на региональном уровне, включая отмену выборности мэра Москвы, ослабили чувствительность властей к запросам избирателей.

Еще одна проблема, непосредственно связанная с дефицитом политической конкуренции и фактическим отсутствием разделения властей, — системный дефицит правового государства. На необходимость обеспечить неукоснительное соблюдение законов как на первостепенный приоритет указали практически все участники фокус-групп, проводившихся нами в Москве в декабре 2009 г. Характерно, что политическая конкуренция в этой области, не работающая внутри страны, все более перемещается за пределы национальной юрисдикции Российской Федерации. За инвестиции в недвижимость московского среднего класса Москва вынуждена конкурировать с иностранными юрисдикциями, практически все из которых обеспечивают более высокий уровень правовой защиты иностранным гражданам, чем Россия собственным жителям. Как показали проведенные нами фокус-группы, дефицит правового государства в России в условиях отсутствия очевидных перспектив улучшения ситуации значительная часть наших московских респондентов уже сейчас готова восполнить путем приобретения недвижимости за рубежом (преимущественно в Европе и Турции), а иногда и просто путем переезда в Европу на постоянное место жительства. Высокая мобильность московского среднего класса, включая частные поездки за границу и свободное владение Интернетом, облегчает получение информации, необходимой для вложений за рубежом. Уместно смикшировать два крылатых выражения: «...если природу не пустить через дверь, она войдет через окно... прорубленное Россией в Европу».

Несмотря на возросшую конкуренцию со стороны иностранных юрисдикций, легендарная способность Правительства Москвы выигрывать в московских судах иски против граждан, в том числе и по спорам относительно объектов недвижимости, заметно упрочилась с отменой выборов главы городской администрации и фактическим устранением конкуренции на выборах в законодательные органы. Без развития внутривластной конку-



ренции возможности для улучшения защиты прав собственности граждан ограничены.

Отметим попутно, что отчасти мимо цели с точки зрения ключевых интересов московского среднего класса проходит и модернизационная риторика федеральных властей. Разговоры об инновационном развитии в абстрактной форме, может быть, и вызывают некоторое сочувствие со стороны московского среднего класса, но лично для себя в повседневной жизни его представители находят мало практических приложений для инновационной активности. Как было отмечено, фокус экономических интересов этой прослойки смещен в сторону от экономики знаний и развития человеческого капитала. Отсюда — распространенный скепсис относительно возможностей развития инновационной экономики и сравнительно низкая эффективность усилий официальной пропаганды по этому вопросу. Результаты фокус-групп показывают, что представители среднего класса воспринимают модернизационную риторику как очередную пропагандистскую кампанию, мало связанную с действительностью. При этом звучали аналогии с политикой «ускорения» М. Горбачева и даже кукурузной кампанией Н. Хрущева.

Нечувствительность властей к коренным экономическим интересам московского среднего класса толкает его к самостоятельному поиску способов защиты собственных интересов. Поскольку немалая часть этих людей хорошо встроена в федеральную и региональную систему власти, многие проблемы они способны решать неформальным путем, опираясь на личные связи. Такие непубличные механизмы в сложившейся федеральной и московской вертикали власти уже доказали свою эффективность, и московский средний класс, как никто другой, умеет ими пользоваться.

Не менее эффективны и каналы столичных СМИ. Практически повсюду, включая федеральные телеканалы и Интернет, доминируют представители московского среднего класса, которые через них транслируют на всю страну специфические ценности и предпочтения своей социальной группы.

Но эти каналы влияния уже не исчерпывают весь арсенал средств, с помощью которых московский средний класс готов отстаивать свои интересы в отношениях с властями. Как уже было отмечено выше, сочетание сравнительно высокой экономической автономности и наличия ресурса свободного времени снижает для московского среднего класса альтернативные издержки (например, в виде потери дохода) от участия в акциях протеста против политики властей. Даже в условиях слабой системы защиты прав собственности средний класс как владелец недвижимости мало уязвим в отношениях с властями: в российских реалиях изъять жилье в качестве меры пресечения сложно даже у небольшого числа индивидов, но никакими путями — у сколько-нибудь заметной группы населения.

