

Центр управления благосостоянием
Московской школы управления СКОЛКОВО

«Портрет владельца капитала в России 2020»

Что думают россияне о благосостоянии
и о богатых людях

БЛАГОДАРНОСТИ

Мы выражаем благодарность за уделенное время, ценные консультации в работе над публикацией нашим партнерам:



Московской школе управления СКОЛКОВО в лице:

Рубена Варданяна, партнера-учредителя, заместителя председателя Международного попечительского совета Московской школы управления СКОЛКОВО и председателя экспертного совета Центра управления благосостоянием и филантропии Московской школы управления СКОЛКОВО

Андрея Шаронова, президента Московской школы управления СКОЛКОВО



Банку UBS в лице:

Ильи Соларева, главы подразделения по управлению частным капиталом в России банка UBS

Екатерины Леманн, управляющего директора в UBS Switzerland AG, руководителя подразделения по управлению частным капиталом и работе с семейными офисами в России и СНГ



Phoenix Advisors в лице:

Алексея Станкевича, управляющего директора Phoenix Advisors

АВТОРЫ ИССЛЕДОВАНИЯ:

Проект реализован экспертами Центра управления благосостоянием и филантропии СКОЛКОВО:
Дмитрий Агеев, Мария Давыдова, Иван Климов

Среди прочих банк UBS удостоен наград в следующих номинациях:

«Лучшие услуги private banking», Euromoney Private Banking Survey 2021

«Следующее поколение», Euromoney Private Banking Survey 2021

«Внедрение инновационных или развивающихся технологий», Euromoney Private Banking Survey 2021

Оглавление

К ЧИТАТЕЛЯМ	2
ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	4
РЕЗЮМЕ	8
ОТНОШЕНИЕ РОССИЯН К БОГАТСТВУ	10
СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ	18
«ОБЩЕСТВО» ИЛИ «КАСТА»?	26
ЛЕКСИКОН БОГАТСТВА	31
ПОЛЬЗА ДЛЯ ОБЩЕСТВА	36
ПЕРСОНОСФЕРА	43
ПРИМЕР ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ	52

К читателям

В предыдущем исследовании мы предположили, что в общественном и публичном пространстве будут появляться новые и разнообразные ролевые модели предпринимателей и новые «формулы успеха» — в противовес образам конца 90-х — начала 2000-х. Второй этап работы фокусировался на вопросе, как общество воспринимает «богатых людей», как относится к владельцам капитала.

Исследование в целом подтвердило исходные предположения. Наши соотечественники действительно наблюдают появление большого числа новых имен, фигур и моделей поведения. Однако отношение к ним остается преимущественно негативным по целому ряду причин и немаловажную роль здесь играют ценностная дистанция и разрывы в социальной коммуникации.

Какие это могут быть ценности — тема отдельного, большого и обстоятельного разговора. Мы можем предположить, что важнейшей из них может стать ответственность (этому посвящен целый раздел текущего исследования). Ее не следует понимать как сугубо индивидуальное качество. Ответственность — это призыв, на который человек считает себя обязанным ответить. Это тот инструмент взаимодействия между человеком и обществом, который должен выйти за узкие рамки исключительно юридических или деловых отношений. Именно ответственность может стать основанием модели нового типа ценностно-ориентиро-

ванного действия для следующего поколения российских владельцев капитала.

В разные эпохи субъект ответственности в общенациональном масштабе формировался из представителей разных общественных слоев и страт. Однако в его основе всегда лежало пересечение двух трендов — развитие экономической базы существования страны и общества, а также создание социальной базы для развития и решения актуальных задач.

Так возникают и поле для реализации амбиций, и сфера практического приложения ценностей, и основа для существования страны в целом. Именно поэтому главной из функций такого «субъекта ответственности» во все исторические периоды становятся разработка и запуск механизмов взаимодействия различных групп и слоев общества, их общей сопряженности. То есть это задача формирования «общественной ткани» поверх, между, а иногда и вопреки силе тех границ и барьеров, которые воздвигаются эпохой, ее экономическими, социальными и политическими институтами.

Мы предлагаем воспринимать публикуемые сегодня материалы исследования как начало разговора о том, насколько возможен и важен для владельцев частного капитала в России путь к ответственности за диалог с гражданами страны, за масштабные изменения в обществе и государстве, и о том, каким может быть этот путь.

Алексей Анищенко

Директор Центра управления
благополучием и филантропии
бизнес-школы SKOLKOVO

Описание исследования

Проект реализуется Центром управления благосостоянием и филантропии SKOLKOVO.

Источник данных текущего этапа исследования - опрос населения России по онлайн-панели Tiburon с 5 по 15 октября 2020 г.

Всего было опрошено 1555 человек, представляющих 49 регионов России. Социально-демографическая структура выборки выровнена по данным Росстата РФ.

Для возможности сопоставлять ответы жителей российских регионов и жителей Санкт-Петербурга и Москвы в обеих столицах были дополнительно опрошены 223 человека (115 и 108 соответственно).

На предыдущем этапе исследования **«Что рассказывают о владельцах капитала? Транслируемый образ** мы анализировали публичные интервью владельцев капитала, статьи, которые позволили нам сформировать типологию их ролевых моделей - как выстраивают свою публичную идентичность.

С материалами работы можно ознакомиться по qr-коду:



Темы первого этапа исследования затрагивали несколько сюжетов:

- Отношение к бизнесу: описание стратегий тех, кто является владельцем, кто сам управляет своей компанией, кто предпочитает инвестиционные стратегии;
- Отношение к инновациям: кто предпочитает показывать себя консерватором, кто – новатором, а кто рассказывает о своем опыте постепенных преобразований и трансформации бизнеса;
- «Я-концепция»: самоопределение владельцев капитала, представле-

ния о своей функции и своей миссии в обществе;

- Смена поколений: как позиционируют себя преемники и «селфмейдеры» новой генерации.

Следующий логичный шаг - посмотреть, как это «совокупное послание» воспринимается российским обществом. Какие содержательные компоненты образа «богатых людей» присутствуют в восприятии россиян и какими оценками и эмоциональными реакциями они характеризуются?

У нас было несколько исходных **гипотез**, которые структурировали темы нашего исследования:

- Владельцы капитала воспринимаются в качестве важной части общества, определяющей его развитие;
- Владельцы капитала наделяются ответственностью и воспринимаются в качестве драйвера развития страны;
- В обществе сформировано негативное отношение к благосостоянию, россияне сомневаются в легитимности его происхождения;
- В представлении людей крупный капитал в России неразрывно связан с доступом к власти;
- Миллионеры не оказывают достаточной помощи обществу и стране в целом;
- Россияне видят и ценят филантропическую активность «богатых людей»;
- Нынешняя когорта «богатых людей» представляется закрытой социальной группой, изолированной от проникновения в нее тех, кто не имеет выгодных стартовых условий;
- «Богатые люди» в представлении россиян могут служить примером с точки зрения этики и ценностей. Некоторые из этих ценностей, а также ряд личностных и профессиональных качеств воспринимаются россиянами положительно и служат источником для положительной оценки группы.



Третий этап исследования будет посвящен разговору с самими владельцами капитала. Здесь важно будет понять, что они думают о себе и как воспринимают отношение россиян к «своей» социальной группе.

Такая последовательность тем и исследовательских подходов объединена общей идеей. Выход на историческую сцену «второго поколения» актуализирует вопрос – какова роль богатых людей в обществе? Как на этот вопрос отвечают разные вовлеченные и заинтересованные участники? Сохранится или изменится наследие 90-х? Возможно, наши намерения несколько идеалистичны. И все же мы считаем важным поддержать разговор о назревших изменениях, об их энергии и механике, а также о субъектах этих изменений.

Foresight: Что произойдет со страной, если в обществе изменится отношение к богатым людям?

Ограничения исследования

Прежде чем знакомить читателей с данными, следует обозначить ряд особенностей проведенного исследования, методо-

логии и использованного инструментария.

1. Онлайн-опросы становятся довольно распространенной формой социальных, маркетинговых и бизнес-исследований. Ведь проникновение Интернета оказывается довольно глубоким и дает возможность проводить общенациональные исследования. Тем более, если выровнять параметры выборочной совокупности по параметрам, используемым для построения репрезентативных общероссийских выборок. При этом использование онлайн-панелей имеет ряд ограничений. Например, исследователям трудно оценить характеристики репрезентативности самой исходной онлайн-панели на момент проведения их собственных работ. Кроме того, этот подход не дает возможности построить вероятностную выборку, оценить уровень покрытия и достоверно рассчитать ошибку выборки.

2. Перед началом исследования мы понимали, что ответы россиян будут сильно зависеть от используемого тезауруса. Участникам опроса было предложено объяснить своими словами смысл некоторых слов и словосочетаний: «владелец капитала», «миллионер», «состоятельный человек» и «олигарх». В качестве обобщающего понятия мы решили использовать выражение «богатые люди». Разработка анкеты и пилотаж вопросов позволили предположить, что это словосочетание воспринимается не только в качестве «зонтичного», обобщающего и наиболее нейтрального. Апробация инструментария проходила в форме «когнитивного интервью» – систематического расспрашивания о понимании слов и формулировок, способах поиска и формирования ответного суждения. Тем не менее, в рамках исследования понятие «богатые люди» остается менее проработанным по сравнению с другими понятиями, размещенными в анкете для обсуждения с респондентами.

3. Участникам опроса было предложено считать «богатыми» людей, чье состояние оценивается не менее 1 миллиона долларов. Тем не менее, еще Вивьен Зелизер в книге «Социальное значение денег» показала, что отношение людей к деньгам отнюдь не определяется только лишь числовыми свойствами и возможными арифметическими действиями. Многие исследования показывают, что людям довольно сложно представить себе какую-нибудь значительную сумму денег, трудно осознать все финансовые и социальные послед-

ствия, которые влечёт за собой обладание большими деньгами, и уж тем более трудно соотнести столь четко заданный критерий с конкретными людьми, которых СМИ или

молва позиционирует как «богатых». Эффективность и способы понимания сформулированного нами пояснения еще предстоит изучить.

1
Они
нужны?

Легитимность богатства
Откуда у них деньги?
Честно заработанные?
Важная часть общества?

2
Каста
избранных?

Группа закрытая и непонятная
Достижимо ли богатство?

3
Как их
называть?

«Олигарх»
«Миллионер»
«Владелец капитала»
«Состоятельный человек»

4
Какая от них
польза?

Развитие страны
Вклад в регионы
Отношения с властью
Филантропия

5
Кто is who?

Герои и антигерои
Заслуги
Претензии
Необходимые качества

6
Брать ли
пример?

Этика и ценности
Ответственность
Интерес и информация
Базовые ценности: россияне vs HNWI



Резюме

1. При всех претензиях и неприязни россиян к крупным бизнесменам и богатым людям 62% опрошенных хочет, чтобы они в принципе были в нашей стране. Они должны стать другими. Потому что деятельность нынешних заставляет сомневаться в легитимности богатства: респонденты остро реагируют на несправедливость распределения общественного благосостояния (83%) и считают, что невозможно стать миллиардером честным образом, не воруя и не нарушая закона (66%).

2. В представлении россиян чаще всего богатым можно стать, работая в финансовом секторе, на госслужбе или занимаясь добычей и продажей полезных ископаемых.

3. Социальная (по аналогии с «дистанцией власти») оказывается большой. Опрошенные уверены, что пробиться в нынешнюю экономическую элиту практически нереально. Две трети (63%) сомневаются, что «богатым может стать любой человек» в нашей стране. Большинство (73%) считает владельцев крупных капиталов «кастой избранных», живущей непонятной жизнью и по непонятным правилам (67%).

4. Россияне, рассчитывающие добиваться успеха собственными силами (27%), в целом чаще остальных демонстрируют положительное отношение к богатым. Но даже среди них преобладает скепсис в суждениях об имеющихся возможностях достижения успеха и распространен негатив в оценках богатых соотечественников (53% и 43% от численности группы).

5. Оценки и отношение определяются словами и понятиями, которые используются в разговоре. «Олигарх» тесно связан с образом «вора, преступника» и человека, «близкого к власти». «Владелец капитала» – это инвестор, владеющий активами, или бизнесмен, хозяин своего дела.

6. «Состоятельный человек» и «миллионер» находятся в оппозиции к концепту «олигарх». В них очень сильна связь с образом селфмейдера, человека, «добившегося успеха самостоятельно» (54% и 32% соответственно). С этими же понятиями оказывается связан и самый большой «репертуар занятий», приносящих деньги. Это бизнесмен, топ-менеджер, политик, популярная личность. Здесь «олигархические» ассоциации не играют существенной роли.

7. Россияне не видят сколь-либо заметного и, главное, положительного влия-

ния богатых людей на развитие экономики страны (58%). В их отношениях с властью практически все предполагают существование корыстного умысла и коррупцию (93%). И даже в вопросе о филантропии доминируют представления о прагматичных, корыстных мотивах этого рода деятельности: формирование положительной репутации (71%), стремление создать привлекательный имидж компании (41%) или исполнить требования властей (29%).

8. Опрошенные назвали более 500 имен и фамилий богатых людей, к которым они относятся положительно, и примерно 100 человек, которых воспринимают негативно. Это означает, что образы позитивного и «правильного» поведения довольно распространены, но достаточно разрозненны и слабы. Основным источником хорошего отношения – сочетание двух ценностей: «заботы о людях» и «ответственности за страну» (37%). Второй тип аргументов – профессиональные достижения: 35% россиян нравится умение ставить высокие цели и самостоятельно добиваться успеха.

9. Для значительной доли наших соотечественников сам образ деятельности «богатых людей» содержит множество положительных коннотаций. Безусловная доминанта – интеллект, знания, образованность (52%). Однако весь позитивный потенциал умений и качеств искажается их «неправильными ценностями». Ценностная дистанция видна в суждениях 30% опрошенных.

10. Богатые люди, по мнению большинства россиян, не могут служить источником позитивных примеров, ценностей, этического отношения к жизни и обществу. Три четверти опрошенных (72%) считают, что этика и ценности «богатых людей» не заслуживают признания и уважения.

11. Ценности «богатых людей» и россиян в целом имеют разные доминанты. У первых отчетливо выражены Самоутверждение (ориентация на достижение, эгоизм, на «власть» и «богатство») и Открытость изменениям (поиск нового, готовность экспериментировать, принятие риска, гедонизм). Для вторых приоритетны ценности Сохранения: консерватизм, сохранение ресурсов и «забота об окружении» – о людях, социальной среде и о природе. Такую комбинацию можно описать как стремление к «коллективной безопасности».

Отношение россиян к богатству

NB · К богатым людям россияне относятся плохо, но считают, что нашей стране они нужны.

Более половины опрошенных относятся к «богатым людям» негативно. Россияне сомневаются в легитимности богатства: они остро реагируют на несправедливость распределения общественного благосостояния (83%) и считают, что невозможно стать миллиардером честным образом, не воруя и не нарушая закона (66%).

Опрошенные разделились во мнении, можно ли считать «богатых людей» важной частью нашего общества – 57% полагают, что нельзя; 43% считают, что можно.

Тем не менее, несмотря на все претензии и неприязнь к нынешним владельцам капитала, почти две трети соотечественников (61%) хотят, чтобы богатые люди все-таки были в нашей стране.

Раз так, то, по всей видимости, они должны быть другими.

61% хотят, чтобы в нашем обществе были богатые люди

«Я не знаю, как я к ним отношусь. Пятнадцать лет назад злость была. А сейчас... Наверное, качество зависти поменялось. Безысходная она стала какая-то. Но есть и белая, к тем, кто все-таки смог бизнес построить и подняться...»

Когда разговариваешь с людьми разных судеб и профессий об их жизни и планах, порой встречаются удивительно образные слова, как, например, в этом рассуждении краснодарского фермера¹.

Отношение к богатым людям и к богатству в фоновом режиме постоянно присутствует в настроениях россиян. Когда «опросные фабрики» изучают проблемы и опасения, на первом месте оказывается «рост социальной несправедливости и неравенства между людьми» (68% опрошенных)².

Если речь заходит о налогах, оказывается, что самый распространенный аргумент в пользу прогрессивного налогообложения – «богатые должны платить больше» (25% опрошенных)³.

