

**ҚР БҒМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
ҚР МӘДЕНИЕТ МИНИСТРЛІГІ
ҚАЗАҚСТАН ӘЛЕУМЕТТАНУШЫЛАР ҚАУЫМДАСТЫҒЫ**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РК
МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РК
АССОЦИАЦИЯ СОЦИОЛОГОВ КАЗАХСТАНА**

**MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE RK
MINISTRY OF CULTURE OF THE RK
ASSOCIATION OF SOCIOLOGISTS OF KAZAKHSTAN**

**II ФОРУМ
МОЛОДЫХ СОЦИОЛОГОВ КАЗАХСТАНА**

(в рамках V Конгресса социологов Казахстана
«Стратегия «Казахстан-2050: социальное
развитие общества» и V Конгресса социологов
тюркоязычных стран «Национальные стратегии
развития тюркоязычных стран»)

**Алматы
2014**

ДОХОД И МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КАЗАХСТАНСКОГО СРЕДНЕГО КЛАССА: ОГРАНИЧЕНИЯ И ОЦЕНКИ

Д.К. Бурханова,

*Ph.D-докторант кафедры «Социологии и социальной работы»
Казахского национального университета им. аль-Фараби*

Существуют множество различных подходов для определения среднего класса. Можно попытаться определить представителей среднего класса по уровню дохода, уровню образования или по социально-профессиональным категориям. Но, в то же время, по отдельности эти подходы являются неудовлетворительными для объяснения сложной социальной совокупности как средний класс [1].

Логичным видится применение комплекса определенных критериев, связанных со способностью среднего класса выполнять обычно ассоциирующиеся с ним функции, среди которых стабилизация социально-политической ситуации, роль главного экономического «донора» в том числе, как «поставщика» высококвалифицированной рабочей силы и главного налогоплательщика, а также распространение новых социально-экономических и социокультурных практик, носителя национальной культуры и ценностей [2].

Большинство экспертов сходятся во мнении что, материальное благосостояние является важным показателем отнесения к среднему классу и для отнесения к нему, семья должна иметь определенный уровень стабильного заработка. Данный уровень в крупных городах Казахстана должен составлять от 500 до 1500 долларов США на человека, распределяясь, таким образом, на разные слои внутри самого среднего класса. *Эксперт 1: «Семьи, где среднедушевой доход составляет примерно от 1500\$, а нижняя часть среднего класса определяется доходом на душу населения от 500\$. Эти границы очень подвижны, они специфичны для каждого казахстанского региона или той или иной группы городов. Для среднего класса важен не только доход, также очень важен определенный стиль жизни, ощущение».*

Эксперты также единодушны во мнении о существовании интегральных классификаций, когда сочетание таких характеристик как доход, образование, жилищные условия, профессиональный статус и т. д. позволяет относить индивидов к определенному классу. *Эксперт 2: «Доходы, образование, социальный статус. Это общие критерии для многих стран».*

В рамках представленного подхода были выбраны следующие критерии отнесения индивидов к среднему классу:

- *уровень благосостояния*, формирующийся из наличия постоянного заработка, показателей среднемесячных душевых доходов и другие косвенные признаки (количество имеющихся товаров длительного пользования, объем сбережений). Уровень благосостояния в любых экономических условиях определяется текущими доходами в сочетании со всем комплексом материальных активов. Именно наличие постоянного стабильного заработка дает возможность индивидам ощутить стабильность и позволяет планировать будущее. Также, для отнесения индивида к среднему классу показатели среднемесячных доходов на одного члена семьи за последние 6 месяцев должны были составить более 5,3 прожиточных минимумов для г. Алматы, т. е. более 100 тыс. тенге в месяц на одного члена семьи. Эксперты подчеркивали, что главное не величина этого дохода, а постоянство, которое гарантирует сохранение имущественного и социального статуса. Также принимается во внимание и наличие косвенных признаков уровня благосостояния – наличие сбережений, самооценка материального положения семьи, наличие товаров длительного пользования. Одной из важных особенностей среднего класса является то, что представители этого класса имеют возможность накапливать определенные средства, и, они, в отличие от бедных, планируют то, как использовать накопленные средства. Вместе с тем, необходимо также отметить, что у представителей среднего класса имеются ограничения, и они не могут, в отличие от богатых, позволить себе дорогостоящие предметы роскоши. При выполнении хотя бы одного из названных критериев индивид причисляется к среднему классу по уровню благосостояния.