Акции обманутых дольщиков, протесты против точечной застройки, в том числе нарушающей исторический облик города, протесты против транспортных пробок — все эти разновидности протестных акций имеют непосредственную связь либо с защитой прав на недвижимость, либо с защитой ее рыночной стоимости. В этом свете даже протестное движение против прокладки платной автотрассы через Химкинский лес предстает не столько симптомом активизации экологических движений, сколько проявлением готовности посредством акций протеста отстаивать рыноч-



ную привлекательность собственных квартир, расположенных поблизости от трассы.

Взросшие протестные настроения московского среднего класса подтверждаются результатами репрезентативных социологических опросов. Российские социологи неоднократно пытались исследовать взаимосвязь между уровнем дохода и политическими настроениями социальных групп. Результаты обычно оказывались отрицательными в том смысле, что не давали выраженной корреляции между этими признаками. Однако более детальное изучение настроений групп населения позволило выявить определенные зависимости, важные для понимания общественной обстановки в целом.

В качестве индикатора, отражающего политические настроения общества, нами был выбран косвенный вопрос о том, растет ли в обществе недовольство политикой властей. Такой вопрос меньше подвержен искажениям, поскольку ставит респондента в позицию эксперта, которая воспринимается как менее опасная для него. Гипотеза исследования состояла в том, что протестные настроения нижних и верхних слоев общества имеют разную природу, которая должна определенным образом проецироваться на распределение ответов.

Согласно результатам опроса (табл. 8), в России без Москвы (в дальнейшем — в регионах России) 34% населения считают, что недовольство властями усиливается. В группе с низким потребительским статусом такого мнения придерживаются 35% опрошенных, в группе с высоким статусом — 32%. Сальдо оценок составляет (-3%), т. е. близко к величине статистической ошибки. Все же оно может свидетельствовать о слабой отрицательной корреляции между признаками: рост доходов уменьшает число респондентов, считающих, что недовольство властями усиливается.

В Москве наблюдается принципиально иная картина: 46% населения считают, что недовольство властями усиливается. В группе с низким потребительским статусом такого мнения придерживаются 44% опрошенных,

**Таблица 8. Доля респондентов, считающих, что недовольство политикой российских властей в обществе усиливается, в % к численности соответствующей социальной группы**

Характеристика респондента	Россия без Москвы			Москва		
	всего	низкий статус	высокий статус	всего	низкий статус	высокий статус
<b>Мужчины — всего</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>32</b>	<b>46</b>	<b>40</b>	<b>55</b>
18–34 лет	32	33	31	45	34	58
35–55 лет	39	41	34	44	39	50
55+	38	38	33	50	47	56
<b>Женщины — всего</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>33</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>42</b>
18–34 лет	37	37	35	49	54	41
35–55 лет	41	41	35	55	56	52
55+	36	37	24	38	40	12

Источник: расчеты авторов по первичным социологическим данным.



в группе с высоким статусом — 49%. Сальдо оценок между низшим и средним классом составляет (+4%). Таким образом, видны сразу две тенденции.

Во-первых, мнение о росте недовольства властями среди москвичей выражается заметно чаще, чем в остальной России (46% против 34%). Этот результат хорошо согласуется с заметным падением популярности Ю. Лужкова в период, предшествовавший его отставке.

Во-вторых, в Москве рост дохода увеличивает долю респондентов, считающих, что недовольство властями усиливается. Это небольшое, но значимое различие станет еще более значимым, если учесть, что в регионах России сальдо таких оценок находится в отрицательной области. Хотя суммирование векторов в данном случае не вполне корректно, можно говорить о противоположной тенденции, суммарно составляющей 7%, что, безусловно, является статистически значимой величиной.

Эти выводы хорошо согласуются с представленными выше аргументами о том, что в течение последнего десятилетия экономические интересы значительной части населения Москвы и московского среднего класса особенно стали все более расходиться с политикой московских и — в плане развития институтов защиты прав собственности — федеральных властей.

Дальнейшая детализация данного показателя по социальным группам приводит к еще более значимым результатам. Существенным признаком, влияющим на различие оценок улучшения/ухудшения отношения к властям, оказался гендер. В регионах России этот фактор практически не влияет на оценку динамики недовольства: по мере роста дохода эта оценка снижается и в гендерных, и возрастных группах. Наиболее сильно данная тенденция выражена в возрастной группе 35–54 года. Отсюда можно сделать вывод о том, что доходы населения (особенно трудоспособного) в регионах России очень зависят от близости респондентов к властям, что и обеспечивает их большую лояльность, выраженную через данный показатель.