В целом же отношение россиян к богатству и богатым людям оказывается довольно неоднозначным. Это демонстрируют данные исследования, проведенного командой Центра управления благосостоянием и филантропии бизнес-школы SKOLKOVO в октябре 2020 г.



¹ Исследование – социологическая экспедиция Ильи Штейнберга, 2020 г.

² ВЦИОМ, Общероссийский опрос населения, ноябрь 2019 г. <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9999>

³ ФОМ, Общероссийский опрос населения, 25–27 сентября 2020 г. N=1000 <https://fom.ru/Ekonomika/14476>

Общее отношение

Участникам нашего исследования (WTC SKOLKOVO) предложили набор высказываний, затрагивающих самые разные установки и аспекты их отношения к «богатым людям», и просили оценить степень согласия или несогласия с ними по шкале от 1 до 10 (Рис.1).

При этом для начала респондентам было предложено в целом оценить свое отношение к «богатым людям».

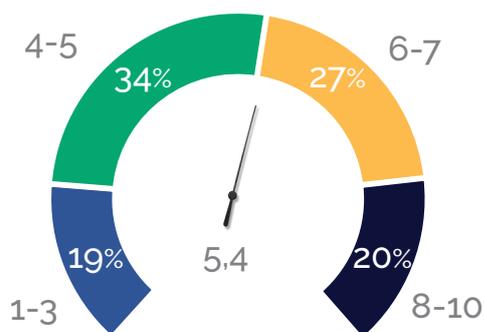
Полученные данные позволяют говорить, что более половины россиян относятся к ним либо резко, либо умеренно негативно (19% и 35% соответственно).

Тем не менее свое позитивное отношение выразило ненамного меньшее число опрошенных: умеренные оценки дали 27% россиян, безусловно положительные – 20%.

Таким образом, общее отношение к богатым людям можно оценить как «умеренно негативное». Тем не менее более полную информацию можно получить по другим сюжетам исследования, где мы разбираем общее отношение на несколько составляющих частей:

- представления о легитимности богатства;
- суждения о проистекающих от богатства пользе и вреде для страны;
- восприятие собственных возможностей «стать богатыми».

Рисунок 1. Оцените по 10-балльной шкале, как Вы в целом относитесь к «богатым людям» в нашей стране, где 1 – негативно, 10 – позитивно?



Легитимность богатства

Легитимность – это особый род установок и верований, которые «оправдывают» доминирующее положение того или иного субъекта, а также признают систему отношений, в которой оказались все участники, в качестве целесообразной с точки зрения общего блага и соответствующей представлениям о «должном» и «справедливом». С этой точки зрения ситуация с российскими владельцами капитала выглядит не лучшим образом:

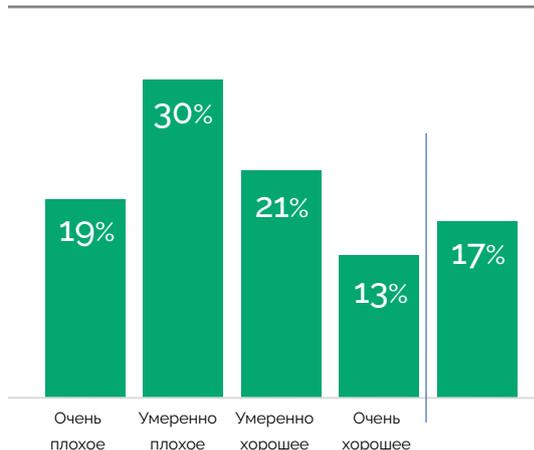
Представления о «дистрибутивной праведливости» (распределении богатства в обществе) – явно не на стороне владельцев капитала.

Подавляющее большинство опрошенных (83%) считают, что богатство и благосостояние в нашей стране распределены несправедливо. Противоположной точки зрения придерживаются лишь 2% наших соотечественников, и еще 15% затруднились с ответом (Рис. 2). И даже то, что молодежь реже выбирает негативные оценки, чем пожилые люди, не отменяет факта устойчивого консенсуса по этому вопросу⁴.

Тем не менее именно это обстоятельство позволяет увидеть четыре основные категории людей:

Первая категория включает в себя тех, кто остро переживает несправедливость распределения богатства и настроен в отношении богатых людей резко негативно. Таковых в нашей выборке пятая часть (19%)⁵.

Рисунок 2. Каково отношение к «богатым людям» россиян, считающих распределение богатства в России несправедливым (их 83%)
% в целом от числа всех опрошенных



Вторая категория (13%) – это те, кто также видит несправедливость, но при этом относится к владельцам капитала безусловно положительно.

Две промежуточные категории – это аудитория, настроенная умеренно хорошо (30%) и умеренно плохо (21%). Общее у них, подчеркнем, – это уверенность в несправедливом распределении богатства в обществе.

Приведенные данные позволяют говорить о том, что «дистрибутивная несправедливость» лишь отчасти предопределяет оценку и отношение людей к той части общества, которая и олицетворяет собой суть проблемы. Имеются и другие факторы, влияющие на отношение к богатым людям. Попробуем разобраться с ними.

⁴ Приведена доля групп в выборке, т.е. указана численность от всех опрошенных.

⁵ В группе 18-25 лет о несправедливости говорят 73%, а среди старшей возрастной группы от 56-65 лет - 92%.

Откуда родом капитал у «богатых людей»?

Есть три приоритетные «денежные» сферы, внутри которых чаще всего «рождаются» миллиардеры (Рис. 3):

- финансы (67%)
- гос. управление и органы власти (64%)
- добыча полезных ископаемых (56%).

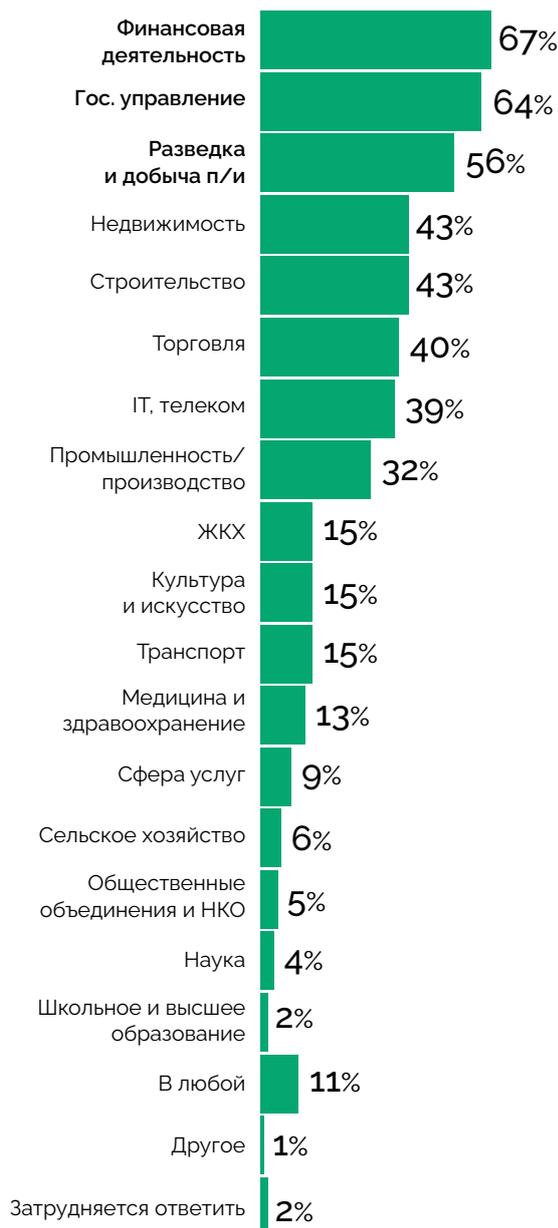
Вторым эшелонem следуют недвижимость, строительство, торговля, сектор ИТ и промышленное производство.

На приведенные данные интересно взглянуть не только и не столько с точки зрения представлений людей о структуре российской экономики и значимости различных ее сегментов, а скорее в категориях идентичности: какие дополнительные характеристики приписывают россияне «богатству» некоторых своих соотечественников.

Мы можем предполагать, что то самое «качество зависти», об изменении которого от злости к безысходности и «белой зависти» говорил краснодарский фермер, в немалой степени определяется перспективностью, а также «элитностью» или «демократичностью» тех или иных секторов экономики. Сельское хозяйство, увы, находится в конце списка...

Рисунок 3. В каких отраслях экономики нашей страны чаще всего можно найти «богатых людей»?

% от числа всех опрошенных
Возможно выбрать несколько ответов



Стать богатым и остаться честным

Одним из базовых убеждений, которое не теряет своей значимости на протяжении нескольких последних десятилетий, остается уверенность россиян, что «богатство в России можно заработать только нечестным и незаконным путем».

Безусловно согласны с этим утверждением 43% респондентов, тогда как не согласились только 12% участников опроса. Умеренное согласие или умеренное несогласие выразили в равной степени 23% и 22% опрошенных. Получается, что две трети россиян с той или иной степенью категоричности ассоциируют обладание богатством с нарушением этических норм и законов совести. Без этого выбиться на верхушку экономической пирамиды невозможно.

И здесь данные показывают однозначную закономерность: позитивное или негативное отношение к богатым людям напрямую зависит от представлений о возможностях честно заработать свой достаток.

Для графика (Рис. 4) мы взяли четыре группы респондентов, выделенные по их отношению к богатым людям, и определили в каждой из них долю крайне полярных оценок по вопросу: может или не может богатство быть добыто честным образом. Данные показывают тесную взаимосвязь двух характеристик.

Наиболее любопытным, на наш взгляд, оказывается самый верхний фрагмент.

В группе тех, кто относится к «богатым людям» очень хорошо, практически равное соотношение уверенных в возможности честного и нечестного происхождения богатства.

Похоже, что позитивное отношение к владельцам капитала не является «идеалистическим», оно сложное, комплексное, соединяет в себе признание как негативных, так и позитивных обстоятельств, связанных с богатством.

Рисунок 4. Оцените по 10-балльной шкале степень своего согласия с утверждением: «Богатство в России можно заработать только нечестным и незаконным путем»



Отношение к «богатым людям»:



Представлены данные TOP-3 (оценки 8, 9, 10) и BOTTOM-3 (оценки 1, 2, 3). Промежуточные позиции, в которых согласие или несогласие с тезисом было умеренным (4-7), на графике не приведены.

Быть или не быть?

Среди вопросов анкеты было два утверждения, с которыми предлагалось согласиться или не согласиться. Суждения отличались окраской (они были «зеркальными» друг к другу) и степенью категоричности. Первое из них позволяет оценить легитимность богатства и признание важности существования «богатых людей» в обществе – «Богатые люди» являются важной частью нашего общества» (Рис. 5). Более половины опрошенных не согласились с этим утверждением – 24% категорически и еще 33% – умеренно (суммарно 57%).

Сторонников противоположной точки зрения тоже немало: твердо считают их «важной частью общества» 19%, чуть менее уверенно соглашаются с этим еще 24% (суммарно 43%). Признание значимости богатых людей для общества оперирует по большей части категориями, связанными с восприятием реально сложившихся обстоятельств.

Но другим вопросом мы постарались оценить желательность или нежелательность самой этой ситуации: «Мне бы хотелось, чтобы «богатых людей» вовсе не было в нашем обществе» (Рис. 6). И здесь нас ожидал сюрприз: соотношение «сторонников» и «противников» оказалось иным – согласились с утверждением 38%, высказали несогласие – 62%.

В результате мы можем не просто говорить о неоднозначном отношении к «богатым людям», а оценить доли людей, несущих определенные установки (Рис. 7) – «принципиальные сторонники», «скептические сторонники», «противники-реалисты», «последовательные противники».

«Принципиальные сторонники» – это те, кто признает важность «богатых людей» для нашего общества и вполне естественно считает, что они нужны и должны быть. «Скептические сторонники» также не против присутствия владельцев капитала в нашей жизни, но сильно сомневаются, что они являются важной частью общества.

«Последовательные противники» не только не признают значимости «богатых людей», но и не видят их в своем «идеальном мире».

«Противники-реалисты» также хотели бы обойтись без богатства, неравенства и всего сопутствующего негатива, однако констатируют, что это важные реалии нашего времени.

Рисунок 5. Оцените по 10-балльной шкале степень своего согласия с утверждениями: «Богатые люди являются важной частью нашего общества»



Рисунок 6. «Мне бы хотелось, чтобы «богатых людей» вовсе не было в нашем обществе»



Рисунок 7. Типология опрошенных: Признают важность/неважность для общества & желаемая ситуация – жить с/ без «богатых людей»
% от числа всех опрошенных



Получается, что ни у одной из групп опрошенных нет решительного перевеса. При этом стоит обратить внимание на группы умеренных противников и умеренных сторонников. Именно их позиция означает, что сегодняшняя экономическая элита заставляет россиян сомневаться в целесообразности ее существования в нынешнем качестве. Очевиден запрос: следующее поколение «богатых людей» должно стать другим.

Важно учитывать, что само стремление к богатству оказывается довольно распространенной и в целом признаваемой и позитивной установкой.

Судя по данным ФОМа, больше половины сограждан – 52% – хотели бы стать богатыми людьми (среди аудитории до 30 лет таковых подавляющее большинство – 71%)⁶. То есть «богатство» в представлении россиян не окрашено однозначно в черный цвет. Да, тема богатства опутана сетями негатива, но не стоит «психологизировать» ситуацию, искать объяснение только лишь в установках, стереотипах и психологии людей.

Данные нашего исследования показывают, что россияне вполне тонко и адекватно воспринимают структуру сегодняшнего социума и существующие механизмы успеха.

Одним из значимых факторов, влияющих на отношение наших соотечественников к богатству и богатым людям, оказывается оценка того, насколько достижимым является это самое «богатство», насколько успех в этом деле зависит от собственных усилий человека. Смотрим данные.



⁶ Кертман Г.Л. Отношение к богатству в России: очевидности и парадоксы. ФОМ. 19 февраля 2015, <https://fom.ru/blogs/12057>

Социальное самочувствие

NB · От более благополучных россиян стоило бы ожидать позитивного отношения к владельцам капитала. Но не менее половины от их числа относятся к богатым людям негативно

По сравнению с 2004 годом россияне стали острее переживать разрыв между «должным» и «реальным». Оценка уровня «сегодняшнего» благополучия сместилась вниз, тогда как уровень притязаний относительно уровня своего будущего благополучия остался на прежнем уровне.

Воспринимаемое несоответствие закономерно приводит респондентов к мысли о несправедливости сложившейся ситуации. Тем более что установки людей понемногу смещаются в сторону уверенности в своих силах и готовности действовать для изменения своего материального положения.

Установки в отношении «богатых людей» оказываются связанными с уверенностью в собственных силах и надеждами на будущее. Те, кто считает, что изменение их материального благополучия не зависит от собственных усилий, склонны относиться к владельцам капитала негативно. И наоборот, надеющиеся только на себя чаще выказывают позитивное отношение.

Не чувствуют ответственности за происходящее в стране 45% опрошенных

Образ владельца капитала сильно зависит от жизненного опыта, образа мысли и социального статуса того, кто говорит, кто формулирует суждения. Поэтому важно дать обобщенное представление о россиянах, участвовавших в опросе. По своим социально-демографическим характеристикам наши респонденты повторяют структуру тех выборок, которыми пользуются исследователи для общероссийских опросов населения (см. раздел Методология).

Однако мы исходно предполагали, что на позитивные или негативные суждения о богатых людях будет оказывать влияние такой фактор, как объем доступных социальных ресурсов. Например, Е.Б. Галицкий и Е.Г. Галицкая разработали типологию россиян по этому основанию⁷.

На одном ее полюсе оказываются высокоресурсные респонденты, обладающие не только хорошим материальным положением, но и достаточно большим объемом социальных ресурсов – образованием, профессиональным статусом, должностью, стабильной занятостью, выгодным местом жительства и т.д.

На другом конце типологии – низкоресурсные респонденты, чьи возможности доступа к социальным и экономическим ресурсам по тем или иным причинам оказываются низкими. Исследования коллег показывают, что высокоресурсные и низкоресурсные россияне очень часто имеют разные взгляды на одни и те же события и проблемы. Отношение к богатым людям – именно та тема, где понимание этих различий оказывается важным.