- *характеристики социально-профессионального статуса (критерий нефизического характера труда)*. В качестве крите-

рия для попадания в средний класс в данном подходе используется нефизический характер труда. Социально-профессиональный статус служит в классовом обществе маркером определенных структурных позиций. Это позволяет отделить структурные позиции среднего класса от позиций рабочих. Допустимы колебания профессионального статуса, но основной доход должен быть результатом профессиональной деятельности. Второстепенные источники дохода среднего класса могут быть самые разнообразные. Естественно, по социально-профессиональному статусу в средний класс включаются также самозанятые и предприниматели. Эта часть составляет традиционно выделяемый старый средний класс, обладающий собственностью на средства производства, но не использующий наемный труд в больших масштабах.

- *уровень образования* (наличие как минимум базового высшего образования). Для того, чтобы занимать специфические для него социально-профессиональные позиции, средний класс должен характеризоваться также наличием человеческого капитала, способного приносить доход. Для того чтобы замерить эту характеристику, используется критерий уровня образования, с пороговым значением «наличие базового высшего образования». Два высших образования и более высокие ступени однозначно свидетельствуют о принадлежности индивида к среднему классу.

- *уровень самоидентификации* (самооценка индивидом своего положения в обществе не ниже «среднего» в предложенной структуре). Наконец, последний критерий, который используется при выделении среднего класса – самоидентификация. В данном подходе используется самооценка индивидом своего положения в обществе, не ниже «среднего класса». Это позволяет отсеять из анализа тех, кто ощущает себя социальными аутсайдерами, следовательно – заведомо не будет соответствовать среднему классу по особенностям сознания и определяемому им поведению.

В целом суммируя подход данного исследования, то можно сказать, что он опирается на более широкое определение среднего класса. В таком случае к среднему классу мы относим тех, чьи потребности проявляются выше базовых человеческих потребностей, таких как пища и одежда и при этом имеется не-

обходимый ресурс и намерение для повышения уровня жизни благодаря умелому применению собственных знаний и навыков. Однако нужно учитывать, что, как и любая социальная группа, выделенный средний класс не является однородным. В нем можно выделить, во-первых, первый срединный слой – ядро, объединяющее типичных представителей группы, которые наиболее ярко выражают ее качественные характеристики и являющееся относительно устойчивым, но малочисленным по сравнению с другими социальным образованием. Во-вторых, его второй срединный слой, который является структурным резервом первого срединного слоя, и нижний средний слой, в котором свойства, характерные для группы, постепенно ослабляются. Также, необходимо выделить верхний слой среднего класса, и нижний класс.

Верхний слой среднего класса (1,2%) – в данный слой входят респонденты, имеющие стабильный постоянный заработок, а также среднемесячный душевой доход более 100 000 тенге, что составляет 5,3 прожиточных минимумов, обладающих базовым высшим образованием, с нефизическим характером труда, указывающих свою принадлежность в заданной структуре как – высший социальный класс. 83,3% респондентов оценивают свое материальное положение в иерархии доходов как стабильное, не имеют никаких финансовых затруднений, при желании могут позволить себе купить квартиру или дом.

Первый срединный слой (ядро) 5,2% – в этот слой вошли респонденты, обладающие всеми четырьмя критериями, определяющими средний класс, а именно наличие стабильного постоянного заработка, наличие высшего образования (минимум базового высшего), нефизический характер труда, с самоидентификацией по предложенной шкале «выше среднего» или «средний».

