

© 2023

Алексей Шлихтер

кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук
(г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: shlihter.alexey@yandex.ru)

СРЕДНИЙ КЛАСС В США И РОССИИ: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ, СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ, ПРОБЛЕМЫ НА РЫНКЕ ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

В статье подлежит оценке комплекс определяющих средний класс параметров, отличающих его от других социальных групп. Дается анализ состояния среднего класса в США и России, который может быть для нашей страны полезным, так как позволяет в полной мере оценить его разноплановую значимость, с одной стороны, и, с другой, его уязвимость ввиду санкций, структурных изменений на рынке труда, цифровизации и экспорта рабочих мест в другие страны. Рассматриваются возможности и ограничения социального лифта. Специальный раздел посвящен демонстрации сравнительных показателей между чернокожими и белыми домохозяйствами в Соединенных Штатах в плане достигнутых результатов социальной мобильности, имея в виду в т.ч. успехи в ведении бизнеса, получении образования и занятости на рынке труда.

Ключевые слова: средний класс, «белые воротнички», «синие воротнички», поляризация по доходам, трансформация рынка труда, проницаемость социальных границ, «эффект липкого пола», «эффект липкого потолка», человеческий капитал.

DOI: 10.31857/S020736760029184-1

К настоящему времени вопросы, касающиеся как структурных трансформаций, происходящих внутри среднего класса, так и его будущего, привлекают повышенное внимание во многих странах мира: на разных площадках ведутся дискуссии, происходит интенсивный обмен информацией через сеть сайтов и семинаров. Эти вопросы обсуждаются также в России и США ввиду ухудшения благосостояния его средней страты (ядра), что вызывает беспокойство не только у экспертного сообщества, но и у глав государств. Вопросы оживления среднего класса и повышения его расовой инклюзивности нашли отражение в повестке избирательной кампании Джо Байдена, в ходе которой он заявил, выступая в апреле 2021 г. на объединенной сессии палат Конгресса США: «Настало время развивать экономику снизу вверх, процветание исходит не от богатых, а от образованного среднего класса» [1. Р. 1–2].

Для России приоритетной задачей в процессе ее перехода к экономике с сильной рыночной составляющей является наличие стабильного среднего класса, который на сегодня пока еще остается малочисленным и несформированным, представляя собой неустойчивое образование. Официально принятая в России идеология рыночной экономики требует наличия полноценного

и креативного среднего класса. При этом важно учитывать, что средний класс отличается ответственностью, рациональностью и продуктивностью — качествами, которые соответствуют современной экономике. Входящие в его состав группы стабилизируют общество, находятся на стороне его эволюционного развития, поддерживают экономические и социальные реформы; в культуре средний класс разделяет традиционные ценности и укрепляет высокие социальные нормы.

Изучение состояния среднего класса на примерах США и РФ позволяет оценить его разноплановую значимость, с одной стороны, и уязвимость, с другой. В социологических изданиях различаются следующие подходы к определению среднего класса: 1) объективный — на основе уровня материального благосостояния; 2) ресурсный, определяемый по признаку социально-профессионального статуса; 3) субъективный, подразумевающий самоотнесение лиц и домохозяйств к среднему классу. Его внутренняя структура задается тремя осями: наличие/отсутствие высшего образования, профессиональный статус и культурный капитал. В зависимости от места на этих осях выделились три образующие этот класс главные подклассы, или страты¹. В составе высшей страты среднего класса США — профессионалы, обладающие самостоятельностью в работе, законодатели, высокооплачиваемые юристы, ученые, врачи высшей квалификации, менеджеры деловых корпораций, руководители и профессиональные трейдеры.

Ядро среднего класса образуют чиновники среднего звена госуправления, владельцы малых и средних фирм; нанятые через агентства менеджеры для выполнения краткосрочных заданий; маркетологи, инженеры, бухгалтеры; работающие в режиме фриланса архитекторы, дизайнеры, внештатные консультанты, ИТ-специалисты, инвестиционные брокеры, сотрудники муниципальных больниц, дипломированные медицинские сестры и др. Низшую страту образуют младшие специалисты, закончившие двухгодичные общественные или технические колледжи, этнически разнородный обслуживающий персонал торговых сетей, больниц, школ и детских садов, водители и разнорабочие. Самой многочисленной категорией низшей страты являются работники ресторанов быстрого питания и розничной торговли.

Чтобы соответствовать стандартам жизни высшей страты среднего класса, его периферийным группам часто недостает ресурсов, что приводит к росту закредитованности. У представителей этой страты контроль над своим стату-

¹ Состав среднего класса неоднороден, в нем может быть два, три, четыре и больше подклассов. Распространенной является модель с тремя подклассами: *upper middle class* (высший средний класс); *middle middle class* (ядро среднего класса); *lower middle class* (низший средний класс). Структура среднего класса меняется на фоне экономических спадов и подъемов. В США в процессе перехода от индустриальной к информационной экономике, преобладания в ее составе сферы услуг, низких темпов роста и дрейфа к рецессии изменились численность и экономический статус среднеклассовых групп.