Для нашего исследования мы решили построить обобщающий индикатор – Индекс относительной депривации. Его описание идет в следующих двух параграфах. А здесь важно отметить, что Индекс тесно связан с характеристиками высоко- и низкоресурсных групп, хотя содержательно он оказывается более бедным по сравнению с описанной типологией.

⁷ Подробное описание – в проекте ФОМОГРАФ: <https://fomograph.fom.ru>

Благополучные и неблагополучные

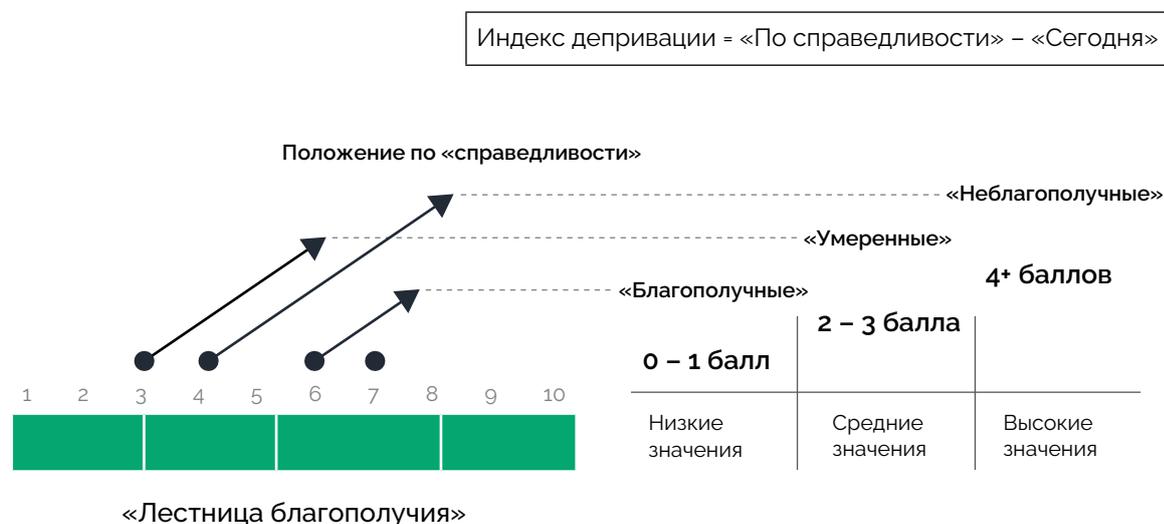
Социолог Сэмюэль Стауффер описал феномен, названный им «относительной депривацией»: люди начинают негативно оценивать свою текущую ситуацию и уровень благополучия. Это происходит не потому, что жизнь вокруг плохая, а потому, что люди перестают видеть пути и возможности что-то изменить, теряют веру в себя и свои силы. Этот феномен Стауффер назвал «относительной депривацией».

Это степень рассогласованности между представлениями о своем социальном статусе и доступных возможностях и ожиданиями от будущего, оценками, насколько вероятно добиться желаемых улучшений. Иногда может казаться, что речь идет о субъективной склонности завидовать или переживать несбыточность мечтаний.

Действительно, серьезное несоответствие между «реальным» и «должным» закономерно приводит человека к мысли о несправедливости обнаруженных несоответствий. Социологический смысл концепции несколько иной. За этими оценками стоят социальная ситуация и жизненный опыт отдельного индивида, удачно или с трудом справляющегося с трудностями в реалиях сегодняшнего дня⁸.

В рамках текущего исследования мы выделили три группы респондентов с разной величиной Индекса депривации (Рис. 8). В основе индекса лежит методика «социальный термометр».

Рисунок 8. Типология респондентов по Индексу относительной депривации



⁸ Разумеется, это сугубо субъективно, безотносительно к реальному положению дел. Т. Гарр и Дж. Девис, изучавшие вклад относительной депривации в уровень протестных настроений, полагают, что он может быть связан с ощущаемым или ожидаемым темпом социальных изменений. Притязания растут, и возможности тоже, но последние критически отстают или замедляются; это «ситуация утраченных надежд».

Социальный термометр

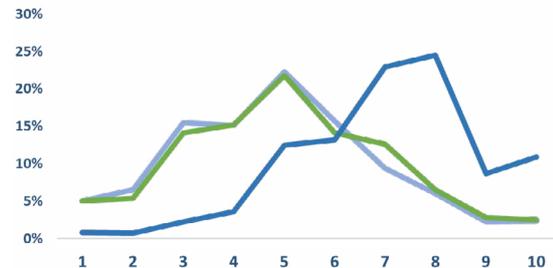
Респондентам было предложено ответить на три вопроса. Если представить себе лестницу, где на первой ступеньке находятся те, чей доход оценивается как очень низкий, а на десятой – те, у кого он очень высок, куда Вы поместите себя на сегодняшний день? А где Вы находились пять лет назад? На какое место Вы хотели бы рассчитывать, что считаете подходящим для себя, справедливым? Для сравнения мы взяли данные ФОМ 2004 года, где были использованы те же вопросы (Рис. 9). Что видно из этого сопоставления?

- В 2004 году почти треть россиян выбирала «шестую ступеньку». В 2020 на ней «остались» только 16%. Локальный максимум сместился на ступеньку ниже, на «5».
- Отвечая о «справедливой» позиции, в 2004 году россияне относительно равномерно выбирали от 6-й до 10-й ступеньки (по 14–16%) с максимумом в точке 8 (22%). В 2020 году притязания практически не изменились, разве что чуть больше подсобрались в районе 7-й и 8-й ступеней (23 и 25% соответственно).
- Различий между «сегодня» и «пять лет назад» в 2020 году практически нет. В 2004 году «социальный термометр» ее тоже практически не обнаружил. Люди не ощущают динамики своего благополучия

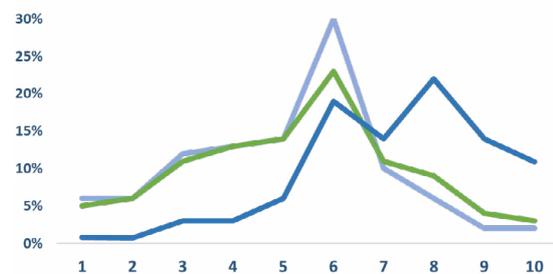
Вывод: ощущаемое несоответствие между своим сегодняшним положением и притязаниями за шестнадцать лет стало чувствоваться сильнее, при том что динамика («пять лет назад» и «сейчас») не ощущалась ни в 2004, ни сейчас, в 2020.

Рисунок 9. Социальный термометр

СКОЛКОВО, 2020 ГОД



ФОМ, 2004 ГОД



■ Сейчас ■ 5 лет назад ■ Справедливо

Формулировки вопросов:

Представьте себе шкалу от 1 до 10, где в точке «1» находятся люди, которых Вы считаете в целом очень благополучными, а в точке «10» – очень неблагополучными.

- Какое место на этой шкале Вы занимаете в настоящее время?
- Какое место на этой шкале Вы занимали 5 лет назад?
- А какое место на этой шкале Вы считаете подходящим для себя, справедливым?

Дальше при описании данных мы иногда будем обращаться к ответам двух полярных групп (Рис. 10):

- с высоким значением индекса: от 4 и выше – **«неблагополучные»**
- с низким значением: 0 и 1 – **«благополучные»**.

Низкоресурсные и в целом неблагополучные россияне чаще склонны давать негативные оценки сложившейся социальной ситуации. Здесь не видно, как можно реализовать свои шансы на успех. На Рис. 11 показаны мнения людей о том, сможет ли «любой человек» в нашей стране стать богатым

Мы видим, что «благополучные» и высокоресурсные респонденты в целом более оптимистичны в своих установках.

А поменялось ли что-то в готовности людей брать свою судьбу в свои руки?

Рисунок 10. Доли групп, выделенных по Индексу относительной депривации

«Благополучные»	«Умеренные»	«Неблагополучные»
Низкие значения	Средние значения	Высокие значения
35%	39%	26%

Рисунок 11. «Стать богатым может любой человек»



Никто кроме нас?

Наши данные показывают, что доля неуверенных в себе снижается и прирастает число «умеренно оптимистичных» россиян (Рис. 12).

Участников опроса спрашивали, в какой степени изменение их благополучия зависит от их собственных усилий и активности. Сравнение с 2004 годом показывает:

- в два раза сократилась доля тех, кто выбирает ответ «совсем не зависит», – с 27 до 14%;
- доля ответов «в определенной степени» выросла на 17 п.п. – с 42 до 59%;
- доля полностью полагающихся на себя не изменилась – 26% и 27%.

Что характерно, определенная динамика есть во всех возрастных группах, однако больше всего уверенных в себе мы видим среди молодежи (до 25 лет) – 38% против 27% в целом по выборке.

Это до определенной степени соотносится и с данными опросов ФОМ. За десять лет с 2007 по 2017 год выросла доля уверенных, что «успех – это результат усилий самого человека» (с 53 до 66%), а число ссылающихся на обстоятельства снизилось (с 32 до 25%)⁹.

Фокус ответственности (внутренний – «я сам» или внешний – «для меня, со мной») понемногу смещается к своему более деятельному и активному полюсу. Тем не менее подавляющее большинство опрошенных нами респондентов уверены, что «таким людям, как они» трудно реализовать себя и добиться успеха в жизни (80%).

Рисунок 12. «В какой степени изменение Вашего положения на этой шкале зависит от Ваших собственных усилий?»

«Оцените по 10-балльной шкале, как Вы в целом относитесь к «богатым людям» в нашей стране, где 1 – очень плохо, 10 – очень хорошо»

	1 – очень плохо		10 – очень хорошо	
	1-3	4-5	6-7	8-10
Полностью зависит от меня	14%	29%	27%	30%
В определенной степени	17%	37%	29%	17%
Совсем не зависит	38%	34%	15%	13%

Эти данные демонстрируют связь двух параметров. Готовность полагаться на собственные силы влияет на установки в отношении «богатых людей». Кто считает, что от них ничего не зависит, склонны к негативному отношению. Те, кто надеется только на себя, чаще демонстрируют позитивный настрой.

Вывод следующий: можно говорить о росте уверенности в себе – снижается доля полагающих, что их благополучие не зависит от собственных усилий, и растет доля осторожных суждений – «в определенной степени». Однако установка, что «в России таким людям, как я, трудно добиться успеха» остается доминирующей.

⁹ ФОМ, Общероссийский репрезентативный опрос 1500 человек, 15 октября 2017 г. <https://fom.ru/TSennosti/13865>

Зона ответственности

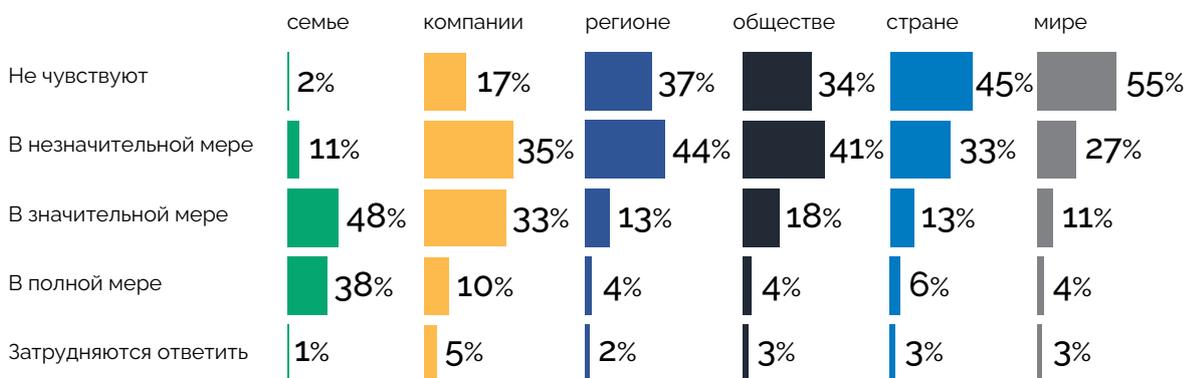
Как далеко простирается ответственность человека за себя? Где граница «моего окружения»? Был задан вопрос, в какой мере россияне ощущают ответственность за то, что происходит в семье/доме, на работе, в городе/районе и стране (Рис. 13).

Мы увидели, что чем более отдаленной и обезличенной оказывается «общность» или пространство, тем меньше человек принимает на себя ответственность за положение дел в них. В частности:

- Диаметрально противоположными оказываются «семья» и «мир». Последний реже всего попадает в «зону ответственности»: ощущают ее в «незначительной степени» 27%, а «не чувствуют» – 55%.

- Очень ровно разложились ответы об ответственности за то, что происходит на работе. «В значительной мере» и «в незначительной мере» набирают равные доли ответов – 33% и 35%. Похоже, что сказывается кризисная ситуация весны этого года.
- Неожиданными кажутся отличия по вопросам о «стране» и «обществе». Можно было предполагать схожесть ответов для этих довольно близких категорий. Однако «общество» все же оказывается россиянам чуть менее далеким: «не чувствуют» ответственности за происходящее в нем 34%, тогда как за «страну» – 45%.

Рисунок 13. Люди в разной степени чувствуют ответственность за то, что происходит вокруг них в сегодняшней жизни. Оцените, в какой мере Вы чувствуете свою ответственность за то, что происходит в...¹⁰



¹⁰ Вопрос про ответственность также вошел в исследование «владельцев капитала» 2020 года. К исходной модели Левада-центра мы решили добавить категории «общество» и «мир». Мы предположили, что для состоятельных людей их «зона ответственности» может отличаться не только по степени выраженности, но и по своей «внутренней географии».

Степень «благополучия» и «неблагополучия» закономерно влияет на чувство ответственности. Чем Индекс депривации ниже, тем чаще люди склонны погружаться в текущую ситуацию и чувствовать свою причастность и ответственность (Рис. 14).

Вариация в меньшей степени затрагивает семью, а в большей – общество, страну и мир.

Для того чтобы вовлекаться в дела и ситуации более широких контекстов и общностей, требуется иной объем и качество социальных ресурсов. И дело не только и не столько в материальном благополучии, сколько в субъективной уверенности человека в открытости возможностей и готовности мира и общества принять его усилия, а не погасить их.

Уверенность в себе и в успехе не только поддерживает мотивацию, но также высвобождает другие важные ресурсы человека: любознательность, когнитивные способности, причастность и вовлеченность, чувство ответственности.

В рамках текущего исследования не предполагалось «ставить диагноз» российскому обществу относительно его социального самочувствия. Важнее было показать, что за отношением к богатым людям и богатству лежат более глубокие факторы. Они связаны с возможностями социальной и трудовой адаптации к правилам и практикам сегодняшней жизни. Индекс относительной депривации – лишь один из индикаторов «ресурсности» человека.

Сказанное имеет непосредственное отношение к задачам и к данным нашего

Рисунок 14. Чувство ответственности. Различия между группами, выделенными по Индексу относительной депривации

	«Благополучные»	«Неблагополучные»
Семья	87%	82%
Работа	51%	33%
Регион	25%	10%
Общество	30%	16%
Страна	26%	14%
Мир	23%	10%

исследования. «Богатые люди» либо превращаются в атрибут далекого и холодного, чужого и непонятного «внешнего круга», и тогда в субъективном восприятии они становятся теми самыми «внешними обстоятельствами», от которых в немалой степени зависят шансы на успех «обычного человека».

Либо они входят пусть не в дружеский круг, но в открытую, доступную и понятную систему социальных связей. И тогда они становятся ресурсом. Необязательно материальным, но в том числе информационным, становятся источником знаний о людях, об обществе и его скрытых механизмах. Кроме того, они могут служить образцом ведения бизнеса или примером ответственного отношения к делам и к миру в целом.

«Общество» или «каста»

Россияне в целом воспринимают «богатых людей» в качестве довольно закрытой группы и готовы называть ее «кастой». Люди ощущают заметную социальную дистанцию между собой и представителями экономической элиты.

Несмотря на то что две трети респондентов (67%) не согласны с тезисом, что «единственный путь к богатству – получить наследство от родителей», скепсис относительно возможностей оказывается сильным.