Второй срединный слой (структурный резерв) – 40,6%. Данный слой составляют люди близкие к первому срединному слою (ядру). Представители данного слоя обладают среднемесячным душевым доходом от 55 до 100 тыс. тенге, и косвенными критериями благосостояния близкими к среднему классу. Это люди, которые формируют резерв ядра среднего класса, и имеют потенциал в будущем стать частью полноценного среднего класса. Необходимо учитывать тот факт, что данный слой является

неоднородным. Таким образом, структурный резерв сформирован из 5 подгрупп, в которых свойства и критерии среднего класса постепенно ослабляются.

Нижний средний слой (периферия) – 34,4% в данный слой вошли респонденты обладающие среднедушевым доходом от 35 до 55 тыс.тенге, что составляет от 2 до 3 прожиточных минимумов, также обладающие другими косвенными признаками благосостояния. Данный слой также является весьма неоднородным и многочисленным. Следовательно, данный слой также поделен на несколько подгрупп по мере ослабления признаков характерных для среднего класса.

В низший класс были отнесены респонденты со среднемесячным доходом на одного члена семьи ниже 2 прожиточных минимумов – до 35 тыс. тенге, что составило 15,9% респондентов. Также, при анализе данных определился противоречивый слой «группа статусных рассогласований» – люди, обладающие высокими доходами, несоответствующими уровню образования и роду занятий – 2,7%.

По результатам ответов 12,2% респондентов отмечают что среднемесячный душевой доход в их семье составляет от 85 до 100 тыс. тенге. 9,5% отмечают что их среднемесячный душевой доход за последние 6 месяцев составил от 7 до 20 тыс.тенге, 9,1% указывают что их доход на одного члена семьи – выше 100 тыс. тенге. Учитывая высокий процент респондентов затруднившихся ответить на данный вопрос, косвенным признакам благосостояния уделялось особое внимание.

Самооценка материального положения показывает, что в целом 24,5% опрошенных респондентов могут купить основную бытовую технику, но испытывают затруднения при покупке более дорогих вещей, таких как автомобиль, чуть больше 30,7% отмечают, что только такие приобретения как квартира или загородный дом являются для них затруднительными.

В верхнем слое среднего класса 83,3% отмечают, что не имеют никаких финансовых затруднений. В первом срединном слое мнения респондентов распределились достаточно равномерно. Во втором срединном слое присутствуют все варианты самооценки, но большинство респондентов отмечают, что испыты-

тывают затруднения при покупке более дорогих вещей (автомобиль – 23,9%, квартира или дом 40,6%), при этом 16,8% отмечают, что не имеют никаких финансовых затруднений. В нижнем среднем слое возрастает количество респондентов, отмечающих, что покупка крупной бытовой техники для них затруднительна – 14,4%. В то же время, 27,5% данного слоя считают, что их средств хватает на крупную бытовую технику, при этом приобретение автомобиля для них затруднительно. 22,1% респондентов нижнего среднего слоя также отмечают, что средств хватает на все, кроме дорогих приобретений как квартира или загородный дом. В низшем классе значительно возрастает доля респондентов оценивающих свое материальное положение как затруднительное, когда покупка одежды представляет серьезную проблему – 7,8%. 31,2% отмечают что средств хватает на все кроме дорогих приобретений как квартира или загородный дом.

Наличие собственного жилья является ярким признаком уровня благосостояния. Исследование выявило, что в целом 42,5% опрошенных респондентов проживают в собственной квартире или доме, 21,6% проживают с родителями, 24,9% арендуют жилье. Подавляющее большинство представителей верхнего слоя (66,6%) и первого срединного слоя (76%) проживают в собственной отдельной квартире либо доме. Во втором срединном слое большинство также проживают в собственной квартире или доме – 53,8%, но вместе с тем возрастает доля тех, кто проживает совместно с родителями либо арендует жилье по 20,8%. В нижнем среднем слое арендуют жилье 32,9% респондентов, проживают в собственной квартире или доме – 30%. В нижнем классе 35,1% респондентов проживают в собственной квартире или доме, 27,3% арендуют жилье.