В Москве ситуация принципиально иная. Женское население Москвы не демонстрирует аномалии в сравнении с остальной Россией. С ростом дохода доля тех, кто считает, что недовольство властями усиливается, заметно снижается: с 49% до 42%, сальдо (–7%), причем эта тенденция наблюдается во всех возрастных группах. В мужской же части населения Москвы тенденции совсем иные. С ростом дохода доля тех, кто считает, что недовольство властями усиливается, заметно возрастает: с 40% до 55%, сальдо (+15%). Наиболее сильно эта тенденция выражена в младшей возрастной группе от 18 до 34 лет: сальдо (+24%) — для социологических опросов это очень большая величина. Полученные данные свидетельствуют о том, что недовольство властями в низшем и среднем социальных классах в Москве оказалось скоррелировано с гендерным признаком: у женщин более выражена протестность низкодходных, а у мужчин — высокодходных групп.

В качестве объяснения можно предположить, что женщины, относящиеся к московскому среднему классу, социально защищены своими мужьями. Последние чаще, чем их жены, занимают более высокое социальное положение и получают более высокие заработки и доходы от предпринимательской деятельности. Основная нагрузка и ответственность падает в таких семьях на мужчин, которые по-своему оценивают обстановку в стране и свои личные перспективы в ней. Предположительно в таких оценках преобладают мнения о состоянии делового климата и перспективах его улучшения.



В менее благополучных социальных слоях основная ответственность падает на женщин, в том числе и потому, что социальные трансферты в таких семьях играют более важную роль. Женщины являются получателями большей части социальных трансфертов, включая порядка 2/3 всех пенсионных выплат и основную часть выплат в связи с материнством и воспитанием детей. Женщины в малообеспеченных семьях оценивают политику властей по своим, в основном социальным, критериям. При сложившемся высоком уровне дифференциации доходов в Москве кажущаяся щедрость московских властей на социальные выплаты не обеспечивает ощутимого сокращения разрыва в уровне жизни малообеспеченного населения и среднего класса, который задает стандарты потребления в городе. Этот разрыв, несмотря на усилия городских властей, воспринимается малообеспеченными получателями социальных трансфертов как признак исключенности и дискриминации.

Необходимо отметить, что выявленные закономерности имеют статистический характер. Это означает, что в Москве есть женщины, относящиеся к среднему классу и демонстрирующие мужской тип оценок динамики недовольства властями, и наоборот.

Также и в регионах России существуют представители среднего класса, демонстрирующие московский тип оценок. Однако группой, лидирующей в формировании недовольства политикой властей со стороны элиты, являются мужчины — представители среднего класса Москвы, в том числе значительная часть деловой и управленческой элиты страны.

Полученные нами результаты позволяют предположить, что накануне экономического кризиса московский средний класс в целом вполне созрел для демократизации политической системы в масштабах Москвы как региона и, в отсутствие должной обратной связи со стороны московских властей, будет усиливать протестную активность. Но было бы преувеличением полагать, что демократизация политической системы в целом на федеральном уровне также отвечает его непосредственным экономическим интересам среднего класса. В наших социологических материалах эта тема не получила развития. Думаем, что это тоже неслучайно.

Объективные политические интересы московского среднего класса, вытекающие из его экономических интересов, по-прежнему во многом совпадают с интересами российской политической элиты. Прежде всего они выражаются в объективной незаинтересованности в усилении политической конкуренции в масштабах всей страны и заинтересованности в сохранении роли Москвы как центра присвоения энергосырьевой ренты. Основным приоритетом московского среднего класса является растущая капитализация городской недвижимости. Для этого нужны макроэкономическая стабильность, ответственная бюджетная политика и поддержание притока энергосырьевой ренты на рынок московской недвижимости. Средний класс Москвы интересуют государственные инвестиции в городскую инфраструктуру, и в гораздо меньшей степени — бюджетные субсидии экономике, зарплата бюджетникам и социальные трансферты.