Лишь пятая часть респондентов (21%) уверены, что «богатства» можно добиться своими собственными усилиями. Получается, что представители экономической элиты олицетворяют собой невозможность или же сильную затрудненность повторить их путь к успеху.

73% называют богатых людей
«кастой избранных»

«Это такая обманка – «карьерный лифт», это что значит? Сел и поехал? А если сел не на тот, так и останешься лузером? Не присосался к газу или у тебя папа не чиновник и не олигарх? Они своих детей тащат и проталкивают, вот это и есть лифт. В советское время был «путь» и были примеры из жизни, как его проходили от солдата до генерала. А сейчас – «лифт». Удобно, да... Но он всегда не там и не для всех».

Это рассуждение – фрагмент интервью с врачом иркутского диагностического центра из исследования ипотечных заемщиков 2007–2009 гг. Уверенная в себе женщина, состоявшийся врач, вместе с супругом чётко поставившая себе цель перевезти семью из древнего деревянного дома в трехкомнатную квартиру, остро реагирует на разговор о карьерных возможностях. Причина проста – дети.

В этом разговоре снова всплывает образ «олигарха» (и «чиновника» – как его аналога на госслужбе) в качестве метафоры барьера и угрозы для достижения успеха в жизни.

В рамках текущего исследования приведено высказывание ценно тем, что в нем видна важная проблема: в том, как работает социальная мобильность, важны не только личностные аспекты – мотивация, целеустремленность, ценности достижения, трудолюбие.

Важно, как функционируют институты, как они обеспечивают работоспособность и доступность механизмов восходящей социальной мобильности.

Элиты и их представители одновременно и олицетворяют собой эффективность этих механизмов, и именно от них зависит их постоянная работоспособность.

Одним из важных элементов «обыденной теории богатства и богатых людей» оказываются представления о закрытости или открытости этой довольно важной части российской элиты.

Именно с этим связаны и другие представления – о результативности своих собственных усилий достичь успеха в жизни и повысить свой уровень благополучия.

Социальная дистанция

Большинство опрошенных (73%) согласны с утверждением, что «Богатые люди – это закрытая каста избранных»; при этом 52% разделяют эту позицию целиком и полностью. Придерживаются противоположной точки зрения только 27% (Рис. 15). Индикатором закрытости и большой социальной дистанции оказываются ответы людей и на другой вопрос: насколько понятно, по каким правилам живут «богатые люди», чего от них можно ожидать (Рис. 17)?

Распределение ответов оказывается схожим с предыдущим утверждением: согласны с ним 67% опрошенных (42% полностью согласны), думает иначе примерно треть респондентов (33%). Важно отметить, что согласие или несогласие с этими высказываниями лишь в определенной степени связано с уровнем депривации или же с уверенностью человека в своих силах повысить уровень личного благосостояния.

Доминирующим все равно оказывается представление о значительной социальной дистанции между «обычным человеком» и «богатыми людьми».

Рисунок 15. Оцените степень своего согласия с утверждением по 10-балльной шкале, где 1 – совершенно не согласны, 10 – полностью согласны:
«Богатые люди – это закрытая каста избранных»



Рисунок 16. Изменение моего благосостояния...

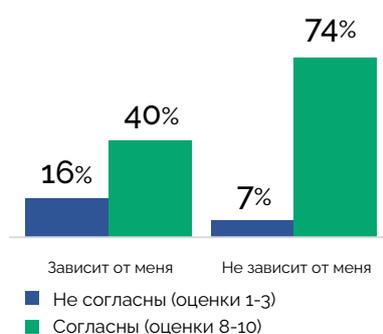


Рисунок 17. «Неясно, по каким правилам живут «богатые люди» и чего от них можно ожидать»



Рисунок 18. Изменение моего благосостояния...



Достижимость богатства

Участникам исследования было предложено два «встречных» вопроса, чтобы оценить, как россияне определяют достижимость богатства (Рис. 19, 21). Результаты получились любопытными.

Две трети опрошенных (63%) не согласны с тезисом, что «стать богатым может любой человек». Одновременно с этим 67% не считают, что «единственная возможность для этого – наследовать состояние родителей».

Наглядно проявляются различия между теми, кто полагается на себя в задаче улучшить свое материальное положение, и теми, кто не обладает такой уверенностью.

Рисунок 19. Оцените степень своего согласия с утверждением по 10-балльной шкале: «Стать богатым может любой человек»



Рисунок 20. Изменение моего благосостояния:

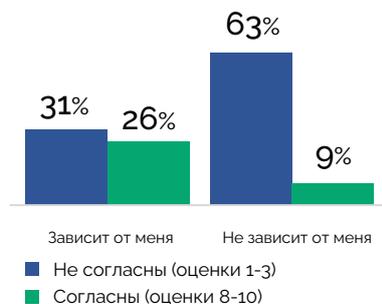


Рисунок 21. «Единственная возможность стать богатым – наследовать состояние родителей»

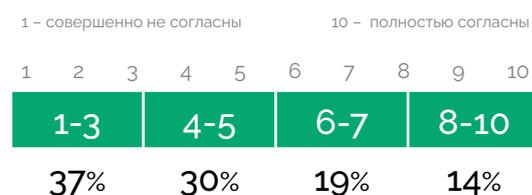
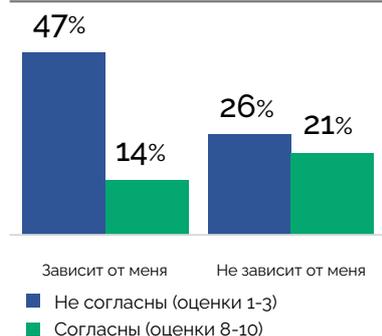


Рисунок 22. Изменение моего благосостояния:



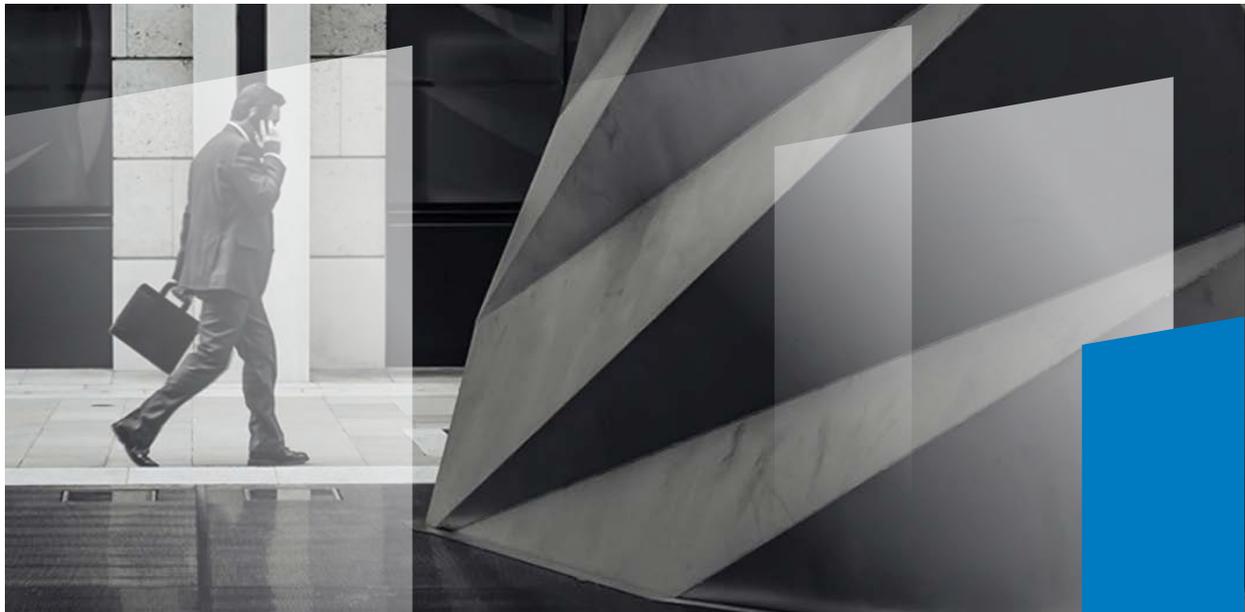
Полученные в ходе исследования результаты отражают восприятие обществом «богатых людей» как довольно закрытой группы – «касты». Отчетливо проявляется социальная дистанция между обществом и владельцами капитала.

Довольно сильным оказывается скепсис относительно вопроса, в какой мере «богатство» оказывается достижимым, является результатом собственных усилий человека, а не счастливым стечением обстоятельств в виде «богатого наследства».

Безусловно, более ресурсные люди и более уверенные в собственных силах оп-

тимистичнее оценивают достижимость богатства. Правда, их оказывается немного.

Наше исследование не ставило себе задачу выяснить, какие именно возможности видят для себя те, кто намерен добиться успеха и подняться по «лестнице благополучия». Важно зафиксировать следующее: хотя россияне и видят успешные примеры восходящей мобильности, догадываются о существовании некоторых ее механизмов, тем не менее скепсис в отношении ее возможностей все-таки широко распространен.



Лексикон богатства: СМЫСЛЫ И ЭМОЦИИ

NB · Семантическое облако, окружающее разные слова-маркеры богатых людей, практически полностью отсутствует слово «риск»

Даже близкие по смыслу слова могут иметь различные значения. «Миллионер» и «олигарх» отличаются не количеством денег, а шлейфом смысловых нюансов и стилистических оттенков.

Россияне вполне корректно определяют смысл понятий, которые тестировались в исследовании. Основная доминанта в представлениях – у них «много денег». Однако есть нюансы. «Миллионер» и «состоятельный человек» имеют заметный потенциал позитивного восприятия. Главная особенность – их описывают как «селфмейдеров», как людей, способных самостоятельно добиваться успеха. Это отличает их от однозначно негативного «олигарха» и малопонятного «владельца капитала».

Эмоциональная окрашенность концептов не дала существенной дифференциации – за исключением понятия «олигарх». В нем все еще сильны негативные характеристики, отсылающие к интонациям начала 2000-х годов. Это говорит о значимости данного концепта и для сегодняшнего времени.

Кто такой «миллионер»? У него «много денег» (70%) и он «сделал себя сам» (32%)

Как одним словом объяснить, что такое «олигарх»? Ответы «вор», «монополист» или «богач» не подойдут – такой подход сводит феномен лишь к одному аспекту и не проясняет те смыслы и значения, которыми наделяют люди это понятие и феномен. Самое удачное объяснение дал неизвестный участник дискуссии 2003 года, когда людей просили написать свое понимание этого слова. На одном из листочков была короткая запись: «Аллигарх».

Большое число внутренне интегрированных коннотаций у этого неологизма оказывается отличным лингвистическим маркером эпохи конца 1990-х – начала 2000-х.

Как тогда показывали исследования, понятие «олигарх» стянуло на себя все значения и смыслы других слов и концептов, которые активно формировались и встраивались в российскую жизнь. Если шел разговор о «крупном бизнесе», люди вспоминали: «Олигарх захочет – отключает город, пограничников, больницы, не считается ни с кем. Это его власть». Если спрашивали о социальной ответственности бизнеса, респонденты говорили: «олигархи должны делиться с народом доходами». Когда обсуждали тему «собственности», россияне все тем же понятием объясняли свое раздражение: «олигархи – собственники, и мы, нищета, – собственники». И даже если речь заходила просто о «деньгах», то и тут в систему обыденных значений вторгались олигархи: «Возмущение, когда чиновники набивают себе карманы. Про олигархов и говорить нечего – их богатства нереальные, что-то потустороннее»¹¹.

Мир – это калейдоскопический поток впечатлений, который мы воспринимаем через призму языка. Людвиг Витгенштейн писал, что мы работаем с окружающей

реальностью с помощью особого инструмента – «языковых игр». В любом акте речи носитель языка играет со смыслами слов, с их значениями, всякий раз по-новому представляет модели и формы речи – в зависимости от актуальной ситуации и контекста диалога или взаимодействия. Рублевское шоссе недаром стало «Рублевкой», а олигарх – «аллигархом»: ситуативными языковыми шутками и аллюзиями наполнена повседневная жизнь и деятельность человека.

Именно язык отвечает за возникновение так называемых «обыденных теорий» – системы убеждений, стереотипов, предположений о сущем, доводов здравого смысла, а также неявных конвенций, переживаний и эмоций в отношении какой-то значимой для нас области. Обыденные теории подвижны: речь, переплетаясь с деятельностью и жизненными ситуациями, приводит к тому, что старые модели языка, устаревшие значения слов и формы речи постепенно уходят, а им на смену приходят новые.

Именно поэтому мы решили обсудить с респондентами некоторые наиболее распространенные понятия и выражения, которые являются элементами языковых игр и входят в «обыденные теории богатства». Мы исходили из нескольких предположений:

В языке появляются новые понятия, которые выходят из «смысловой тени» концепта «олигарх». На разнице интерпретаций можно увидеть не только разницу в критериях оценки и отношения к объекту, но и дополнительные цепочки смыслов;

Разные понятия будут отличаться друг от друга по экспрессивной окрашенности.

Были выбраны четыре концепта: «олигарх», «владелец капитала», «состоятельный человек» и «миллионер»¹².

¹¹ Черняков А.А. Собственность и собственники // Серия «Обыденный язык». Выпуск 08, 2001 г. ФОМ.

Климова С.Г. Деньги // Серия «Обыденный язык». Выпуск 10, 2001 г. ФОМ. Панельное исследование: свободные полуструктурированные интервью с 810 респондентами в 27 городах России.

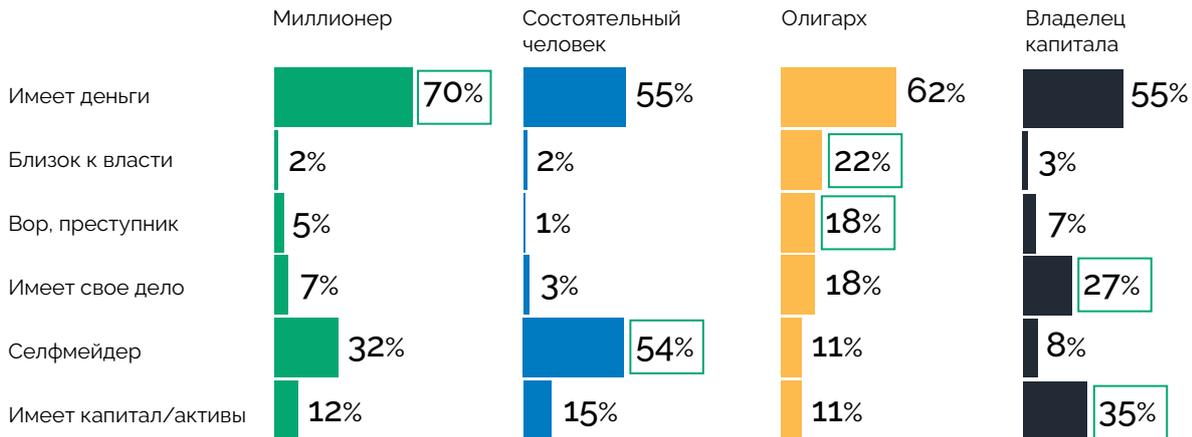
¹² Все участники работали только с двумя из четырех понятий. Пары понятий варьировались всякий раз, как и порядок их предъявления (4 пары и 4 последовательности). В итоге каждый концепт прошел обсуждение у 800 человек. После короткого разговора об этих концептах респондентам предлагалось работать с понятием «богатый человек». Пилотаж и апробация показали, что люди воспринимают его как обобщающий, родовый концепт.

Содержание понятий

Мы попросили участников опроса объяснить своими словами, как они понимают каждое из понятий.

Ниже приведены общие и наиболее выраженные смысловые доминанты ¹³ (Рис. 23).

Рисунок 23. **Вопрос: Как Вы понимаете, кто такой ***, как бы Вы описали такого человека?** (закодированные ответы на открытый вопрос; % от числа всех опрошенных)



Есть несколько тезисов, которые мы можем сформулировать с опорой на данные.