сом является слабым, планирование своего будущего представляется маловероятным, в отличие от занимающих более высокую ступень социальной лестницы представителей среднего класса, которые не имеют задолженности по кредитным картам и располагают достаточными средствами, чтобы продолжить дорогостоящее обучение в магистратуре (изучая бизнес, менеджмент, право или медицину), регулярно пользоваться банковскими услугами, а получаемые доходы инвестировать в ценные бумаги, приобретать недвижимость и прочие дорогостоящие товары.

Рост числа профессионалов со второй половины XX в., собственно, и определил трансформацию “старого среднего класса” в “новый средний класс” с соответствующим появлением нового определения его сущностной характеристики: высокий уровень образования и профессиональная принадлежность. В XX в. профессионалы стали обладать несомненным влиянием и весом в условиях невиданного роста предпринимательства во всем мире, что объясняет неослабевающий теоретический и практический интерес к среднему классу в зарубежной и отечественной социологии.

В США после Второй мировой войны получила популярность теория стратификации Макса Вебера, представленная многоступенчатой лестницей непрерывных градаций, где место человека определяется не производственными факторами, а уровнем дохода, образования и наличием культурного капитала. Такой взгляд разделяется и рядом сотрудников Института социологии РАН, применяющими принцип многомерной стратификации и учет собственности, профессиональных статусов, образовательных характеристик и ресурсов, то есть разнообразных типов активов, принадлежащих конкретным домохозяйствам.

Американский профессор Э. Фрейдсон ключевыми признаками среднего класса считает профессионализм и форму социальной организации, альтернативную бюрократии и обладающую автономией в принятии технических решений и организации алгоритма работ. Автор полагает, что высокообразованные работники предоставляют обществу важные услуги и могут сами организовывать и обеспечивать контроль своей работы без вмешательства государства. Также является популярной точка зрения, что институты, которые поддерживают профессионализм в мире, слишком полезны как для капитала, так и для государства, чтобы ими можно было пренебрегать [2. Р. 29]. Однако, позиции профессионалов (“белых воротничков”) на рынке труда становятся неустойчивыми, о чем мы будем говорить ниже.

Ослабление позиций на рынке труда “белых воротничков” на фоне роста спроса на “синих воротничков”. Многие годы работники умственного труда, занятые в сферах программирования, бухгалтерского учета, менеджмента, других сферах профессиональной деятельности, обладали большими возможностями на рынке труда, чем “синеворотничковая” рабочая сила. Однако текущие события свидетельствуют об обратном. Один из самых серьезных вызовов, с которым

сталкиваются “белые воротнички” в США — это сокращение приема на работу. Тогда как СМИ пестрят заголовками о трудностях “беловоротничковых” работников в поисках работы, многие предприятия испытывают нехватку “синих воротничков” для заполнения открытых вакансий². “Белым воротничкам”, получившим высшее образование, становится все труднее найти новую работу, и они сталкиваются с большей нестабильностью в работе, чем “синие воротнички”. По данным *Wall Street Journal*, в отличие от периода “Великой отставки” (Great Resignation, Big Quit), “белые воротнички” проходят длительные собеседования, не получают обратной связи и им все труднее получить новую возможность. Только за январь 2023 г. найм “белых воротничков” в США сократился на 23% [3. Р. 1].

По данным Бюро статистики труда, количество вакансий сократилось почти на 500 тыс. с конца 2022 года. Только в технологическом секторе были уволены почти 198 тыс. работников. Так, ведущая в области облачных вычислений компания Amazon отказалась от услуг 18 тыс. сотрудников, еще свыше двух десятков американских технологических компаний заявили о намерении уволить до 10% сотрудников. Американская пресса пишет о возможных грядущих увольнениях и в Microsoft, которые могут затронуть до 5% 200-тысячного штата компании. Найм работников умственного труда или “класса ноутбуков” замедлился, в то время как рабочих мест для низкооплачиваемых работников остается множество, особенно в сфере досуга и гостиничного бизнеса [3. Р. 4].

Сокращения найма “белых воротничков” коснулись не только высокотехнологического сектора — спрос на них упал в финансовом секторе, маркетинге и секторе профессиональных бизнес-услуг. По информации Indeed In, поисковой Интернет-службы для соискателей, размещающей объявления о работе, число открытых вакансий в США в 2023 г. упало в банковском секторе более чем на 40%, в секторе страхования — на 18% [5. Р. 1]. На 20% выросло количество сообщений пользователей Linked In со словами “уволен”, и в последние шесть месяцев ежедневно можно было видеть во многих американских городах множество людей с баннером *Open to Work* (Готов приступить к работе) [3. Р. 1].

Объясняя причины увольнений, директора рекрутинговых фирм указывают на утрату компаниями уверенности в среднесрочных позитивных перспективах из-за дрейфа американской экономики в рецессию. В условиях массовых увольнений представители “белых воротничков” соглашаются на менее качественные и низкооплачиваемые рабочие места, не обеспеченные гарантиями занятости и социальной защиты, что усугубляет неравенство и без того усилившееся под воздействием

² В США до 70% вакансий остаются незаполненными на предприятиях розничной и оптовой торговли, около 55% — в сфере промышленного производства и 45% — в индустрии отдыха и гостеприимства. As White-Collar Resilience Faces Test in 2023. By S.Chaney Cambon. The Wall Street Journal. Jan. 8. 2023. URL: <https://www.wsj.com/articles/as-white-collar-layoffs-rise-blue-collar-resilience-faces-test-in-2023-11673132989>.

