



Институт социальной политики

Конференция «Социальная
политика в меняющемся обществе»

Москва
8 апреля 2026 года

Российский средний класс: основные черты и повседневные практики

Халина Наталья Вячеславовна
Научный сотрудник, ИСП НИУ ВШЭ





Истоки интереса к среднему классу и опыт исследований

Средний класс – объект постоянного внимания как со стороны общественности, так и со стороны государственной политики.

Среднему классу приписывается и роль гаранта устойчивости, и драйвера экономического роста, а также функция провайдера нового, что реализуется в том числе через активные потребительские практики. При этом ведутся непрекращающиеся дискуссии о его природе и изменениях, которые с ним происходят.

В целом, отмечается, что его представители формируют ролевую модель потребления для общества в целом (потребительский стандарт). Также важна его роль в развитии финансовых услуг за счет более высоких доходов в этой группе и интереса к различным финансовым инструментам.

Отдельная дискуссия формируется вокруг определения среднего класса, его основных характеристик. В медийном пространстве средний класс часто ошибочно отождествляется с группой со средними доходами.

Разделяя многокритериальный подход к идентификации среднего класса и используя его в рамках настоящего исследования, мы сконцентрируемся на описании повседневных практик среднего класса и его актуальном портрете.

Тезис о том, что средний класс имеет отличительные практики фигурирует как в отечественных [Радаев 2003, Тихонова 2008, Мареева 2017, Пишняк et al. 2020], так и зарубежных работах [Weinberger et al. 2017, Zhu 2018, Chaudhary, Khatoon 2021, Shu et al. 2022].

В России проведено множество комплексных исследований, посвященных среднему классу [Малева, Овчарова, Радаев et al. 2000, Тихонова, Мареева 2009, Григорьев, Салмина, Кузина 2009, Красильникова 2019, Тихонова 2020 и др.]. В рамках ИСП реализован целый ряд тематических исследований среднего класса, в том числе специализированные опросы в 2018 г., 2024 г.



Динамика среднего класса за последнее десятилетие – без серьезных изменений (РМЭЗ НИУ ВШЭ)

Данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ, 2014-2024

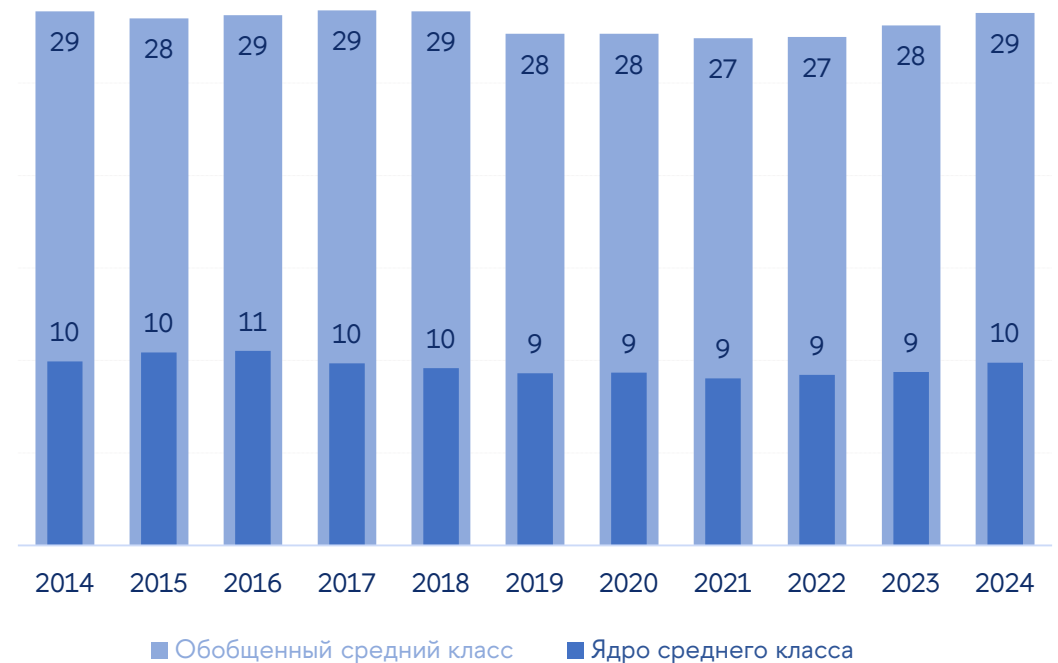
Для идентификации среднего класса применяется трехкритериальная идентификация (высшее образование, доходы, профессиональный статус).