- Самая сильная доминанта – «деньги», «много денег». Это общий знаменатель, вокруг которого строятся дополнительные объяснения;
- **«Олигарх»** оказывается понятием, вполне насыщенным дополнительными смыслами. Однако у него сильнее, чем у остальных понятий, выражены характеристики с яркой негативной окраской: «приближенный к власти», «вор и преступник»;
- **«Владелец капитала»** оказывается самым «бедным» на дополнительные характеристики. Безусловных смысловых доминант тут нет. Участники исследования высказывали меньше суждений. Видно, что это словосочетание непривычное и малопонятное. Тем не менее триада

«активы–деньги– свое дело» вполне точно формирует профиль концепта. Можно было бы ожидать большего доминирования образа пассивного обладания, темы «рантье». Тем не менее макрокатегория «свое дело» здесь оказывается самой сильной – по сравнению с другим концептами.

- **«Состоятельный человек»** имеет самый позитивный профиль с двумя доминантами: «деньги» и «селфмейдер». В последнюю из категорий вошел целый букет характеристик: «Сам заработал свой капитал», «занимается любимым делом», «состоялся в жизни», «состоялся как личность», «специалист, профессионал», «уважаемый человек», «предприимчивый» и «счастливый».
- **«Миллионер»**, несмотря на кажущуюся предсказуемость, тем не менее

¹³ Несколько пояснений. Кодировка ответов проходила в три этапа. На первом этапе создавались первичные группы – максимально гомогенные по содержащимся лексическим единицам. На втором этапе создавались категории второго порядка, в которых объединялись синонимичные, близкие по смыслу и по эмоциональной окраске слова. На третьем этапе формировался общий для всех четырех концептов кодификатор: создавались «макрокатегории» (например, в «обладание активами» входили «акции», «инвестиции», «недвижимость» и проч.), а также сохранялись уникальные категории. Графики строились по основным «макрокатегориям».

На графиках приведены проценты от числа опрошенных по каждому из концептов (800 человек).

преподнес небольшой сюрприз. По набору доминант он оказался очень похожим на «состоятельного человека». Конечно, «денег у него много», но все-таки вторая доминанта – «селфмейдер».

Вот несколько высказываний из собранных анкет, примеры определений и объяснений предложенных исследователями понятий:

«Человек, у которого есть свободные деньги, который может позволить себе все для нормальной жизни без кредитов» (миллионер)

«Человек, имеющий влияние на государственную власть» (миллионер)

«Думаю, олигархи в России не являются владельцами капитала, а лишь держателями. Они могут потерять все в любой момент. Владелец капитала – международный банкир» (олигарх)

«Имеет несколько дорогих квартир или домов, машины люкс класса, очень высокую зарплату, ездит на отдых за границу 3-4 раза в год и т.д.» (олигарх)



Полученные данные показывают, что россияне в целом корректно воспринимают смысловые доминанты концептов. Менее всего понятным оказывается «владелец капитала». «Состоятельный человек» и «миллионер» имеют вполне проявленный потенциал для позитивных интерпретаций. Чем они занимаются? Каков источник их богатства?

Род деятельности

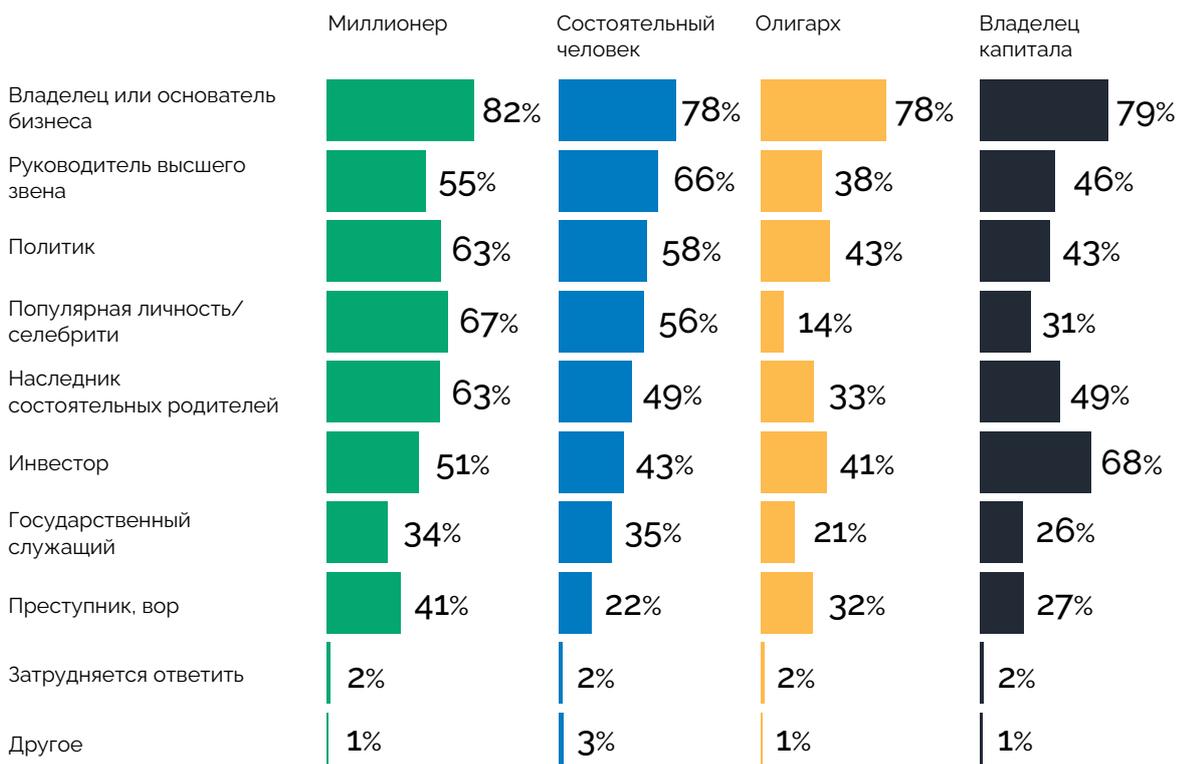
Вопрос о том, чем занимаются эти типы, что является источником их благосостояния, добавляет смысловых нюансов (Рис. 24).

- Абсолютная доминанта для всех – «владелец бизнеса / основатель компании». Этот вариант выбирают почти 80% россиян;
- Для «олигарха» и «миллионера» заметной оказывается тема «преступник и вор» – в двух других концептах эти смыслы выражены слабее;
- «Миллионер» оказывается абсолютным лидером по типу ответа «политик», тогда как в рассуждениях об «олигархе» это слово оказывается практически на последнем месте. И еще важно, что «миллионер» обнаруживает множество своих ролей. Он еще и «популярная личность, селебрити», и «наследник состоятельных родителей», и «руководитель высшего уровня». Таким образом, это понятие далеко от однозначности, у него «множественная идентичность»;

- «Состоятельный человек» оказывается похож по своим ролям и роду занятий на «миллионера» с одним, но существенным исключением – «преступником и вором» называют его в два раза реже;
- «Владелец капитала» имеет только две сильные доминанты – «владелец бизнеса» и «инвестор». Это вполне повторяет распределение ответов на открытый вопрос, сформулированный выше.

Если говорить обобщенно, то у понятий «миллионер» и «состоятельный человек» оказывается самый большой «репертуар социальных ролей» – бизнесмен, топ-менеджер, политик, популярная личность. В целом участники исследования именно о них говорили активнее и давали больше ответов. Получается, что у этих понятий есть определенная «самостоятельность», они не находятся под тотальным влиянием однозначных «олигархических» ассоциаций. Их своеобразная множественная идентичность может служить источником для развития «обыденных теорий богатства».

Рисунок 24. Чем преимущественно занимаются в нашей стране..., каков род их занятий? (% от числа опрошенных) ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ



Польза для общества

NB · Россияне не видят от богатых людей пользы для общества. Они в целом признают правильной филантропическую активность, однако «ценностного отклика» это не вызывает

Большинство россиян не видит существенного и положительного влияния богатых людей на экономику страны или же их активной помощи регионам. В их отношениях с властью люди не видят пользы, а предполагают корыстный умысел: подавляющее большинство опрошенных (93%) считают, что «крупный капитал в нашей стране связан с коррупцией». «Коррупция» + «влияние на власть» + «каста избранных» – именно такая модель сложилась в представлениях 63% опрошенных.

В вопросе о филантропии доминируют представления о прагматичных и даже корыстных мотивах этого рода деятельности: сформировать себе положительную репутацию (68%), создать привлекательный имидж компании (40%), исполнить требования властей (28%) или сохранить свои деньги (25%).

А вот искреннее стремление богатых людей заботиться о людях или нести ответственность за будущее страны видит в их действиях лишь небольшое число россиян (28% и 8% - соответственно).

Деятельность «богатых людей» не способствует развитию экономики – 58%

Во время исследований и социологических экспедиций собирается большое количество материалов, которые оказываются «за бортом» отчетов и публикаций. Об одном из таких наблюдений рассказывал на конференции в НИУ ВШЭ социолог Илья Штейнберг – после поездки по Краснодарскому краю в 2020 году.

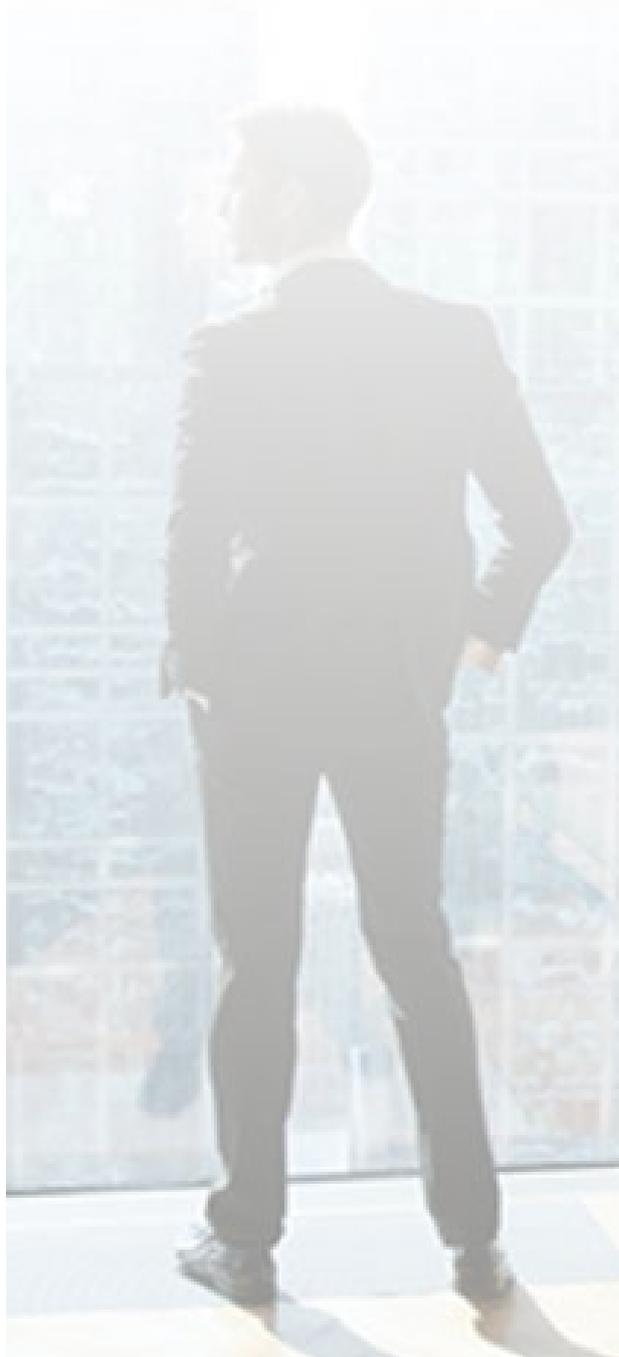
Специфика региона в том, что здесь есть довольно много знаковых фигур. Поэтому разговор о «богатых земляках» не только не вызывает затруднений, но и оказывается достаточно предметным и насыщенным вполне конкретными примерами. О них говорят, следят за делами, переживают, когда медиа доносит о неудачах и неурядицах.

«Отношение к ним хорошо описывают слова «хозяин» и «добрый барин». Очень многие работают на земле, и если хотят подчеркнуть заслуженность богатства, о человеке говорят – «своим трудом». Второй очень сильный мотив в тех станицах и на территориях, куда вкладываются миллиардеры, – мотив заботы, «заботятся о людях». Отсюда и тревоги – не оставят ли, если вдруг что случится?».

Роль в обществе, как мы видели из раздела о положительных качествах и заслугах известных богатых людей, в значительной мере определяется представлениями россиян об ответственности богатых людей за благополучие страны, а также их «заботой о людях».

Первый аспект описывается категориями «экономической пользы» от деятельности владельцев капитала, второй – их участием в филантропической деятельности.

Кроме того, на восприятие россиян должны оказывать влияние еще два взаимосвязанных аспекта – полезность в масштабах страны и полезность на уровне тех регионов, в которых живут участники нашего опроса.



Польза для страны

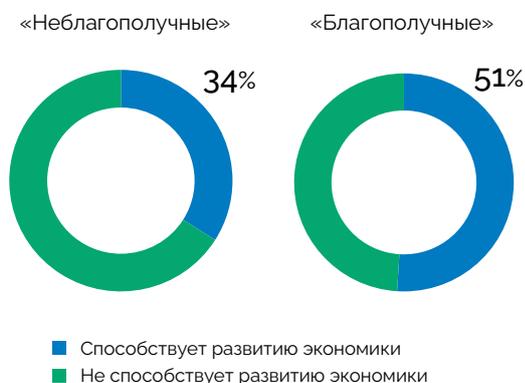
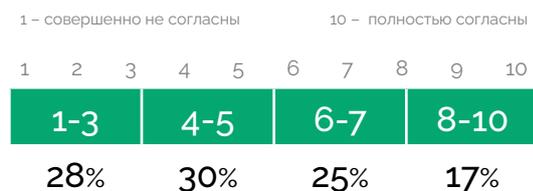
Более половины опрошенных (58%) считают, что деятельность «богатых людей» не способствует, а то и прямо вредит развитию экономики страны (Рис. 25).

Особенно яркие различия наблюдаются между ответами «благополучных» и «неблагополучных» респондентов¹⁴.

Первые заметно чаще видят пользу от деятельности «богатых людей», тогда как вторые вред (Рис. 26).

При этом позиция «благополучных» участников опроса не безусловна. Полученные данные говорят о том, что у них есть весомые основания для скепсиса.

Рисунки 25, 26. Оцените по 10-балльной шкале степень своего согласия с утверждением: «Деятельность «богатых людей» способствует развитию экономики страны»



¹⁴ Благополучные – те, чей индекс относительной депривации низок (равен 0 или 1). Неблагополучные – их индекс депривации равен или больше 4. Они сильнее всего переживают разрыв между ожиданиями и притязаниями, с одной стороны, и возможностями для улучшения своего благополучия – с другой.

Польза для регионов

Результаты исследования позволяют говорить о том, что на локальном уровне деятельность «богатых людей» более заметна. Подавляющее большинство участников опроса (88%) знает об их существовании в своем регионе, и почти половина видит помощь и пользу от их активности (Рис. 27).

Вместе с тем только 11% считают такую помощь существенной, а 32% – малой и незначительной. Остальные участники исследования либо не видят никакой поддержки (24%), либо называют деятельность богатых людей в их регионах вредной (10%). Почти четверть респондентов (23%) затруднились с ответом (Рис. 28).

Таким образом, общество не видит существенной пользы и радения «богатых людей», живущих рядом с ними, о благополучии своего региона и его населения.

Рисунок 27. Как Вы думаете, в Вашем регионе есть богатые люди или таких людей нет?

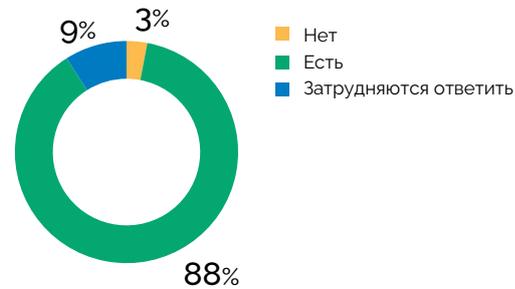


Рисунок 28. Как Вы думаете, в Вашем регионе есть богатые люди или таких людей нет?



Рисунок 29. Как Вы думаете, кто-то из богатых людей помогает Вашему региону?