Экономические интересы общероссийского электорального большинства на данном этапе отличаются от интересов московского среднего класса. Как было показано выше, большинство населения России в гораздо большей



степени, чем московский средний класс, заинтересовано в активизации перераспределительной политики через бюджет расширенного правительства, даже ценой потери макроэкономической устойчивости. Свыше половины совокупных доходов населения России в целом приходится на социальные трансферты и заработную плату (значительная часть которой финансируется из бюджета либо в виде зарплаты бюджетников, либо опосредованно, через субсидии, государственный заказ и государственные инвестиции). В Москве накануне кризиса средняя доля этих источников была на треть ниже. Усиление влияния электорального большинства на формирование экономической политики может привести к усилению перераспределительной роли бюджетной системы и, как следствие, к замедлению экономического роста и макроэкономической нестабильности. Именно это наблюдалось в России на протяжении 1990-х гг. и на Украине после победы «оранжевой революции». Экономические потери московского среднего класса от такого развития событий намного превысят потенциальные выгоды: макроэкономическая дестабилизация приведет к обесцениванию недвижимых активов, которое невозможно будет компенсировать за счет бюджетных трансфертов. Не очевидно и то, что подобные изменения приведут к усилению защиты прав собственности, поскольку спрос на правовое государство за пределами Москвы по-прежнему остается невысоким.

Таким образом, уникальность московского среднего класса и исключительность его экономических интересов даже по сравнению со средним классом других регионов, не говоря уже о малообеспеченных слоях населения России, делает его на данном этапе пассивным сторонником политического статус-кво в федеральном масштабе. Хотя он и составляет почти большинство избирателей в Москве и потому заинтересован в демократизации на уровне города, его доля в населении России незначительна и его экономические интересы существенно отличаются от интересов большинства избирателей страны. Московский средний класс гораздо больше выигрывает от близости к федеральной власти и возможности влиять на нее по неформальным каналам, чем от влияния на федеральную власть через процедуру конкурентных выборов. Напротив, для населения большинства других регионов приоритетом является не капитализация рынка недвижимости, а увеличение зарплат и социальных трансфертов, в том числе путем перераспределения энергосырьевой ренты через федеральный и региональные бюджеты, даже ценой потери макроэкономической и бюджетной устойчивости.

Вместе с тем результаты социологического опроса показывают, что внутри московского среднего класса сформировался особый сегмент, представленный в основном успешными в деловом отношении мужчинами. Эти люди чаще всего считают, что недовольство властями в их социальном окружении растет, и сами они, очевидно, являются носителями такого недовольства. Численность этой группы в масштабах Москвы не очень велика, но значительна в абсолютном выражении (около 500 тыс. чел.). Данная группа является носителем настроений, которые можно назвать недовольством элиты, принципиально отличающимся от недовольства малообеспеченных слоев. Этот социальный слой тоже выигрывает от близости к федеральной власти. Однако, обладая высокой квалификацией, он хорошо понимает неустойчи-



вость своего положения и испытывает тревогу как за собственное будущее, так и, вероятно, за будущее всей страны. Пессимизм, свойственный представителями этого слоя, является источником ставшего уже довольно массовым стремления приобретать недвижимость за границей, а впоследствии и самим уехать вслед за этой недвижимостью.

## **ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ: МОСКОВСКИЙ СРЕДНИЙ КЛАСС ПОСЛЕ КРИЗИСА — СБЛИЗИТСЯ ЛИ МОСКВА С РОССИЕЙ?**

Тенденции, о которых шла речь, в предыдущих разделах, переломились после 2006 г., еще до наступления кризиса. В 2008 г. индекс возможности приобретения жилья с кредитом упал в Москве до показателей начала десятилетия. Значение этого показателя, равно как и показателей структуры доходов населения Москвы, сблизилось со среднероссийской. Быстрое падение популярности Ю. Лужкова неслучайно пришлось на кризисный период: доходы от собственности сократились, и это усилило социальное недовольство. Рост социальных трансфертов не мог компенсировать падение капитализации рынка жилья.

Пока эти структурные сдвиги еще не привели к существенному изменению экономической мотивации. Большинство социологических данных, на которые мы ссылаемся, были получены уже в разгаре кризиса. Однако кризис наглядно показал, насколько неустойчиво положение московского среднего класса в его существующем виде. Вероятность сохранения статус-кво напрямую зависит от интенсивности притока энергосырьевой ренты на московский рынок недвижимости. На какое-то время этот поток практически иссяк. Его дальнейшее усиление всецело зависит от мировой конъюнктуры и при сложившемся за последние два года сравнительно узком коридоре нефтяных цен не слишком вероятно. До тех пор пока сохраняются сложившиеся ценовые тенденции, доля энергосырьевой ренты в российском ВВП будет снижаться.

С высокой степенью упрощения можно предложить как минимум три сценария дальнейшего развития московского среднего класса.