Данные РМЭЗ НИУ ВШЭ позволяют оценить динамику среднего класса. Используются данные за период 2014-2024 гг. (волны 23-33). Выборка включает около 4800 домохозяйств в каждой волне.

Анализ доли среднего класса в период с 2014 по 2024 годы позволяет говорить о его стабильности - доля обобщенного среднего класса составляет около 30% всех домохозяйств и почти не меняется. К ядру среднего класса можно отнести каждое десятое домохозяйство.

При этом состав среднего класса постоянно обновляется. К примеру, согласно данным РМЭЗ НИУ ВШЭ, приблизительно четверть тех, кто входил в средний класс 2014 году, покинула его к 2020 году.

Доля среднего класса среди домохозяйств, %





Специализированный опрос среднего класса в рамках большого проекта ЭПДХ

Онлайн-опрос «Городской средний класс», июнь 2024

Выборка – 3000 россиян в возрасте 18+ (потребительская панель ОМИ), проживающих в городах с населением от 100 тысяч человек и соответствующих критериям принадлежности к среднему классу (наличие высшего образования, высокий социально-профессиональный статус и высокое материальное положение).



Материальное положение – могут без затруднения покупать как минимум товары длительного пользования (обязательное условие);



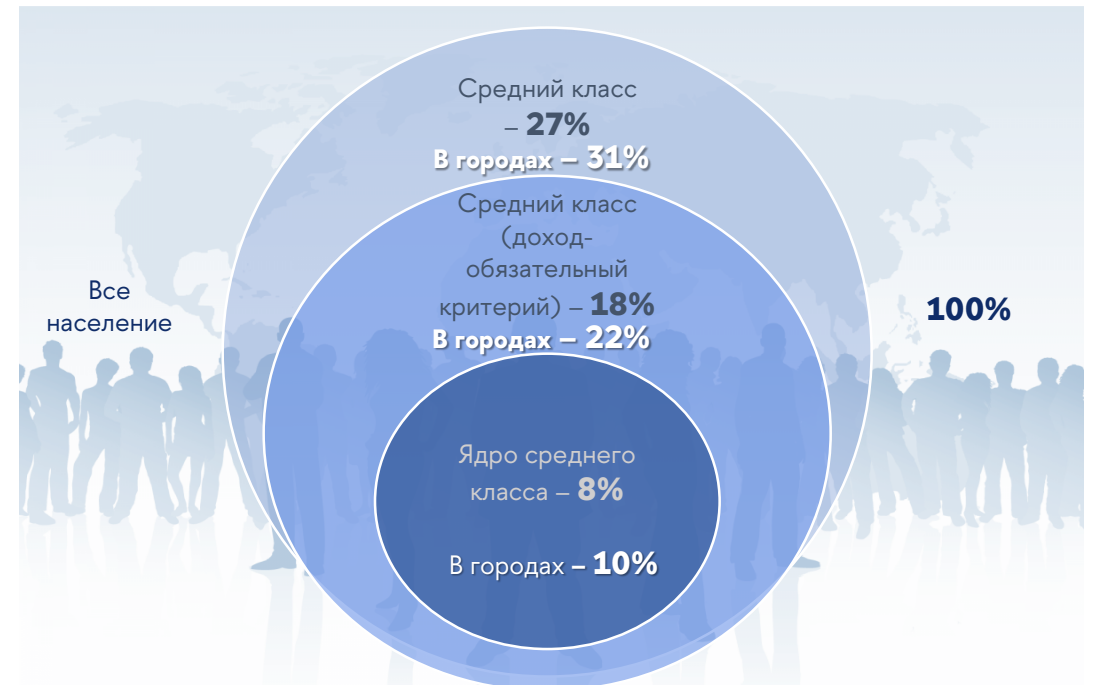
Уровень образования – высшее;



Социально-профессиональный статус – руководители, специалисты с высшим образованием, предприниматели и самозанятые.

Решение опрашивать жителей городов и сделать доход обязательным критерием было продиктовано стремлением исследовать группу с широкими возможностями для реализации потребительского и финансового выбора (есть средства и есть доступ к товарам и услугам).

Квоты были заданы на основе половозрастных характеристик соответствующего сегмента городской выборки в опросе «Экономическое поведение домашних хозяйств» (ЭПДХ)*.



*Здесь и далее сравнение со всем населением проводится на базе данных опроса «Экономическое поведение домашних хозяйств», выборка которого составляет 6000 россиян в возрасте 18+. Используются данные 4 волны (апрель-июнь 2024 г.).