Отношения с властью

Бизнес и экономически значимые фигуры общероссийского уровня находят и активно применяют различные способы «взаимодействия» со структурами власти, чтобы иметь возможность заявлять о своих интересах и защищать их.

Такая распространенная практика, как показывают данные текущего исследования, не остается незамеченной обществом. При этом оценки оказываются по большей части негативными.

Почти две трети опрошенных (61%) считают, что влияние, которое оказывают «богатые люди» на решения и действия власти, отрицательно. При этом только 7% респондентов оценивают их влияние позитивно (Рис. 31).

Как показали результаты исследования, большинство респондентов не видит существенного и положительного влияния «богатых людей» на экономику страны и регионов. Поэтому и в отношениях с властью предполагается корыстный умысел.

Почти три четверти опрошенных (суммарно – 70%) склонны считать, что «стать богатым возможно, только если есть доступ к власти» (Рис. 32); при этом полностью разделяет это мнение почти половина участников исследования (46%).

Кроме того, подавляющее большинство участников исследования соглашается с тем, что «крупный капитал в нашей стране связан с коррупцией» (81%) (Рис. 33). Почти две трети опрошенных (61%) выразили полное согласие (оценки 8-10).

Рисунок 30. Должны ли богатые люди иметь возможность влиять на решения и действия власти?

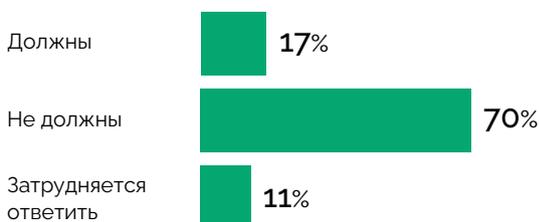


Рисунок 31. Оказывают ли в действительности «богатые люди» влияние на решения и действия властей в России? И если оказывают, это влияние по большей части положительное или отрицательное?

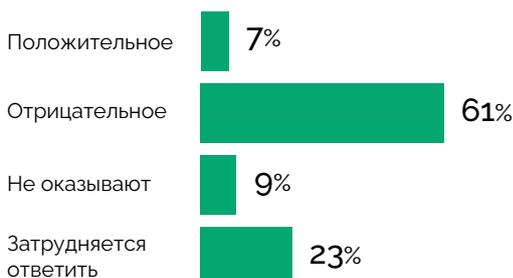


Рисунок 32. Оцените степень своего согласия с утверждением по 10-балльной шкале: «Стать «богатым человеком» можно, только если есть доступ к власти»



Рисунок 33. Оцените степень своего согласия с утверждением по 10-балльной шкале: «Крупный капитал в нашей стране связан с коррупцией»



Ряд исследований показывает, что за последние 15–20 лет в российских регионах оформилась тенденция к усилению исполнительной власти и ее доминированию над властью представительной.

Это произошло не только благодаря ее усилиям, очевиден и встречный процесс. Региональный бизнес, как и значимые фигуры общероссийского уровня, находят и активно применяют различные способы «взаимодействия» со структурами власти, чтобы иметь возможность заявлять о своих интересах и защищать их¹⁶.

Такие патрон-клиентские отношения не только прекрасно видны в малом городе и в регионе, но и служат очень сильным источником обобщений и экстраполяции на страну в целом. Косвенно об этом свидетельствуют и данные, полученные в ходе текущего исследования.

Например, в числе тех, кто знает о существовании «богатых людей» в их регионе, есть значительная доля тех, кто считает всех владельцев капитала «кастой избранных», и эта доля составляет 63% от числа всех опрошенных.

Для подавляющего большинства тех, кто воспринимает богатых людей именно в таких «неофеодальных» категориях, деятельность «касты» неразрывно связана с коррупцией (83% от их числа) и негативным влиянием на решения властей (71%).

Поэтому кажется вполне закономерной позиция подавляющего большинства участников нашего опроса (70%): «богатые люди» не должны иметь возможности оказывать влияние на решения и действия властей (Рис. 29).



¹⁶ Чирикова А.Е., Ледаев В.Г. Власть в малых российских городах: модели взаимодействия исполнительной и представительной власти // Мир России. 2015. №3. С.17-18.

Мотивация к занятию филантропией

Благотворительность и филантропия оказываются мощным инструментом компенсации недостатков репутации – не только индивидуальной, но и для всей категории «богатых людей». Это не только тезис и убеждение самих меценатов, но также и мнение общества (68% участников опроса) (Рис. 35). Далее следуют «стремление сделать компанию привлекательной» (40%), выполнение требований властей (28%) и желание «сохранить свои деньги» (25%). Таким образом, мотивация богатых людей к занятию филантропией представляется участникам исследования прагматичной.

Желание помочь обществу идет лишь на четвертом месте (28%), «ответственность за будущее страны» – на последнем (8%). Таким образом, люди в целом признают правильными инициативы в области филантропии, однако «ценностного отклика» они не вызывают.

Выводы по этой части исследования неутешительны. Опрошенные россияне не видят значимого влияния богатых людей на экономику страны, и совсем незначительное их число отмечает позитивную роль в развитии регионов.

Об их существовании в регионах известно подавляющему большинству участников опроса (88%), но похоже, что отношение к ним мало чем отличается от отношения к фигурам общероссийского масштаба.

Образ «касты избранных» тесно связан с осуждаемыми практиками – коррупцией

и негативным влиянием на решения и действия власти.

Готовности заботиться о людях или нести ответственность за будущее в действиях богатых людей россияне замечают крайне мало. Даже в разговоре о филантропии доминируют представления о прагматичных, если не сказать – корыстных мотивах этого рода деятельности.

Если использовать упомянутые в начале раздела метафоры, условный «богатый человек» плохо справляется как с ролью «хозяина», так и с ролью «добротного барина».

Рисунок 34. В какой сфере наша страна в наибольшей степени нуждается в поддержке и помощи «богатых людей»?
Один ответ



Рисунок 35. Некоторые «богатые люди» занимаются благотворительностью, направляют деньги для решения тех или иных социальных проблем. Как думаете, почему? Возможно несколько вариантов ответа



Персоносфера

NB · Россияне назвали большое число имен богатых людей, к кому они относятся хорошо. И все-таки эти фигуры не становятся позитивными ролевыми моделями.

В представлениях людей о качествах, которыми необходимо обладать, чтобы стать богатым, очень тесно переплетены личностные характеристики, профессиональные умения, а также указания на особый социальный статус. Именно статус дает необходимые ресурсы для достижения богатства – связи и деловые круги, доступ к власти, должность или же возможность получить наследство.

Для значительной доли наших соотечественников сам образ деятельности «богатых людей» содержит множество положительных коннотаций. Безусловная доминанта – интеллект, знания, образованность (52%). Однако весь позитивный потенциал умений и качеств искажается их «неправильными ценностями». Ценностная дистанция видна в суждениях 30% опрошенных. И еще 15% называют ярко негативные профессиональные и личностные особенности «богатого человека».

Изучение персоносферы показало: набор положительных персонажей, «героев», оказался в пять раз богаче набора «антигероев». Основной источник позитивного отношения – сочетание двух ценностей: «забота о людях» и «ответственность за страну» (37%). Второй тип аргументов – профессиональные достижения; 35% россиян нравится умение ставить высокие цели и самостоятельно добиваться успеха.

Самые главные слова-маркеры негативного отношения – это «воровство» (27%) и «несправедливость» (21%). Второй сильный мотив – ощущение угрозы стране, исходящей от действий богатых россиян (17%). Среди опрошенных 7% даже сравнили их с «врагами» и «предателями».

Основными качествами богатых людей называют «ум» (54%) и «предприимчивость» (25%)

В нашем исследовании мы попытались понять, кем и чем наполнен мир «богатых людей» в представлениях россиян. В этом разделе мы будем говорить о персоносфере. Филолог Георгий Хазагеров объяснял, что население персоносферы – это типажи и личности – исторические, литературные, фольклорные и религиозные. Персонажи не только реальны, но еще и метафоричны: «блондинка», «новый русский», «олигарх».

«Из этого проистекает возможность сопоставлять себя с ними, возможности сопереживать, подражать, возможность моделировать свое поведение в этом мире»¹⁷.

Персоносфера – очень важный компонент обыденных теорий о «богатых и богатстве». Это не только знание о конкретных представителях группы; профессиональные черты и личностные характеристики конкретного персонажа «типизируются» – обобщаются и распространяются на всех других похожих на него людей. Это еще и представления о формирующей практике, о той деятельности, без которой невозможно само существование этой группы в пространстве социальных отношений. Например, «бюджетники», «афганцы», «офисный планктон» или «бизнесмен».

И самое основное. Персоносфера и язык, которым мы описываем типажи, действия и свое отношение к ним, – это основа социальной идентификации.

Любой человек определяет себя в воображаемом пространстве общественных отношений и сравнивает «свою» социальную группу или сообщество с «модельным рядом» других групп. Нельзя понять, кто такие «мы», если нет понимания и языка описания, кто такие «они». Так как же устроена персоносфера «богатых людей»?



¹⁷ Хазагеров Г.Г. Персоносфера русской культуры // Новый Мир. 2002. № 1.

Какие качества нужны?

В представлениях людей о тех качествах, которые необходимы, чтобы стать богатым, очень тесно переплетены личностные характеристики, профессиональные умения, а также указания на ресурсы, которые доступны человеку в силу его положения в обществе (Рис. 41).

Самыми распространенными оказываются профессиональные характеристики. Целый ряд категорий описывает практические компетенции «богатого человека». Всю их совокупность мы рассматриваем как описание формирующей практики «богатых людей», как характеристики их деятельности, без которых невозможно достичь основной цели – войти в категорию «богатых».

Ниже приведены типы суждений и примеры высказываний. И здесь с большим

отрывом доминируют ответы об интеллектуальных способностях. Задача стать богатым требует сильного интеллекта, образования, аналитического склада ума, умения просчитывать стратегию и обнаруживать возможности. В разных вариантах об этом говорили больше половины опрошенных (54%).

Среди прочих профессиональных умений, навыков и склонностей называли:

- предприимчивость (25%)
- власть и лидерство (17%)
- коммуникабельность (8%)
- целеустремленность/настойчивость (8%).

Особняком стоят представления о мотивации. Доминанта – стремление заработать много денег (15%).

«Умение реализовать себя и собственное творчество»

«Мудрый грамотный Везунчик»

«Простой человек, с навыками хорошего хозяина своего дела»

«Беспринципный, расчетливый, эгоцентрист, безразличный к чужой боли, проблемам, существующий вне общепринятых норм морали и нравственности»

«В наше время самому стать богатым, особенно с нуля, почти нереально. И дело не в личных качествах»

«Хорошо понимающий людей и умеющий этим манипулировать»

«Сегодня качества никак не влияют на богатство»



Рисунок 41. Какими качествами должен обладать человек, чтобы его можно было назвать «богатым»? Возможно дать несколько ответов

54%	Ум, знания, прозорливость «Умный, сообразительный», «отличное образование», «умный, аналитичный и прозорливый», «способный мыслить перспективно»
30%	Осуждаемые ценности, этика «Беспринципный», «не думает о других людях», «отсутствие совести», «уметь идти по головам», «лизоблюдство»
25%	Предприимчивый, хваткий, удачливый «Напористый и везучий», «настырный, предприимчивый, своего не упустит», «успешный, быстро реагирующий на удачные моменты»
18%	Трудолюбие «Работоспособный», «трудоголик», «трудолюбие и настойчивость»
17%	Власть и лидерство «Харизматичный», «властный, жесткость характера», «вести и увлекать людей за собой»
15%	Желание заработать деньги «Стремление к наживе», «любить деньги», «трудолюбие и настойчивость»
10%	Личностные качества «Честность», «скромность», «неприхотливый», «ответственный», «добрый и порядочный»
8%	Коммуникабельность «Общительный и яркий», «умение ладить с разными людьми», «трудолюбие и настойчивость»
8%	Целеустремленность, настойчивость «Целенаправленность», «никогда не сворачивать», «не бояться делать ошибки и добиваться своего несмотря на них»
8%	Негативные профессиональные качества «Аферист», «уметь воровать и брать взятки», «пролезть к высшим политическим кругам»
7%	Негативные личные качества «Наглый, жадный», «тщеславный», «скупой и злобный», «подлый»
5%	Владеть капиталом «Получить наследство», «иметь стартовый капитал», «способность приумножить свой капитал»
4%	Социальный статус, связи «Много знакомых во власти», «иметь связи и быть депутатом», «наследник или чиновник», «иметь 'правильных' родителей», «быть ближе к президенту, кум-сват-сосед по даче»
4%	Затрудняются с ответом

Довольно много суждений о личностных качествах. Доминирует представление о необходимости много работать, о трудолюбии и «трудоголизме» (18%). Также довольно часто встречаются ответы об общечеловеческих характеристиках: честность, скромность, порядочность, ответственность (суммарно 10%).

Собранные вместе, все эти качества и характеристики дают синергетический эффект. Вот как иногда это выглядит на уровне суждений участников опроса (цитата из анкеты):

«Главное – никакой прокрастинации, решительность и еще раз решительность. Далее, без хорошего стимула результат будет менее значительным, а значит, человек должен быть отвратительно тщеславным и властным и не мыслить себя хоть на ступень ниже по статусу. И, в-третьих, обязательных нужно рисковать своими финансами или какими-то другими преимуществами, потому что на стабильном и прозрачном много. прибыли не получится»

Хотя людей спрашивали о качествах, заметное число респондентов высказывались не о них, а о статусе, о специфическом

положении в обществе, которое само по себе дает возможность «избранным людям» становиться богатыми. Ответы этого рода (суммарно – 9%) сильно перекликаются с представлениями о закрытой «касте избранных», о чем говорилось раньше.

Логика суждений очень узнаваема: неважно, какими качествами ты обладаешь, важно иметь связи и изначально оказаться в нужном окружении, «быть ближе к президенту, кум-сват-сосед по даче»²³. Главное, что удивило, – обилие слов и понятий, имеющих позитивную окрашенность. Очень небольшая доля суждений содержала последовательно и однозначно негативные образы. Самая распространенная модель ответа будет содержать 1–3 позитивных качества, и как минимум одно отчетливо негативное: «ум, трудолюбие, жадность», «интеллект, интуиция, танк», «целеустремленность, работоспособность, беспринципность», «успешный, умный, талантливый, умеющий ходить по головам».

Эти материалы наводят на мысль, что для значительной доли соотечественников сам образ деятельности богатых людей содержит множество положительных коннотаций. Однако весь позитивный потенциал искажается их «неправильными ценностями».

Ценностное дистанцирование, противопоставление «моей» и «чужой» этики отчетливо видно в суждениях трети опрошенных (30%). Заметно меньшую долю набирают ответы о негативных и осуждаемых чертах личности и профессиональных умениях (суммарно – 15%).

В следующем разделе мы рассмотрим, какие именно «персонажи и герои» олицетворяют собой успех и богатство.

²³ Вопросы о «касте избранных» задавались после вопроса «какие качества необходимы, чтобы стать богатым».

Герои и антигерои

Участникам исследования предложили назвать по 2-3 имени тех, кого они считают «богатыми». Затем просили пояснить, почему к одним у них сложилось позитивное отношение, а к другим – негативное. Перечень «героев» и их «подвигов» мы воспринимаем не буквально, а как витгенштейновскую языковую игру: каждая анкета – это диалог двух предубежденных субъектов. Исследователь ангажирован своей исходной теорией и гипотезами. Респондент – своим опытом, пониманием жизни и той лексикой, которой он описывает мир богатых людей. Неважно, насколько эти представления соотносятся с реальностью. Важны смыслы, воспринимаемые роли и то отношение, которое закреплено за тем или иным «брендом» – именем (Рис. 42).

- Имена «героев» называли чаще. Всего было упомянуто почти 500 человек. Ряды «антигероев» значительно плотнее, здесь было названо примерно 100 человек*. Мы сознательно не задавали критериев отнесения к «богатым людям». Здесь важно, что респонденты сами формируют это список, на основании собственных критериев и представлений.
- Большинство «героев» – это известные бизнесмены (66%). Примечательно, что среди них встречаются предприниматели «новой генерации» – П. Дуров и Е. Касперский.
- Кроме них почти треть опрошенных (32%) называла персон из шоу-бизнеса (например, О. Бузова, Ф. Киркоров). Третье и четвертое места – у политиков (22%) и спортсменов (15%).
- Среди «антигероев» было очень много обобщенных суждений – «воры», «олигархи», «политики, депутаты», «знаменитости» и пр. (20%). Тем не менее на первом месте оказываются бизнесмены (68% опрошенных) и политики (31%). Дальше с большим отрывом идут представители шоу-бизнеса (17%).