пандемии COVID-19. Согласно данным, доля работников сферы профессиональных и деловых услуг, добровольно увольняющихся с работы, упала до 2,9% в марте 2023 г. по сравнению с 3,6% годом раньше [6. Р. 2].

В США долговременным фактором сокращений приема на работу специалистов с высшим образованием явился перенос производства товаров и рабочих мест в Китай и другие страны, обернувшийся потерями миллионов рабочих мест и банкротством десятков тысяч малых и средних компаний, которые не выдержали конкуренции с производителями аналогичной продукции в Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, где работники имеют на порядок меньшую оплату труда³. В настоящее время всплеск банкротств американских малых предприятий превысил уровни, невиданные с 2020 года. Согласно прогнозам экспертов, ситуация может ухудшиться по мере того, как на рынке кредитования начнут проявляться волновые эффекты банковских банкротств. Количество заявлений о банкротстве в 2023 г. значительно превысило самый высокий показатель, зарегистрированный на ранних стадиях пандемии COVID-19⁴.

На положение с занятостью немалое влияние оказывают роботизированные системы, которые сегодня замещают собой такие профессии, как административная поддержка офисов, юриспруденция, производство и поставка аппаратного и программного обеспечения, финансовые операции, управление продажами — и это далеко не полный список. В 2023 г. руководство IBM, крупнейшего в мире производителя и поставщика программного обеспечения, уволило многих работников или приостановило их прием на работу, посчитав искусственный интеллект (ИИ) способным справиться со многими их задачами. В США примерно $\frac{2}{3}$ имеющихся рабочих мест подвержены той или иной степени автоматизации, и генеративный ИИ способен заменить до одной четверти текущей работы [7. Р. 1].

Нельзя не отметить, что увольнение специалистов способно наносить ощутимый финансовый ущерб и подрывать репутацию и бренд компании. Д. Рей, бывший советник Конгресса США по науке, говоря о наносящих ущерб компаниям последствиях увольнения сотрудников, обращает внимание на потерю клиентов, ухудшение бренда и на крупные финансовые потери — от 10 до 20 пп.

³ Ускорение процессу банкротств придает рост процентных ставок и инфляции. В первой половине 2023 г. в США количество заявок на банкротство выросло по сравнению с предыдущим годом на 68%. ФРС повысила ключевую процентную ставку до целевого диапазона 5–5,25% после 10 повышений подряд, что делает заимствования более дорогими как для компаний, так и для домохозяйств. Why White-Collar Workers Are Losing Out in the Job market. By Jack Kelly. Forbes, May 22. 2023. P. 1. URL: <https://www.forbes.com/sites/jackkelly/2023/05/22/why-white-collar-workers-are-losing-out-in-the-job-market/?sh=33bd30732980/>.

⁴ Четырехнедельная скользящая средняя для частных заявок в конце февраля 2023 г. была на 73% выше, чем в июне 2020 г. По данным American Bankruptcy Institute, в феврале 2023 г. ежемесячное количество заявлений о банкротстве превысило 31 тысячу, что на 18 пп. больше аналогичных заявлений, зарегистрированных в феврале 2022 г. Administrative Office of the U.S. Courts, Wash.(D.C) 31 April 2023. P. 12. URL: <https://www.forbes.com/sites/jackkelly/2023/05/22/why-white-collar-workers-are-losing-out-in-the-job-market/?sh=33bd30732980/>.

годового дохода компании. [8. Р. 1–2]. Кроме прочего, подготовка новичка может стоить компании десятки часов обучения, активной адаптации и инкультурации (выработки навыков и норм поведения), прежде чем его участие в работе начнет приносить ощутимую пользу. Усугубляющийся рост издержек в форме потерянного времени происходит также в случае, если вакансии долго остаются незаполненными.

В России, как и в США, наблюдается сокращение спроса на непроизводственный персонал и повышенная востребованность “синих воротничков” и нижней страты “белых воротничков”, хотя вызывающие этот спрос факторы имеют в РФ отличительные особенности. С 2022 года на незаполненность востребованных рабочих вакансий в России оказали влияние санкции со стороны западных стран, демографическая яма 1990-х гг. (превышение смертности над рождаемостью), мобилизация и уход трудоспособных людей на контрактную службу, релокация сотрудников за рубеж, снижение количества мигрантов и ориентация рынка труда на импортозамещение. В итоге на рынке труда России зафиксирован кадровый голод⁵.