Исследование выявило что телевизоры (82,1%) и персональные компьютеры (70,3%) перестают быть «статусными» вещами в целом. Владение автомобилем может являться признаком материального благосостояния (50,3%), с учетом марки автомобиля и года выпуска. Наличие второй квартиры в городе или загородного дома является одним из ярких индикаторов принадлежности к более высокому среднему классу – 10,3% от общего числа респондентов.

Наличие сбережений также одним из ярких косвенных индикаторов материального благосостояния, так как наличие сбережений позволяет представителям среднего класса планировать дальнейшие крупные покупки и инвестиции. Проведенное исследование показывает, что 29,1% от общего числа респондентов имеют сбережения, но им не хотелось бы называть их размер, в то же время 16,7% респондентам за последние 12 месяцев не удалось ничего сберечь. В верхнем среднем слое 50% отмечают, что им удастся сберечь до 50 тысяч тенге ежемесячно, 33,3% имеют сбережения, но им не хотелось бы называть их размер. В первом срединном слое, так называемом ядре среднего класса 36% респондентов имеют сбережения, но не указывают их размер, 12% отмечают, что за последние 12 месяцев сберечь ничего не удалось. Во втором срединном слое 48,8% респондентов имеют сбережения, но либо не знают их размер (10,7%) либо не желают указывать их размер (38,1%), а 10,2% не имеют сбережений. В нижнем слое 17,4% респондентов не имеют сбережений, 24,6% имеют сбережения, но не указывают их размер. В низшем классе 33,8% не имеют сбережений, 15,6% не называют их размер.

Представители среднего класса казахстанского в большей или меньшей степени выступают в качестве массового потребителя. Таким образом, исследования, проводимые в Алматы в апреле 2013 года, показывает, что в целом, представители первого срединного слоя среднего класса Казахстана достигли определенного уровня материального благосостояния, который позволяет накапливать средства и планировать покупку товаров длительного пользования и инвестиции в человеческий. В то же время, наиболее многочисленные и неоднородные по своей структуре слои среднего класса – «Второй срединный слой» и «Нижний средний слой» сегодня еще не достигли такого уровня, и сейчас главным приоритетом для них является удовлетворение основных человеческих потребностей и инвестиции в человеческий капитал не популярны среди представителей этих слоев.

Литература

1. Бурханова Д.К. Средний класс и критерии его определения. Международный форум молодых ученых стран СНГ «Молодежь в на-

уке-2012»: сборник статей в 3-х частях. Часть I. – Алматы: «Санат», 2012. – С. 32–35.

2. Аналитический доклад Института социологии Российской академии наук «Городской средний класс в современной России» Москва, 2006. Доступен по адресу: http://www.isras.ru/analytical_report_MiddleClass_1.html?&printmode

3. Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. – М.: Институт фонда «Общественное мнение», 2002. – 285 с.

Түйін

Осы мақалада қазақстандағы орта таптың құндылықтары мен экономикалық стратегияларын анықтауға арналған зерттеудің кейбір нәтижелері ұсынылады. Осы зерттеудің барысында сауалнама және эксперттік сұхбаттар жүргізілді. Мақаланың авторлары орта тапты анықтаудың тәсілдемесін ұсына отырып, қазақстандық орта таптың ағымдағы материалдық жағдайына бағалау және талдау береді.

Резюме

В данной статье представлены некоторые результаты исследования, проведенного в марте-апреле 2013 года в г. Алматы на базе Центра социологических исследований и социального инжиниринга для определения ценностей и экономических стратегий среднего класса в Казахстане. В рамках исследования были проведены анкетирование и экспертные интервью. Авторы разрабатывают подход для определения среднего класса, также в статье приводятся оценка и анализ текущего материального состояния казахстанского среднего класса.

Summary

This article presents some results of a sociological research conducted in April 2013 with the support of the Centre of Sociological Research and Social Engineering in Almaty, Kazakhstan in order to determine the values and economic strategies of Kazakhstan middle class. Within the research a survey and expert interviews were conducted. The authors developed an approach to allocate the middle class of Kazakhstan; also in this article authors provided the evaluation and analysis of the current state of Kazakhstan middle class.