Кто представляет городской средний класс в России сегодня

46% – города миллионники. На города с численностью жителей от 100 тыс. до 250 тыс. и от 250 тыс. до 1 млн приходится 19% и 35%, соответственно.

53% - мужчины.

72% – семейные пары, проживающие отдельно или с другими родственниками.

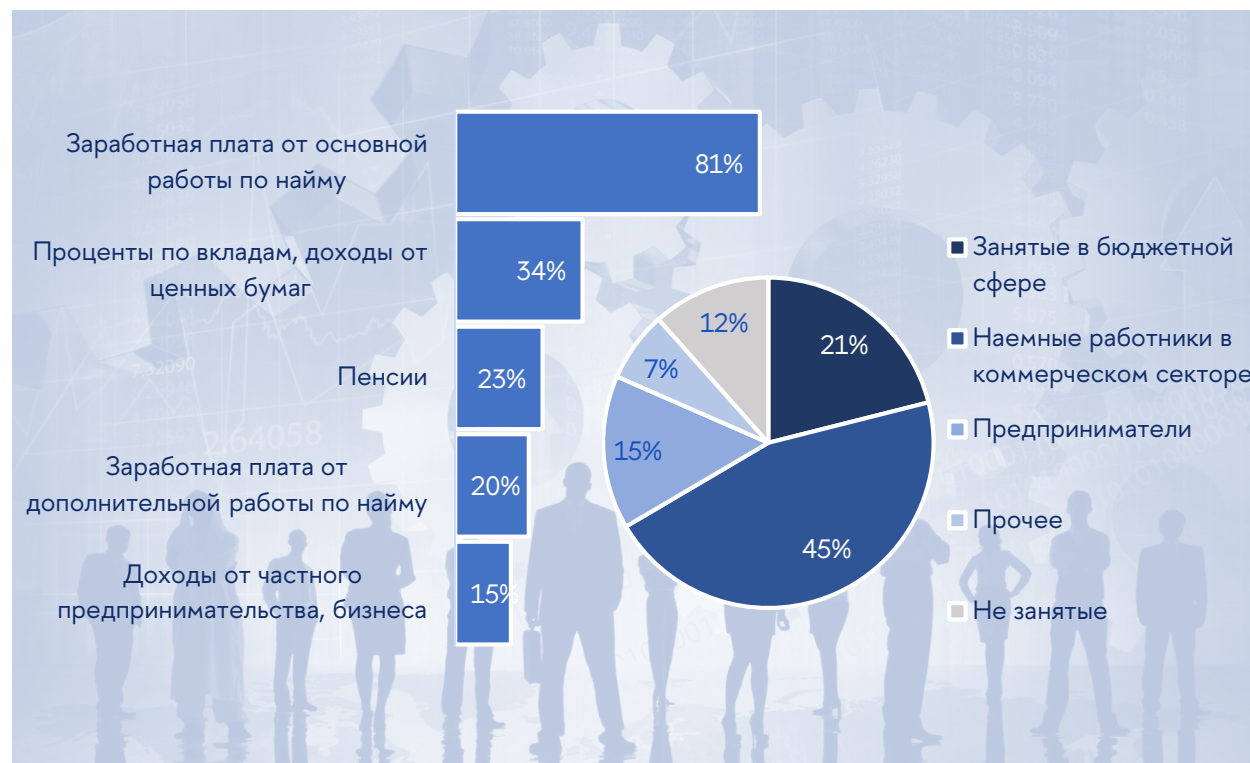
48% – имеют в своих семьях детей до 18 лет.

55% – молодые и средние возраста от 25 до 44 лет.

Городской средний класс главным образом представлен наемными работниками частных предприятий и организаций, занятыми в бюджетной сфере (врачи, учителя, представители государственного управления и силовых структур) и предпринимателями.

Главный источник доходов – трудовые доходы от основной занятости. Треть среднего класса отмечает в числе ключевых доходов проценты по вкладам и доходы от ценных бумаг.

Основные источники доходов и сектора занятости представителей среднего класса





Имея более высокие доходы, чем в среднем по всему населению, средний класс и тратит больше

Топ-10 категорий расходов среднего класса



Помимо расходов на продукты, одежду и обувь, ЖКУ, связь и Интернет, формирующих структуру базового потребления российского населения в целом, у среднего класса в стандартный набор вошли затраты на транспорт (включая топливо для личных автомобилей), питание вне дома и услуги по уходу за собой – такие расходы есть более чем у двух третей среднего класса.