Структура спроса на российском рынке труда неоднородна. Больше всего работодатели заинтересованы в привлечении линейного персонала (курьеры, продавцы, специалисты колл-центров), а также представителей рабочих профессий. Спрос на них имеется у российских производителей автотранспортных средств, электрооборудования (самолеты, вагоны, суда), а также компьютеров, электроники и оптических изделий. В топ востребованных профессий в России входят: сварщики, электрики, токари, младший медперсонал, работники ЖКХ. Наблюдается также повышенный спрос на инженеров по строительству наземных транспортных путей, на рабочих в топливно-энергетической отрасли, профессионалов в сферах ритейла, банков и девелопмента. Последние три отрасли находятся на уровне кадровой уязвимости на протяжении 2023 года⁶. На рекрутинговом портале размещено в 2,8 раза больше вакансий в реальном секторе экономики, чем в 2022 г. — в сумме это 74% от всех вакансий; ещё 16% — это предложения для “белых воротничков” (маркетологи, бухгалтеря, юристы и др.); 10% — вакансии для ИТ-специалистов⁷.

Помимо дефицита рабочих специальностей, в России наблюдается нехватка “беловоротничковых” специалистов в некоторых отраслях — таких, как информационные технологии, инженерия, наука и медицина. Этот дефицит связан

⁵ Синие воротнички-ваш выход! Ситуация на рынке труда в России. Москва, 30 марта 2023. URL: <https://dzen.ru/a/ZCV0OU2Lwi5O5bri>.

⁶ Во втором и третьем квартале 2023 г. согласно индексу кадровой уязвимости (ИКУ) ее испытывали почти все отрасли российской промышленности. По данным экспертов ВШЭ, более всего на нехватку квалифицированных кадров жалуются автопром, производители электрооборудования и нефтепродуктов. См.: Эксперты ВШЭ назвали отрасли с наибольшей кадровой уязвимостью. См: РБК.10 августа 2023. URL: <https://www.rbc.ru/economics/10/08/2023/64d376d79a79479371da267b>.

⁷ РБК.10 августа 2023. URL: <https://www.rbc.ru/economics/10/08/2023/64d376d79a79479371da267b>.

как с низким уровнем качества образования в некоторых регионах страны, так и с оттоком многих молодых специалистов за границу. В перечне других трудностей найма в РФ выделяется высокая текучесть кадров, что для любой компании означает необходимость постоянного рекрутмента со всеми сопутствующими процедурами: привлечение соискателей, отсеивание нерелевантных, собеседования и подготовка документов. Это могут позволить себе компании с большими ресурсами.

Позиции “беловоротничковых” работников на рынке труда иллюстрирует представленный ниже рисунок, который отражает расчеты динамики вакансий и резюме за период 2021–2023 гг. Из рисунка видно, что по итогам I кв. 2023 г. в сравнении с I кв. 2022 г. в России наблюдается увеличение открытых вакансий и рост зарплат.



Рис. 1. Белые воротнички: динамика вакансий и резюме 2021–2023 гг., средние зарплаты в вакансиях.

Источник: В. Терентьев. Люди в цифрах. Рынок труда. Начало 2023. Рекрутинговый сервис Head Hunter (hh.ru) URL: <https://rigf.ru/docs/terentyev.pdf?ysclid=lpuwih35d2406254231>.

В критериях оценки принадлежности к среднему классу в США и России много совпадений: наличие высшего образования, личного транспорта, стабильная и перспективная работа [9. Р. 1–2]. В каждой из стран ключевым критерием принадлежности к нему является доход, границы которого в 2023 г. в РФ установлены в диапазоне 75–125% медианной заработной платы, а наивысший процент среднеклассовых домохозяйств по признаку дохода локализован в Ямало-Ненецком автономном округе – 46,6%; за ним идут Магаданская область (37,1%), Чукотский автономный округ (33,1%) и Югра (28,5%); на пятой позиции – Сахалинская область с 27,1%; Юг Тюменской области – на 15-м месте

с 15,8%. Москва занимает в рейтинге восьмую позицию, а Санкт-Петербург — десятую. В двух столицах более 20% всех семей относятся к среднему классу. Несмотря на то что два крупнейших города уступают по доле среднего класса регионам-лидерам, в абсолютном выражении численность таких семей опережает численность всех остальных. В столице, где медианная зарплата в 2023 г. составила 66100 рублей, обеспеченными считаются граждане, зарабатывающие свыше 82600 рублей в месяц⁸.

В американском штате Алабама доход домохозяйства среднего класса из 3 человек находится в диапазоне от 44351 до 132392 долл., а в Коннектикуте — от 68170 до 203492 долл. в год. Учитывая неодинаковую стоимость жизни в разных регионах США, годовой доход семьи, считающийся необходимым для образа жизни среднего класса, равен 85 тыс. долл. на Востоке, 60 тыс. долл. на Среднем Западе и 70 тыс. долл. на Юге страны. Американское домохозяйство из трех человек будет считаться среднеклассовым с доходом от $\frac{2}{3}$ медианного до его удвоения (от 52 тыс. до 156 тыс. долл. в год) [10. Р. 3].

Взгляды экономистов на региональное неравенство, влияющее на разную величину доходов среднеклассовых домохозяйств, отталкиваются от двух несовпадающих типов моделей экономического роста: неоклассических и кумулятивных. Для первого типа важнее всего производственные функции региона, а не пространственный фактор; кумулятивисты, напротив, на первое место ставят пространственный аспект, в их моделях главную роль играют не корпорации и предприятия, а очаги и полюса роста. К кумулятивным теориям относится “новая экономическая география” (НЭГ), отвечающая на вопрос: каким образом формируется ситуация территориальных диспропорций в экономическом развитии⁹.