- Видно сильное влияние возраста. Люди старшего поколения чаще называют давешних участников всех разговоров об олигархах – от Б. Березовского и В. Гусинского до Р. Абрамовича и неперменного А. Чубайса. А вот активность молодежи в нашем исследовании обеспечила пополнение списка «героев и антигероев» новыми персонами – О. Бузова, К. Собчак, Баста и др.

Рисунок 42. Герои (относятся положительно)

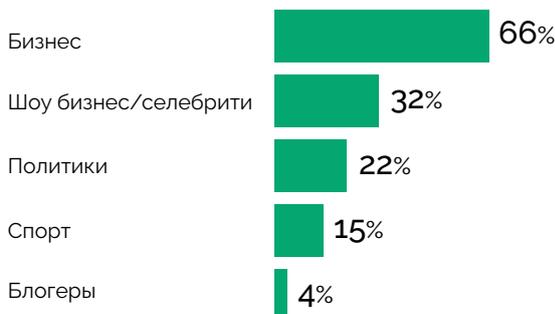
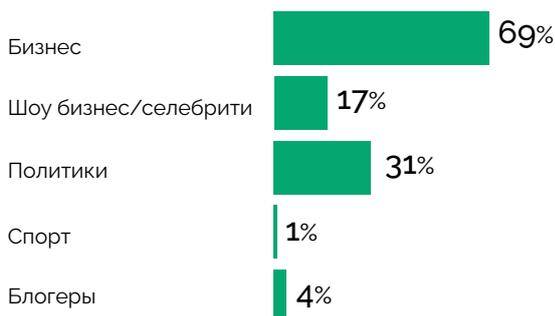


Рисунок 43. Антигерои (относятся негативно)



* Точное число подсчитать сложно. Где-то нет имен, где-то есть ошибки в именах и фамилиях. В этом разделе мы показываем только те ответы (фамилии и сферу деятельности), которые набирают больше 2%.

Изучение персониферы открыло удивительный факт: набор положительных персонажей, «героев», оказался в пять раз богаче набора «антигероев». Кроме того, они представляют собой большее число профессий и сфер занятости.

В целом это можно оценить как позитивный момент: образы и модели поведения, связанные с каждым из названных людей, задают разнообразие стратегий достижения успеха, разнообразие ценностей и ресурсов для построения карьеры. И все-таки суммарный вес «бизнесменов-антигероев» превосходит все разнообразие хороших и достойных примеров.

К упоминаниям конкретных имен в этом перечне не стоит относиться буквально. В нем соседствуют действительно богатые и те, кто воспринимается таковыми. И даже названные реально состоятельные россияне отличаются друг от друга по уровню и

типу своего влияния на страну и общество (Рис. 43).

Однако они же отличаются и по механизмам влияния. У политиков и крупных бизнесменов это влияние угадываемое и скрытое. У публичных фигур, селебрити и спортсменов оно больше основано на открыто распространяемой информации и на мощной поддержке сопутствующих инструментов формирования образа.

Например, это могут быть актерские роли, спортивные победы или светская хроника. Но тут нужно понимать, что разные механизмы влияния лишь отчасти пересекаются для множества социальных и возрастных групп. У разных возрастов – свои «кумиры» и свои «недрузи». Это обеспечивает и преемственность отношения к публичным фигурам в целом, и его обновление.

Подвиги

Что привлекает россиян в деятельности тех богатых людей, которых они называли?¹⁸ Самый значимый источник оценок – сочетание двух ценностей: «забота о людях» и «ответственность за страну». В реальных ответах такие высказывания очень часто идут вместе.

Упоминается благотворительность (20%), инвестиции в развитие общества, регионов, страны в целом (9%), а также развитие экономики (5%) и ответственная политическая деятельность (3%). Суждения этого рода давали 37% опрошенных.

«Благотворительность. Много делают для своих регионов, не воруют у страны в офшорах»; «не скупятся на меценатство, поддержка экономики России»

Вторая большая тематическая область – профессиональные достижения и примеры того, как «человек сделал себя сам». Россиянам нравится умение ставить высокие и сложные цели и самостоятельно добиваться успеха (17%), привлекает талант, креативность и интеллектуальные способности (11%), целеустремленность и упорство (7%). Суммарно – это 35% респондентов.

«Умные, целеустремленные, сами заработали свои капиталы»; «Относятся с душой к своей работе, любят то, чем занимаются, искренние трудяги»

И третья категория ответов описывает «правильные» установки и личные качества. «Очень умная, самокритичная, стала мудрой и рассудительной», «честность и правильное отношение к деньгам». Суммарно об этом говорили не менее 19% опрошенных. Остальные типы ответов приведены на Рис. 44.

Рисунок 44. Что нравится в деятельности богатых людей?¹⁹ Возможно несколько ответов, % от числа опрошенных



¹⁸ Формулировки открытых вопросов: «Что Вам нравится в деятельности этих людей, почему Вы относитесь к ним хорошо?» и «Что именно Вам не нравится в деятельности этих людей, почему Вы относитесь к ним плохо?».

¹⁹ В категории «другое» собраны уникальные ответы, которые набрали меньше 1%. Среди них часто встречались описания тех или иных качеств личности: «спокойный», «с чувством юмора» и т.д.

... И «ПОДВИГИ»

Осуждение и неприятие у россиян вызывает целый набор угроз и опасностей, связанных с качествами и действиями «богатых людей» (Рис. 45). Самое главное – это стойкое ощущение обмана и «нелегитимности» богатства, доставшегося немногим. Именно поэтому чаще всего в ответах встречались слова «воровство» (27%) и «несправедливость» (21%).

Второй существенный мотив – угроза стране (17%) и «приватизация власти» (3%). Более того, в ответах 7% опрошенных есть сравнение с врагами и «предателями».

И третья группа ответов осуждает отношение к деньгам – страсть к деньгам, алчность и жадность (11%), а также демонстративное потребление и «мажорство» (14%).²⁰

Персонасфера российских элит и богатства наполнена сильными эмоциями, яркими словами и выражениями. Очень хорошо видно, что у людей сформирован мощный запрос на ответственное поведение и на соответствие разделяемым общественным ценностям. Очень много таких «пожеланий» и «ожиданий» сформулированы в ответах на вопрос: какими качествами должен обладать человек, чтобы стать богатым?

Здесь ум, предприимчивость, трудолюбие, целеустремленность и другие понятные и, безусловно, положительные личностные качества.

Тем не менее над позитивными суждениями витают суровые «реалии жизни».

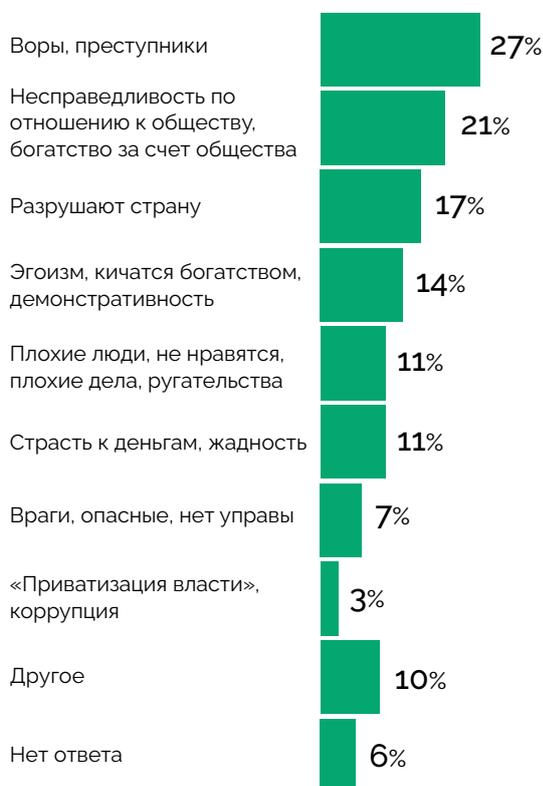
Конечно, в значительной мере они сформированы событиями 15–25-летней давности.

И все-таки нельзя сказать, что основные тревоги и претензии наших сограждан выглядят несовременными. Людям всегда было важно видеть ответственность за страну, ценить вклад в развитие экономики, ощущать заботу о согражданах, быть уверенными в прозрачности и обязательности общих правил жизни.

В обществе есть запрос на создание новых оснований «социальной справедливости». Пока что в ответах значительной части опрошенных видна ярко выраженная ценностная дистанция между богатыми представителями элит и «рядовым гражданином». Это затрудняет идентификацию со страной, с обществом, с людьми, которые могут добиться успеха.

Рисунок 45. Что НЕ нравится в деятельности «богатых людей»? % от числа всех опрошенных

Возможно выбрать несколько ответов



²⁰ В опросе ФОМ, проведенном в ноябре 2014 г., 63% участников сказали, что богатство обычно портит людей, способствует развитию их худших качеств».

Пример для подражания

NB · Богатые люди не могут служить примером для подражания и быть источником ценностей – уверены россияне. Но большая часть людей хотели бы стать богатыми.

Богатые люди влияют на общество не только своей бизнес-деятельностью. Они создают примеры поведения и образцы действий. Однако для большинства опрошенных владельцы капиталов, если и оказываются примером, то скорее негативным: 63% не готовы брать с них пример. Их этика и ценности не считаются заслуживающими признания и уважения, люди сомневаются в порядочности крупных бизнесменов и не верят, что в отношении страны и общества они принципиально более ответственны, чем «обычный» россиянин.

Единственный вектор ответственности, который признается за богатыми соотечественниками – ответственность за свой бизнес, за компанию. Пример с них можно брать только в части профессиональных качеств и умений.

Медийное пространство не вызывает доверия. Объективность и достоверность сведений, циркулирующих в этом поле, оцениваются либо негативно (33%), либо амбивалентно (59%). Людям просто трудно разобраться, чему можно верить, чему – нет. Участники исследования ощущают не только ценностную дистанцию, но и коммуникативный разрыв с объектом нашего разговора. Им не хватает сведений о богатых россиянах, получаемых из других источников и с другим уровнем доверия.

72% считают, что этика и ценности «богатых людей» не заслуживают признания и уважения

Общество структурируется не только пространством, властью и экономическими отношениями. Важную роль играют социо-культурные образцы поведения. Человек живет и действует в разных контекстах и ситуациях.

Его знания о том, как себя вести и к чему стремиться, а также его представления о движущих силах и механизмах общественных явлений оформляются в виде «паттернов», моделей поведения. В них соединены четыре компонента:

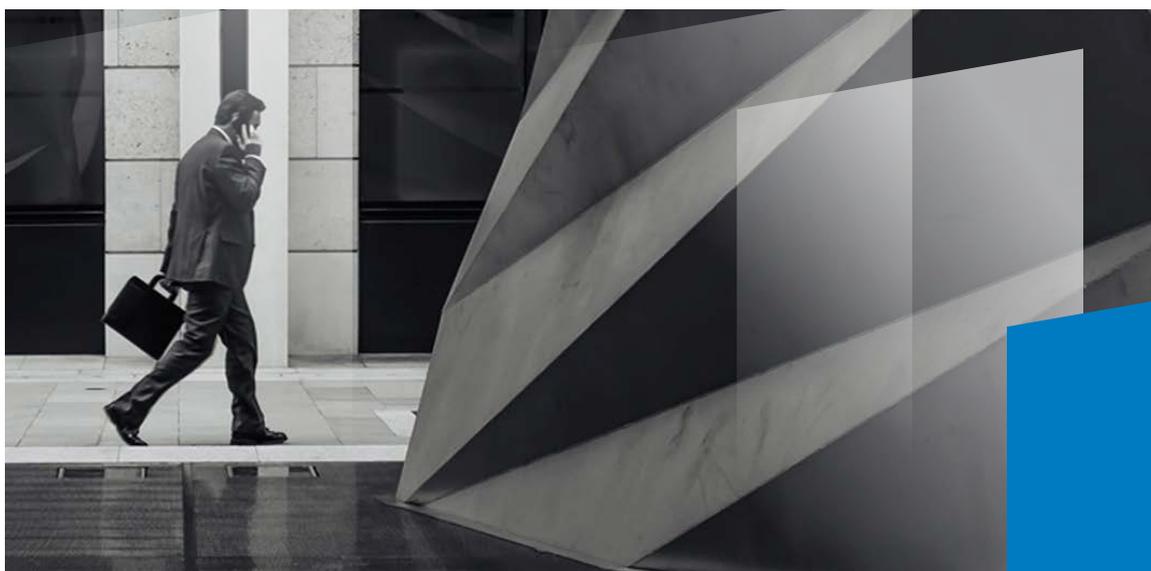
- Типичные ситуации, в которых оказываются люди;
- Распространенные стратегии действий – как успешные, так и неуспешные;
- Смыслы, которыми наделяют люди действия и которые позволяют понимать намерения других и подбирать способ ответной реакции;
- Культурные обоснования – то, что предопределяет нашу ценностную реакцию, почему хорошее мы считаем «хорошим», а плохое – «плохим».

На уровне повседневности общество предстает как многомерный пазл таких социо-культурных паттернов: поездка в общественном транспорте, судебное разбирательство, занятия бизнесом, семейная жизнь. Важным элементом каждой такой ситуации является действующий субъект.

Многие люди наблюдают за их поведением и действиями, осуждают, впечатляются, выносят свои оценки – и так складываются наши знания о ситуациях и стратегиях, о целях и смыслах, о том, как работают социальные механизмы.

А также наше понимание, как нужно и как не нужно поступать, как «правильно» и как «неправильно». Именно этому сюжету посвящена еще одна часть нашего исследования образа владельцев капитала.

В рамках текущего раздела представлены данные, связанные с представлениями россиян о том, можно ли с богатых людей брать пример? Являются ли они источником образцов поведения и отношения к своему делу, к людям, к стране?



Свой - чужой

Богатые люди, по мнению большинства россиян, не могут служить источником позитивных примеров, ценностей, этического отношения к жизни и обществу. За одним исключением – отношения к своей работе. В этом нас убеждают ответы на серию прямых «этических» вопросов.

- Три четверти опрошенных (72%) считают, что этика и ценности «богатых людей» не заслуживают признания и уважения (Рис. 46);
- 66% уверены, что богатство в России можно заработать только нечестным и незаконным образом (Рис. 47);
- 76% считают, что семьи богатых людей и отношения в них не могут служить хорошим примером (Рис. 48);
- 71% считают, что богатые очень много времени посвящают работе (Рис. 49).

Конечно, на распределение мнений в значительной степени влияет тот факт, к какой категории относится человек – к высокоресурсной и благополучной или же к низкоресурсной и неблагополучной. Первые, например, чаще говорят об уважении этики и ценностей богатых людей (Рис. 46). Тем не менее большая часть оценок остается негативной.

Рисунок 46. Оцените по 10-балльной шкале степень своего согласия с утверждением «Этика и ценности «богатых людей» заслуживают признания и уважения»

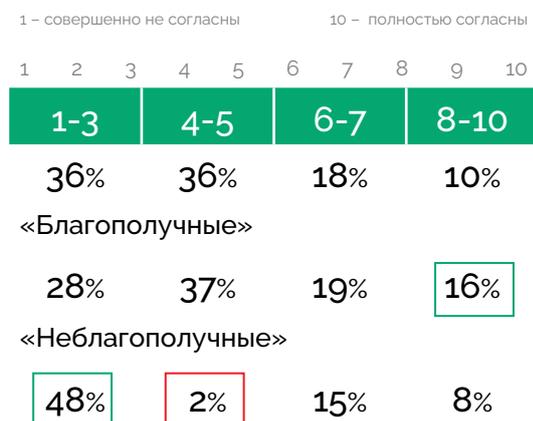


Рисунок 47. «Богатство в России можно заработать только нечестным и незаконным путем»

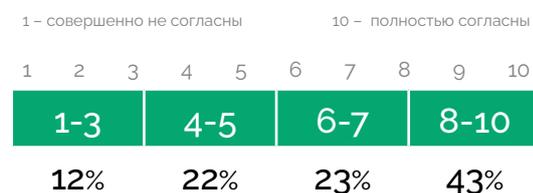


Рисунок 48. «Семья «богатого человека» и отношения в ней могут служить примером для подражания»



Рисунок 49. «Богатые люди» очень много времени посвящают своей работе»



Груз ответственности

В представлении участников опроса ответственность богатых людей принципиально отличается только отношением к работе, к делам в компании.