Можно говорить о различии в потребительских практиках ядра и периферии, особенно в части питания вне дома, ухода за собой и оплате электронных сервисов.



Городской средний класс - активный потребитель услуг, связанных с развитием человеческого капитала

Большинство его представителей инвестируют в досуг и культурно-массовые мероприятия, туризм и путешествия, заботу о здоровье. Семьи с детьми вкладываются в образование детей, причем в денежном измерении это весомая часть их бюджетов.

Наличие расходов на поддержание и развитие человеческого капитала

Средние
расходы:



В образование детей и медицинские услуги для членов семьи представители среднего класса хотели бы инвестировать еще больше и не готовы сокращать текущие траты в этих категориях.

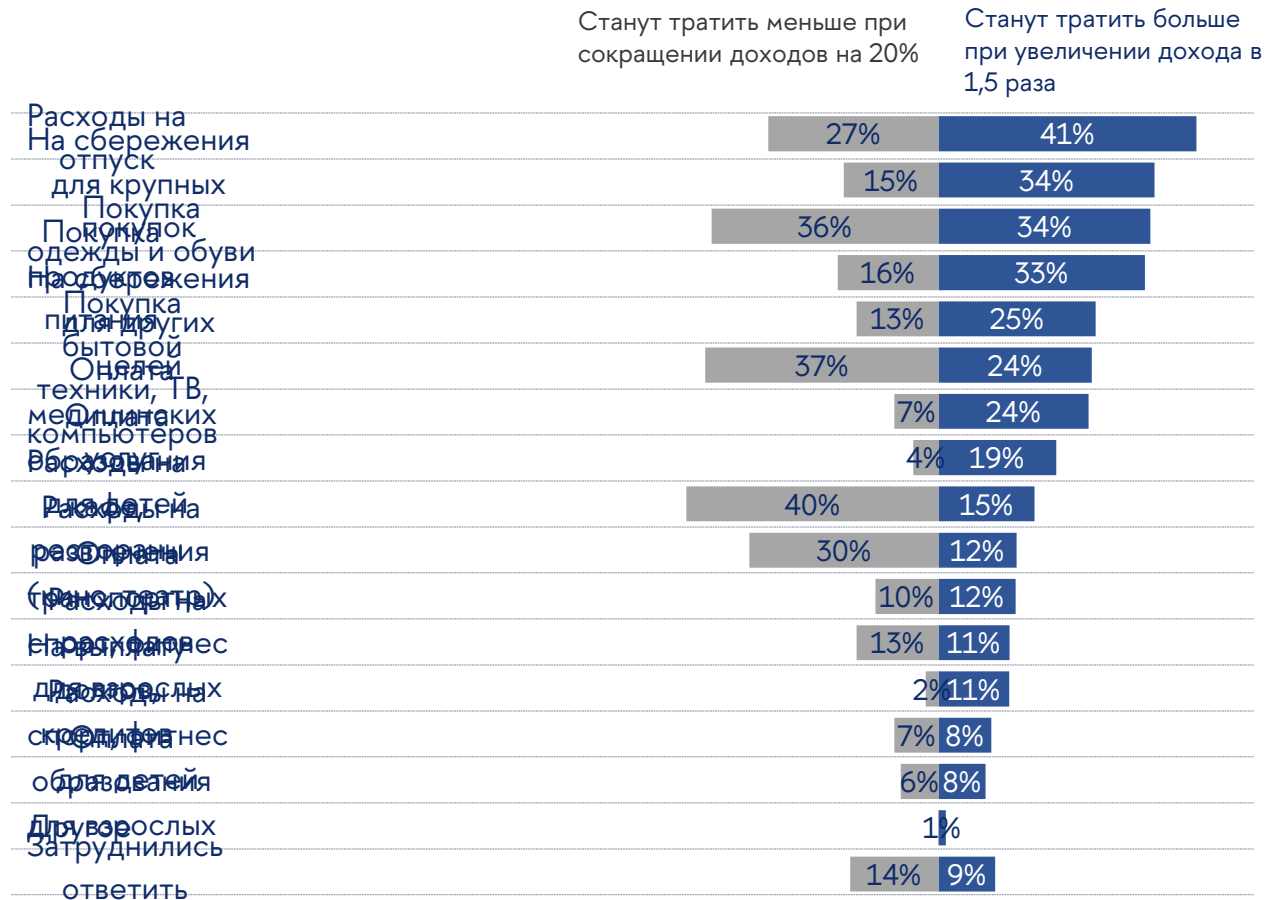
У среднего класса сформировались две модели потребительских решений на случай роста доходов:

- Большинство придерживаются консервативной модели, и при увеличении доходов будут наращивать сбережения, увеличат расходы на отпуск и некоторые базовые статьи трат.
- Вторая модель – инвестиции в развитие, предполагающая, что прирост доходов будет направляться на образование детей и медицинские услуги для членов семьи.