В США наблюдается расовое и этническое разнообразие среднего класса. Вместе с тем, в благосостоянии белых и чернокожих среднеклассовых американских домохозяйств сохраняется разрыв, обусловленный разной динамикой и неодинаковыми стартовыми позициями. В 2020 г. афроамериканцы составляли 14,2% в населении, однако, доля принадлежащих им малых и средних

⁸ В 15 регионах РФ доля среднего класса менее 5%, а в четырех регионах она не превышает 3%. Последние четыре строки рейтинга занимают республики Северного Кавказа, где традиционно достаточно большой состав семей и невысокие зарплаты, что не позволяет относить их к среднему классу. В последнюю десятку попали: Калмыкия с долей 3,5%, Ивановская область с долей 3,9% и Алтайский край (3,9%). Регионы-лидеры по численности среднего класса. РИА Рейтинг, июль 2023 г. С. 1–3. URL: <https://riarating.ru/infografika/20230724/630245952.htm>.

⁹ Основоположник НЭГ П. Кругман, американский экономико-географ, разделяет силы, влияющие на рост городов и регионов, на факторы “первой природы” (естественные преимущества: природные ресурсы, рельеф, климат и географическое положение) и факторы “второй природы” (человеческий капитал, общественные институты, инфраструктура и территориальная организация производства). А.Н. Пилясов. Новая экономическая география (НЭГ) и ее потенциал для изучения размещения производительных сил России // Региональные исследования. 2011. №1 (31). С. 3–31.

фирм равнялась около 2,5%. Валовой доход принадлежащих чернокожим владельцам фирм в 2020 г. составил 141,1 млрд долл. — на 11 пп. больше, чем в 2017 г., благодаря им было взято на работу 1,321 млн человек и создано 48 549 новых рабочих мест, что добавило дополнительно 1,7 млрд долл. совокупной заработной платы [11. Р. 1–3].

За более чем полувековой период процесс расслоения среднего класса США по доходам протекает разновекторно — с увеличением числа домохозяйств в верхнем квинтиле наблюдается вымывание части ядра среднего класса и ее переход в нижний квинтиль. В 2022 г. средние доходы верхних 20% домохозяйств в 7,3 раза превышали средние доходы 20% низкодходных домохозяйств (по сравнению с 6,3 раза в 1970 г.) [12. Р. 2]. Изменения происходят и в структуре распределения агрегированного дохода. В 1960–1970-е гг. доля взрослых из состава среднего класса США равнялась $\frac{2}{3}$ численности лиц трудоспособного возраста с совокупной долей в 61% полученных заработков в национальном доходе; к настоящему времени доля среднеклассовых работников упала до 50%, а объем полученных ими заработков по отношению к национальному доходу составил 43% [13. Р. 1]. В апреле 2022 г. 80% принадлежащих ядру среднего класса респондентов пожаловались, что теперь им труднее поддерживать стандартный уровень жизни, чем 10 лет назад [14. Р. 2].

В США неравенство по доходам выше, чем в целом ряде входящих в ОЭСР стран. Дисбаланс в сфере их распределения отчетливо наблюдается в крупных американских компаниях: получаемый среднеклассовыми работниками доходы растут намного медленнее его роста у руководящего звена за счет административной ренты и финансовых активов. По оценкам The Economic Policy Institute, зарплата генерального директора возросла на 1322% с 1978 г. по 2021 г., тогда как компенсация рядовым работникам только на 18% [13. Р. 2].

По западным стандартам образа жизни средний класс России пока что находится в отстающих: средний уровень национального имущества на взрослого россиянина почти в 4 раза ниже, чем в США [9. Р. 2]. В нашей стране средний класс классифицируется по четырем основным стратам: низшие, бедные, малообеспеченные и среднеобеспеченные — тот самый средний класс, который составляет по разным оценкам от 12 до 34% трудоспособных граждан, имеющих свободный бюджет (то, что остается после всех выплат и затрат для достаточно высокого качества жизни). По итогам Всероссийского мониторинга финансового поведения населения за период с 2019 по 2021 гг., выявлена следующая картина: 17,7% домохозяйств имели все признаки бедности; 45,7% имели два таких признака; 32,6% были близки к среднему классу и только 4,1% домохозяйств относились к устойчивому среднему классу. В последние годы рост численности среднего класса замедлился из-за экономических проблем, вызванных санкциями. И хотя правительство РФ приняло ряд мер, которые уменьшили падение реальных доходов населения в 2022 г., их снижения не удалось избежать.

Если рассматривать трансформации внутри среднего класса через призму рынка труда, то можно видеть распространение в США, России и странах ЕС нестабильных и нестандартных форм занятости, расположенных в длинной цепочке контрактов и субподрядов и не подпадающих под действие трудового законодательства, что создает риски для “беловоротничковых” работников с точки зрения устойчивости заработков. В США таким трудом заняты от 40 до 45% лиц трудоспособного возраста, и он не предполагает наличие медицинской страховки, бонусов и оплачиваемого отпуска. Во многих случаях эти люди вынуждены соглашаться работать неполный рабочий день. В 2022 г. в таком режиме трудились 26,05 млн американцев — больше, чем в 1990 г., когда таковых было зарегистрировано 20,13 млн человек [15. Р. 3].