В остальном владельцы капитала и «обычные» граждане представляются похожими. Поскольку сами респонденты говорят о своей отчужденности от забот общества, страны и мира, им сложно представить кого-то, кто окажется более ответственным за положение дел здесь. Разумеется, если это не самый главный представитель власти, «отвечающий за все». На чем основан такой вывод? Что показывают данные?

Участникам опроса предложили оценить, в какой мере богатые люди ощущают ответственность за семью, работу, общество, страну и мир. То есть те же «пространства», о которых в анкете спрашивали самих респондентов. Данные показывают, что наши собеседники очень часто отказывают богатым людям в ответственном поведении и отношении – по сравнению с собой. Например, отсутствие ответственности за свою семью богатым приписывает 36% россиян. А когда респонденты говорили о себе, аналогичные ответы дали 13% (суммарно «не чувствуют» плюс «в незначительной мере») (Рис. 50).

Полученные данные говорят о том, что на первом месте для богатых людей оказывается работа. И в этом респонденты видят существенное отличие от своих ощущений и установок.

Во-вторых, часть опрошенных (35%) предполагает, что семья выпадает из «зоны ответственности» богатого человека. Про себя признались в этом только 13%.

Стоит отметить, что существует ряд пространств, в отношении которых подавляющее число участников исследования сами ощущают значительную дистанцию. Это регион/город, общество, страна и мир. Богатым людям в целом приписывается такая же безответственность, которую респонденты ощущают сами. Правда, найдется незначительное число опрошенных (от 10% до 19%), которые полагают богатых чуть более ответственными, чем они сами.

Рисунок 50. Люди в разной степени чувствуют ответственность за то, что происходит вокруг них в сегодняшней жизни.

Оцените по 5-балльной шкале, в какой мере «богатые люди» чувствуют ответственность/чувствуете Вы за то, что происходит в...

«не чувствуют» + «в незначительной мере» (оценки 1, 2)



Доверие информации

По уверениям четверти участников опроса (28%), им интересна информация о богатых людях – их жизнь, карьера, бизнес-деятельность. Заметная разница по этому вопросу наблюдается между теми, кто рассчитывает в жизни на себя и свои силы, и теми, кто уверен, что их успех и благополучие от них не зависят. Среди первых интерес проявляют 39%, среди вторых – только 15% (Рис. 51).

Оценить объективность и правдивость сообщений СМИ людям оказалось сложно.

Большинство выбрали уклончивую позицию: рассказывают «в чем-то правдиво, в чем-то нет» – 59% (Рис. 52). Еще треть скорее не верит в достоверность информации о богатых (34%). Получается, что участники информационного поля вокруг жизни и деятельности владельцев капитала плохо справляются с созданием сетей коммуникации и их содержательным наполнением.

Россияне в большинстве своем с недоверием относятся к рассказам и сведениям масс-медиа.

Рисунок 51. Насколько лично Вам интересны богатые люди: их карьера, личная жизнь, бизнес-стратегии?

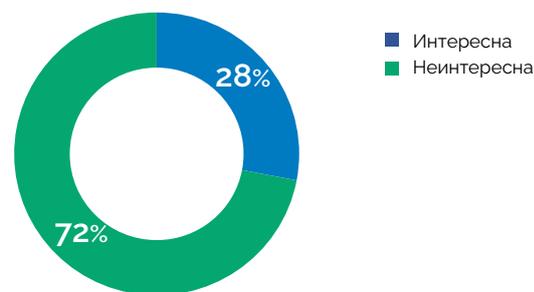
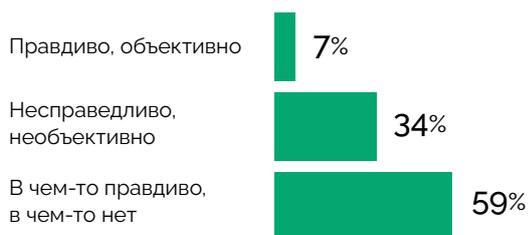


Рисунок 52. Как Вы думаете, средства массовой информации описывают жизнь и деятельность богатых людей в целом правдиво, объективно или же несправедливо и необъективно?



Богатые россияне безусловно являются референтной группой. За ними наблюдают, о них делают выводы, они привлекают внимание. Увы, если владельцы капиталов и оказываются примером, то скорее негативным – для большинства россиян. Опрошенные нами не считают заслуживающими признания и уважения их этику и ценности, сомневаются в порядочности крупных бизнесменов и не верят, что в отношении страны и общества они принципиально более ответственны, чем «обычный» россиянин. Единственный вектор ответственности, который признается за богатыми соотечественниками, – ответственность за свой бизнес и компанию.

Объективность и достоверность сведений в медийном пространстве оценивается либо негативно, критически, либо неоднозначно. Людям просто трудно разбираться, чему можно верить, чему – нет. Опрошенные ощущают не только ценностную дистанцию, но и коммуникативную. Им не хватает сведений о богатых россиянах, получаемых из разных источников и с разным уровнем доверия. О том, что социальная коммуникация оказывается важной проблемой богатых людей, говорят самые разные исследовательские материалы.

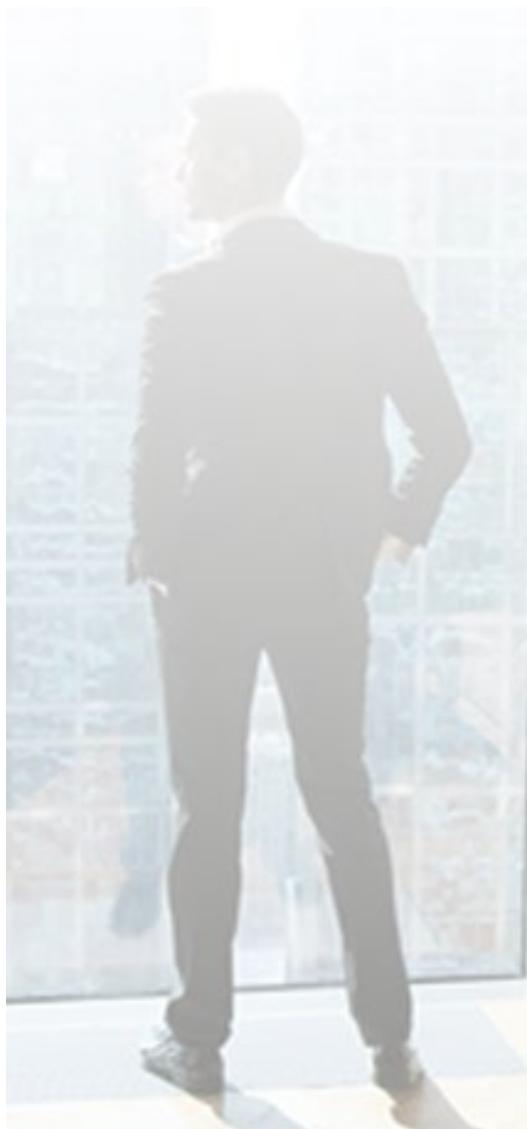
В одном из интервью 2020 года миллионер из Калининграда говорил:

«Большие деньги разрушают дружбу. Дружить становится сложно с теми, у кого не так, как у тебя. Тебя либо начинают доить, и им трудно объяснить, что мои деньги все вложены. Они – обижаются. И им, вижу, тоже неловко. Ну, вот, что мне подарить, если я позову на день рождения? И как-то все начинают реже общаться. Человеческие связи не выдерживают».

Со стороны «обычных людей» это выглядит иначе – как перемена ценностей. По опросам ФОМ, 63% россиян считают, что

«богатство портит человека». При этом 52% опрошенных сами наблюдали, как под влиянием больших денег люди отдалялись, становились «высокомерными и пренебрежительными» (24%), «меняли свое отношение к людям» и «утрачивали хорошие человеческие качества» (13%), «прекращали общаться с друзьями и родственниками» (11%), «становились жадными и алчными» (9%). И все-таки больше половины (52%) хотели бы сами стать богатыми²¹.

Коммуникативные разрывы усиливают ощущение ценностной дистанции с богатыми людьми. Утрачиваются основания доверия, происходит разрушение «социальной ткани», которую не залатаешь только лишь медиа-присутствием.



²¹ ФОМ, Общероссийский репрезентативный опрос 1000 человек, 23 ноября 2014 г. <https://fom.ru/TSennosti/12055>

Базовые ценности: россияне vs HNWI

В 2015 году, когда команда WTC проводила первое исследование владельцев капитала, была сформулирована задача описать их индивидуальные ценности и сравнить их со структурой ценностей рядовых россиян. Тогда мы воспользовались теорией ценностей Ш.Шварца, а также методологией сравнительного анализа базовых ценностей, реализованной в Европейском социальном исследовании (European Social Survey). Те данные не потеряли своей актуальности – ценностные структуры этого уровня меняются очень медленно. Сейчас полезно вернуться к ним: сравнение владельцев капитала и россиян позволяет чуть глубже взглянуть на природу столь однозначно заявленного неприятия россиянами ценностей «богатых людей».

Ш. Шварц определяет ценности как понятия и убеждения, относящиеся к желаемым конечным состояниям или поведению. Важная функция ценностей — это служить основанием для выбора или оценки каких-либо событий, ситуаций или поведения людей²². Ценность, таким образом, — это равнодушие человека к чему-либо происходящему в его жизни или в окружающем мире. Подробнее об этом можно прочесть в материалах исследования 2015 года²³.

Здесь же важно отметить, что одно из достоинств методики состоит в том, что респондентам не задаются «прямые» вопросы о ценностях, а предлагаются специально сконструированные (на основе теории) описания людей с теми или иными склонностями, устремлениями, предпочтениями.

Каждый из этих «портретов» респондент оценивает по 6-балльной шкале: от «очень похож на меня» (6) до «совсем не похож на меня» (1).

Вслед за другими исследователями (В. Магун и М. Руднев) были выделены пять групп владельцев капитала – в зависимости от того, как комбинируются различные ценности и насколько сильно они выражены (доминируют или же едва присутствуют в системе ценностей). Что же тогда показал анализ и почему об этом уместно вспомнить сейчас?

Рисунок 53. Базовые ценности по Ш. Шварцу (материалы исследования 2015 г.)



Природа ценностной дистанции предопределена разными ценностными предпочтениями владельцев крупных капиталов и «рядовых россиян» в целом. У первых отчетливо выражены две доминанты – Самоутверждение (ориентация на достижение и успех, эгоизм, ориентация на главные ресурсы – «власть», «богатство») и Открытость изменениям (высокая значимость новизны и «поиска нового», готовность экспериментировать, отсутствие опасений в отношении риска и умение работать с ним, четкая установка на самостоятельность, гедонизм и «вкус к жизни»). Отличие наших собеседников – бизнесменов по этому параметру очень существенное: 57% против 27% среди россиян в целом. Это означает постоянную готовность к преодолению границ, к «выходу» за пределы собственного сформированного и уютного «мировоззренческого оазиса». В.Магун и М. Руднев назвали этот комплекс «сильная индивидуалистическая ориентация».

В нем минимальные значения набирают ценности «сохранения»: консерватизм и «забота об окружении» – забота об окружающих людях, социальной среде и о природе.

На этом фоне очень заметен «обратный» разрыв. Доминантой у 29% россиян оказываются ценности «Самоутверждения», не ассамблированные ни с какими другими комплексами (у HNWI – 4%). Можно

²² Schwartz S.H. Universals in Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries // Advances in Experimental Social Psychology. San Diego, CA: Academic Press, 1992. Vol. 25.

²³ Исследование Владельцев капиталов России 2015. WYC МШУ Сколково, 2015. С.12-18. ([https://wtc.skolkovo.ru/media/documents/SKOLKOVO_WTC-WPS_2015_Report\(RUS\).pdf](https://wtc.skolkovo.ru/media/documents/SKOLKOVO_WTC-WPS_2015_Report(RUS).pdf))

предположить, что принципиальная разница между первым и вторым типом ценностных ориентаций состоит в наличии или отсутствии ресурсов для реализации своих амбиций и притязаний. В первом случае установка на «самоутверждение» соседствует со стремлением всякий раз выходить за границы достигнутого. А это предполагает открытость опасностям и неопределенности, а также готовность справляться с ними и уверенность в успехе. Без этого самоутверждение, когда оно реализуется в действиях и поведении конкретного человека, может выглядеть как эгоизм, управляемый необоснованными притязаниями.

Еще одно важное отличие – по ценностям «Сохранения». В том случае, когда «сохранение» сочетается с сильной «заботой о людях», такую комбинацию можно описать как стремление к «коллективной безопасности». Доля россиян с этим типом ориентаций – 18%, среди владельцев капитала – 11%.

Важно отметить, что в этом комплексе ценности «открытости изменениям» также присутствуют и имеют ненулевую выраженность.

Если же ценности «сохранения» доминируют в одиночестве, а «забота» выражена слабо, то консервативные ориентации на стабильность, помощь и защиту оказываются лидирующими (хотя коллективистская

ориентация на благополучие сообщества не пропадает). Среди россиян таковых 24%, среди владельцев капитала – 14%.

Таким образом, мы видим, что базовые ценности одних и других имеют явно выраженные несовпадения доминант. Для одних крайне важны ценности «роста», «открытости изменениям» и «самопреодоления»²⁴. У них есть и психологическая готовность, и социальные ресурсы справляться с неопределенностью и возникающими рисками.

Для других такие ценности и соответствующее им поведение, деятельность и презентация себя в обществе выглядят непонятными, вызывающими и эгоистичными. Это хорошо соотносится с суждениями и оценками россиян, опрошенных в нашем исследовании уже в этом, 2020 году. Для них «богатые люди» – это безответственные эгоисты. Наверняка для бизнесменов и владельцев капитала «обычный человек» выглядит как «завистливый патерналист».

Как может выглядеть процесс «примирения» столь разных ценностных доминант?

Middleground ценностной дистанции – это ценности «заботы об окружении»: инвестиции в социальное окружение, обмен «культурными кодами» и развитие самых разных форм коммуникации. Как написал в одной из анкет автор, «если выживать, то всем вместе».

²⁴ В теории Шварца - Self-Transcendence: готовность к своеобразному «выходу» за пределы уютного образа мыслей, привычных желаний и мотивов на основании толерантности, благожелательности и эмпатии.

Московская школа управления SKOLKOVO — совместный проект представителей российского и международного бизнеса, объединивших усилия для создания школы нового поколения. Делая упор на практические знания, Московская школа управления SKOLKOVO призвана воспитывать лидеров, рассчитывающих применять свои профессиональные знания в условиях быстрорастущих рынков. Московскую школу управления SKOLKOVO отличают: лидерство и предпринимательство, фокус на быстроразвивающиеся рынки, инновационный подход к методам обучения.

Проект Московской школы управления SKOLKOVO реализуется по принципу частно-государственного партнерства в рамках приоритетного национального проекта «Образование». Проект финансируется исключительно на средства частных инвесторов и не использует средства государственного бюджета. Председателем Международного попечительского совета SKOLKOVO является Дмитрий Анатольевич Медведев.

С 2006 года бизнес-школа SKOLKOVO проводит краткосрочные образовательные программы Executive Education для руководителей высшего и среднего звена – программы в открытом формате, а также специализированные, разработанные по запросу компаний интегрированные модули. В январе 2009 года началась первая программа Executive MBA, а в сентябре 2009 года – первая международная программа Full-time MBA.

Московская школа управления SKOLKOVO
143025, Россия, Московская область
Одинцовский район
дер. Сколково, ул. Новая, 100
тел.: +7 495 580 30 03
факс: +7 495 994 46 68
E-mail: info@skolkovo.ru
Website: www.skolkovo.ru