Первый, катастрофический, сценарий, при котором падение энергосырьевых доходов возобновится и приведет к долгосрочному обесцениванию московской недвижимости. В этом случае может произойти частичное сближение московского среднего класса с малообеспеченными слоями, что в социальном плане могло бы быть равносильно возврату к началу истекшего десятилетия. Этот сценарий мы рассматриваем как маловероятный.

Второй сценарий предполагает возобновление энергосырьевого бума и ускоренного роста рыночной стоимости московского жилья. Несмотря на то что такой сценарий может поддерживаться лишь ограниченное время, он приведет к консервации докризисного положения среднего класса Москвы и даже к пополнению его рядов. Вероятность этого сценария, по-нашему мнению, тоже сравнительно невысока.

Третий сценарий, представляется наиболее вероятным, хотя скорость его реализации может быть различной. Этот сценарий предполагает постепенное падение роли энергосырьевой ренты в экономике Москвы и России в целом. Рано или поздно это повлечет эволюцию московской экономики в сторону



сближения с крупными постиндустриальными агломерациями развитых стран, которые специализируются на оказании финансовых и других бизнес-услуг с высокой добавленной стоимостью, а также на инновациях и экономике знаний. За этим последует и неизбежная эволюция московского среднего класса в направлении конвергенции со средними слоями жителей агломераций развитых стран. Прежде всего это будет выражаться в структурных сдвигах по источникам доходов и составу активов. В доходах снизится вклад доходов от недвижимости, но возрастет доля доходов от предпринимательской деятельности и финансовых активов. В структуре активов уменьшится доля недвижимости, возрастет роль финансовых активов, включая пенсионные накопления, и увеличится рыночная стоимость человеческого капитала. В этом сценарии с большей вероятностью возможна конвергенция московского и регионального среднего класса и сближение их экономических и политических интересов.

По нашим оценкам, к концу следующего десятилетия доля среднего класса в населении России при среднегодовых темпах экономического роста около 4% в год может возрасти по меньшей мере до 40% населения и приблизится к электоральному большинству. Возрастет и численность квалифицированной части среднего класса. Диверсификация экономики и политической жизни в регионах предоставит этому социальному слою больше экономической свободы, а также сделает его менее зависимым от региональных и местных властей. Хотя в абсолютном выражении число людей, входящих в этот социальный слой, будет не очень велико, именно они смогут стать двигателем экономической модернизации, вовлекая в свой состав другие слои населения (в первую очередь образованную молодежь). При реализации этого сценария со стороны среднего класса возрастет спрос на политические реформы, обеспечивающие демократизацию политической системы и возрастание политической конкуренции.

Похожие тенденции наблюдались в течение последних двух десятилетий в Латинской Америке, где первоначально малочисленный средний класс часто выступал в поддержку авторитарных режимов. Напротив, левые партии, представлявшие интересы тех или иных слоев малоимущего большинства, подобно российским коммунистам сегодня, напротив были сторонниками демократизации. В новом тысячелетии стороны поменялись местами. Левые партии, представляющие малоимущее меньшинство, все чаще поддерживают недемократические режимы, в то время как право- и левоцентристские партии, опирающиеся на все более многочисленный средний класс, обычно являются сторонниками демократизации.

Независимо от сценария предкризисное состояние среднего класса Москвы носит переходный характер и предполагает его глубокую структурную трансформацию в будущем. Эти изменения могут занять немало времени, а их влияние на общую социально-политическую ситуацию в стране может происходить со значительными лагами.

## ЛИТЕРАТУРА

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



*Березин И.* Новый стиль жизни среднего класса // Эксперт. 2010. 1 февраля. № 4 (690).  
Ведение бизнеса в России в 2009 году. — Всемирный банк, 2009. С. 10–14.

Городской средний класс в современной России: Аналитический доклад Института социологии РАН. — 2006.

*Григорьев Л. М., Салмина А. А.* Средний класс в России: повестка дня для структурированного анализа // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2010. № 12.

Постановление Московской городской думы от 24.12.2008 N 355 «О докладе Московской городской думы «О состоянии законодательства города Москвы».

Рынок жилья: выход из кризиса. Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России. Сентябрь 2010.

Российские средние классы накануне и на пике экономического роста. — М.: Экон-Информ, 2008.

Специальное обозрение — стиль жизни среднего класса // Эксперт. 2002. № 25 (331). 1–8 июля.

*Beegley L.* Structure of Social Stratification in the United States. — 4th Edition, 2004.

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

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