В России к вышеозначенной категории работников относятся: а) не имеющие трудовых договоров; б) имеющие договора до одного года; вовлеченные в сезонную и эпизодическую занятость; рабочие места с неполной занятостью [16. С. 1–2]. Данный сегмент общества представляет собой социально-трудо-вую общность, в составе которой лица самых разных сфер деятельности и специальностей: от дизайнеров и журналистов до косметологов и таксистов. У всех представителей этой общности разные доходы, социальный статус и возможности. Объединяет их то, что они сами обеспечивают свою занятость. По данным Росстата, в неформальном секторе экономики (без контракта) работает более 21% населения. Группа занятых на временной работе в России насчитывает до 30% трудоспособного населения — она не обладает социальными правами и у них нет оплачиваемого отпуска. Забота о получении образования и о повышении квалификации становится их личным делом.

Это дополняется тем, что у временных работников практически отсутствуют возможности профессионального роста и карьеры, а временная занятость становится постоянно действующей величиной. Еще одна группа в РФ, состоящая из занятых неполный рабочий день (до 10–15% трудоспособного населения), попадает в ситуации различных ограничений, что вынуждает ее представителей прибегать к смене прежней и поиску новой работы. Имеется категория самозанятых, насчитывающая 7 млн при 72 млн россиян трудоспособного возраста (1/10 рынка труда) [17. С. 1]. Особую категорию образуют фрилансеры, которых нанимают на конкретные проекты для выполнения поставленных задач по краткосрочному договору или даже без него, и заказчики платят им за конечный результат, а не за количество затраченных часов. Фрилансер не принадлежит ни к одной бизнес-структуре, выполняет работу сам или совместно с коллегами, и по сути занимается обычной предпринимательской деятельностью за одним исключением: он не нанимает сотрудников и не пользуется присвоенной прибавочной стоимостью.

Возможности и границы социального лифта. В данном разделе рассмотрению подлежит мобильность между поколениями, когда за точку отсчета берется социальное положение родителей, а за точку назначения — положение детей.

По показателю межпоколенной мобильности измеряется то, в каком направлении и насколько далеко дети продвинулись по социальной лестнице по отношению к уровню, достигнутому родителями. По данным организации *Opportunity Insights* (ОИ), на протяжении 1940–1980-х годов в США наблюдалось сужение проницаемости социальных границ. В опубликованном экономистами Гарвардского и Калифорнийского университетов докладе ОИ “Угасающая американская мечта” (*Fading American Dream*) в интервале за 40 лет помещены сравнительные расчеты доходов детей в возрасте 30 лет (скорректированные на инфляцию) с доходами их родителей в возрасте 30 лет, показывающие снижение показателей мобильности с 90% для детей, родившихся в 1940 г., до 50% для детей, родившихся в 1980 г. [18. Р. 1–2]. С тех пор доля молодых представителей трудоспособного населения, зарабатывающих больше своих родителей, существенно не увеличилась. Несмотря на рост американской экономики в 1990-е годы эффектом “липкого пола” оказались охвачены 77% малообеспеченных семей, тогда как наиболее обеспеченные удержались в верхней страте (эффект “липкого потолка”) [19. Р. 65]. Такой застой в мобильности между поколениями вызван не столько замедлением темпов экономического роста, сколько неравномерным распределением общественного пирога. Рост ВВП без изменения способа его распределения незначительно влияет на показатели мобильности. Мало что изменилось в этом смысле и в период с 1994 по 2018 гг.¹⁰

Мобильность между поколениями варьирует в зависимости от региона. Так, в Сан-Хосе (Калифорния) вероятность того, что ребенок из семьи, находящейся в нижнем квинтиле по доходам, может достичь верхнего квинтиля равна 12,9%, а в Роли (Северная Каролина) всего 4,4%. Подобный дисбаланс отражает разницу в уровне экономического развития и в образовательных учреждениях между регионами. По итогам исследований, проведенных Институтом Брукингса в Вашингтоне, мобильность между поколениями выше там, где ниже неравенство в доходах, является благоприятным климат и экономический ландшафт, стабильны внутрисемейные отношения, лучше развита система образования [20. Р. 1–2].

В России масштабы восходящей и нисходящей мобильности выше, чем в среднем по странам-членам ОЭСР, что тормозит формирование устойчивого и полноценного среднего класса. Среди населения нисходящая мобильность доминирует над восходящей, и ее масштабы достаточно велики, охватывая

¹⁰ За отмеченный период преимущества были у детей, чьи родители имели высокооплачиваемую работу: 50% таких детей устроились на работу по профессиям, набравшим по 100-балльной шкале от 76 баллов и выше, в то время как 50% детей, чьи родители занимали низкоранговые рабочие места, трудились в профессиях, набравших не выше 28 баллов, что свидетельствует об имеющихся для них препятствиях на треке восходящей мобильности. The Fading American Dream: Trends in Absolute Income Mobility Since 1940. Annual Social and Economic Supplement PUMS). By R.Chetty, N.Hendren, D.Grusky and others. Pew Research Center. Dec.2016, Wash. D.C). URL: <https://www.pewresearch.org/65425d2e-ee7c-45ff-9eb7-3a67dd ef5763>.

около четверти населения. По оценкам экспертов Университета НИУ ВШЭ, в последние годы 41,8% населения трудоспособного возраста сохранили свои доходные позиции, 29,4% перешли на более высокие ступени по доходам, а 28,8% — опустились вниз по доходам [21. С. 67].

Заключение. В заключение отметим, что многие десятилетия XX в. в США среднеклассовые работники, будучи носителями специальных профессиональных знаний и занимая особое положение на рынке труда и в обществе, обладали большим престижем, чем профессиональные группы рабочих (“синие воротнички”). Благодаря тому что знания деловых операций внутри конкретной фирмы составляли основную квалификацию многих групп “белых воротничков”, накопление этих знаний давало им более надежную гарантию занятости, чем работникам физического труда, особенно на ранних стадиях индустриализации. Но даже в эпоху постиндустриализма офис никогда не становился местом климата “найми и уволь”. Поскольку многие должности “белых воротничков” были интегрированы в дифференцированные бюрократические иерархии, и возможности для них никогда не исчезали полностью, в США определенные профессии “белых воротничков” продолжают пользоваться привилегиями, включая оплачиваемый отпуск, продолжение выплаты заработной платы в случае болезни, пенсионные схемы компании и т. д. С другой стороны, в течение XX в. происходил процесс постепенного сужения и даже стирания различий между “синими воротничками” и ядром “белых воротничков”. Это ядро в значительной степени превращается в статистическую фикцию из-за огромного разнообразия должностей и профессий. На нынешнюю нестабильность нынешнего положения среднего класса влияет комплекс факторов: курс на форсирование деиндустриализации (США), пандемия коронавируса (США, РФ), сокращение доли затрат на труд в доходах бизнеса (США), рост долгов по потребительским кредитам (США, РФ), снижение нормы сбережения, подорожание жилья и его аренды, удорожание стоимости образования и медицинских услуг, замедленный рост производительного сектора экономики широкое внедрение в компаниях роботизированных систем (США). В итоге средний класс оказался между двумя противоположно заряженными полюсами — стабильного благополучия и шаткого социального статуса. Одна его часть не только закрепляется в верхней страте, но и улучшает свой социальный статус, другая же все заметней срачивается с низшими стратами, пополняя “новый рабочий класс”.

Литература

1. Biden's Proposals Aim to Give Sturdier Support to the Middle Class. By P.Cohen. The New York Times, May 2, 2021. URL: <https://www.nytimes.com/2021/05/02/business/economy/middle-class-biden-economy.html> (accessed: 17.07.2022).
2. Neo-Weberianism and the Professions. By Saks M. University of Suffolk, United Kingdom. 2022. URL: <https://www.google.ru/search?newwindow=1&q=Neo-Weberian+Ism+and+the+>

- Professions. By + Says + M. University + of + Suffolk, + United + Kingdom & spell = 1 & sa = X & ved = 2ahUKEwjrkYWYvMqAAxXPIxAIHU2kA-sQBSgAegQIC-BAB & biw = 982 & bih = 427 & dpr = 1.38 (accessed: 10.03.2023).
3. Why White-Collar Workers are Losing out in the Job market. By Jack Kelly. Forbes, May 22, 2023 URL: <https://www.forbes.com/sites/jackkelly/2023/05/22/why-white-collar-workers-are-losing-out-in-the-job-market/?sh=4a8122ad2980> (accessed: 10.04.2023).
 4. Decline of white-collar workers is making more room for others. The Washington Post, Febr. 24. 2023. URL: https://www.washingtonpost.com/business/2023/04/17/decline-of-white-collar-workers-is-making-more-room-for-others/361d77f2-dd11-11ed-a78e-9a7c2418b00c_story.html (accessed: 11.03.2023).
 5. Bankruptcy filings surge in first half of 2023 in USA, Epiq says. Reuters, 7 July 2023. P. 1 URL: <https://www.reuters.com/legal/bankruptcy-filings-surge-first-half-2023-us-epiq-2023-07-03/> (accessed: 12.08.2023).
 6. Unemployed Americans Find Job Searches Take Longer as Labor Market Cools. The Wall Street Journal, January 21. 2023. URL: https://www.wsj.com/articles/unemployed-americans-find-job-searches-take-longer-as-labor-market-cools-11674248887?mod=article_inline (accessed: 14.08.2023).
 7. Why White-Collar Workers are Losing out in the Job market. By Jack Kelly. Forbes, May 22. 2023. URL: <https://www.forbes.com/sites/jackkelly/2023/02/24/theres-a-white-collar-richcession-while-blue-collar-and-frontline-workers-see-wage-growth-and-more-job-opportunities/?sh=20b382d55caa> (accessed: 10.07.2023).
 8. The real cost of employee disengagement. By Don Rheem. ForbesBook, August 5, 2022. Available at: <https://books.forbes.com/author-articles/the-real-cost-of-employee-disengagement> (accessed: 10.09.2023).
 9. Comparison of life in the USA and Russia in 2023. Visa Sam.ru., 21.07.2023 URL: [//visasam.ru/emigration/vybor/zhizn-v-rossii-i-ssha.html](https://visasam.ru/emigration/vybor/zhizn-v-rossii-i-ssha.html) (accessed: 10.08.2023).
 10. What Income Level is considered Middle Class in Your state. By Gabrielle Olya. Banking, March 5. 2023. URL: <https://www.gobankingrates.com/money/economy/what-is-middle-class-in-us/> (accessed: 10.04.2023).
 11. Who is driving Black business? Findings from the latest black-owned business data. By A.M.Perry, M.Donoghue, H.Stevens. Wash. (D.C.), May 24. 2023. URL: <https://www.brookings.edu/research/who-is-driving-black-business-growth-insights-from-the-latest-data-on-black-owned-businesses/> (accessed : 01.06.2023).
 12. Pew Research Center analysis of the Current Population Survey. Wash. (D.C.), 2022. P. 1. Annual Social and Economic Supplement. URL: <https://www.pewresearch-org.translate.google/fact-tank/2022/04/20/how-the-american-middle-class-has-changed-in-the-past-five-decades/> (accessed : 12.10.2022).
 13. Gallup News, Wash. (D.C.) April 19. 2022. URL: <https://news.gallup.com/poll/392708/middle-class-identification-steady.aspx> (accessed : 12.07.2022).
 14. The Hamilton Project. Black and white wealth gap made black households more vulnerable. By K. Mackintosh, E. Moss, C. Brody, Median Net Worth by Race / Ethnicity, 1989–2019. Brookings Institute. Dakota State University, Dec. 8, 2020. Available at: <https://www.hamiltonproject>.
 15. RGRU. Экономика. 18.07.2023. Available at: <https://rg.ru/2023/07/18/k-nam-prishel-prekariat.html?ysclid=ll0zj5ealx543788066> (accessed : 15.08.2023).
 16. Прекариат: становление нового класса / Коллективная монография под ред. Ж.Т.Тощенко. Центр социального прогнозирования Москва. 2020. С. 76–78,
 17. The Fiding American Dream: Trends in Absolute Income Mobility Since 1940. Annual Social and Economic Supplement (PUMS). By R.Chetty, N.Hendren, D.Grusky and others. Pew

- Research Center. Dec. 2016. Wash. (D.C). URL: <https://www.pewresearch.org/65425d2e-ee7c-45ff-9eb7-3a67ddef5763> (accessed :15.03.2020).
18. *Faux J.* The Global Class War. How America's Bipartisan Elite Lost Our Future — and What It Will Take to Win It Back. N. Y. 2006. P. 65. URL: https://www.epi.org/publication/books_global_class_war/ (accessed :12.03.2020).
 19. The American Dream in crisis: Helping low-wage workers move up to better. By E/Krebs, M/Es-cobary. Brookings. June 14.2021. URL: <https://www.brookings.edu/articles/the-american-dream-in-crisis-helping-low-wage-workers-move-up-to-better-jobs/> (accessed :12.01.2022).
 20. *О.В. Ворон, С.В. Мареева, Е.Д. Слободенюк, В.А. Аникин.* Представления россиян о доходном неравенстве: влияет ли на них социальная мобильность? Научный дайджест НЦМУ ЦМИЧП, № 4 (9) Высшая школа экономики. Национальный исследовательский университет. 2022. С. 67. URL: [https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1693035657&tld=ru&lang=ru&name=Human_Capital_NCMU_Digest_9_Social_Mobil.Perceptions_of_Inequality_2022.pdf&text=\(accessed :12.03.2023\)](https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1693035657&tld=ru&lang=ru&name=Human_Capital_NCMU_Digest_9_Social_Mobil.Perceptions_of_Inequality_2022.pdf&text=(accessed :12.03.2023)).
 21. Russia's Middle Class: Between a Sticky Floor and Sticky Ceiling. By S.Mareeva, E.Slobodenyuk. HSE University's Centre for Stratification Studies. Moscow. 2020. URL: <https://www.hse.ru/en/news/research/418767957.html> (accessed :13.04.2021.)

Alexey Shlikhter (e-mail: shlihter.alexey@yandex.ru)

Ph.D. in History, Leading Researcher,

Institute of World Economy and International Relations (RAS),

(Moscow, Russian Federation)

THE MIDDLE CLASS IN THE US AND RUSSIA: DISTINCTIVE FEATURES, STRUCTURAL CHANGES, PROBLEMS IN THE LABOUR MARKET AND SOCIAL MOBILITY

The author examines a set of parameters that are characteristic of the middle class and distinguish it from other social groups. An analysis of the current state of the middle class in the USA and Russia is given, allowing us to assess both its multifaceted importance and its vulnerability due to sanctions, structural changes in the labor market, digitalization and exporting jobs to other countries. Particular attention is paid to the comparison of black and white households in the United States in terms of results achieved in social mobility, including success in doing business, getting an education and finding employment in the labor market.

Keywords: middle class, white-collar workers, blue-collar workers, income polarization, labor market transformation, narrowing of the permeability of social boundaries, sticky floor effect, sticky ceiling effect, human capital.

DOI: 10.31857/S020736760029184-1