В ситуации гипотетического сокращения доходов, респонденты готовы экономить на посещении кафе и ресторанов, покупке одежды и обуви, культурно-массовых мероприятиях – довольно распространенных для среднего класса статьях трат.

Но сокращение не затронет расходы на детей, в том числе образовательные услуги для них, а также медицинские расходы.

Как поменяются расходы в случае изменения доходов



Две трети среднего класса указывают на наличие сбережений. Сформирована стратегия формирования сбережений – регулярное пополнение.

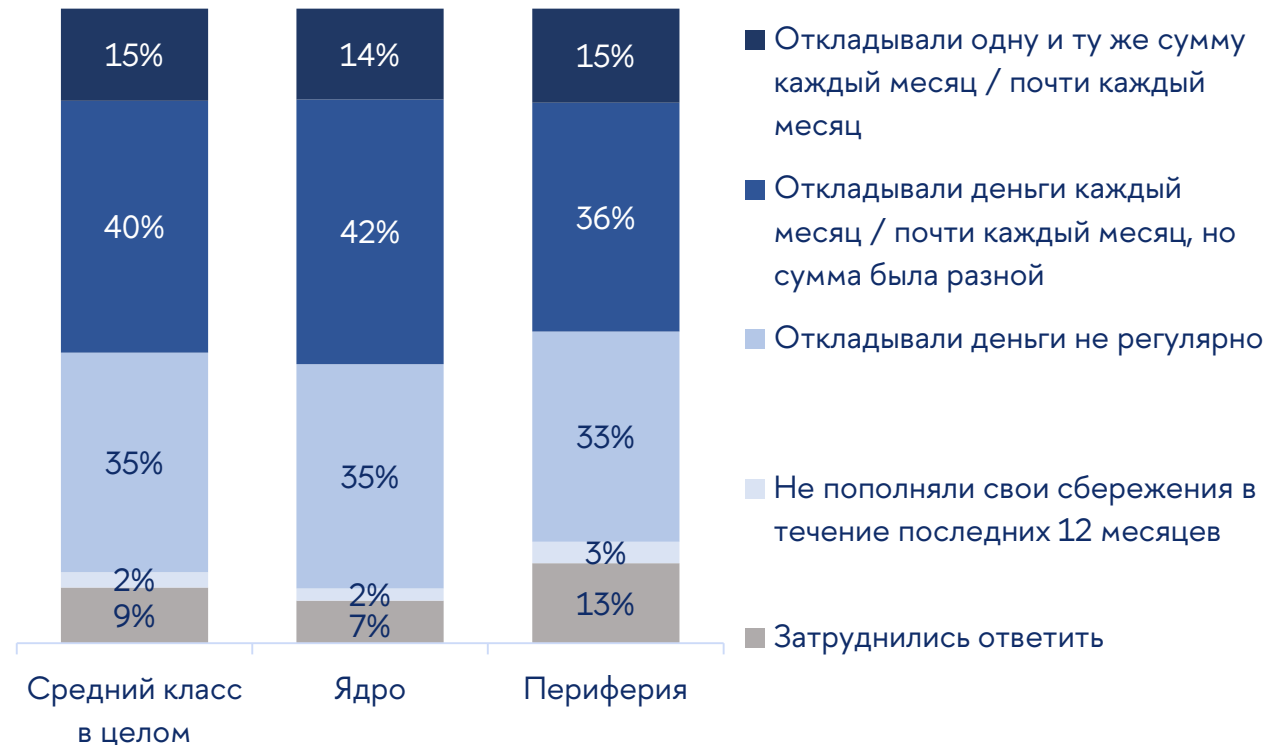
Представители среднего класса вдвое чаще говорят о наличии ликвидных сбережений у их семей, чем россияне в целом (67% против 34%).

Чуть более половины среднего класса со сбережениями, откладывают деньги почти каждый месяц, еще треть пополняют сбережения по мере возможностей.

За последние 12 месяцев норма сбережений почти у половины среднего класса, имеющего накопления, составляла менее 20% текущих доходов, еще 17% откладывали примерно треть доходов.

Формирование финансовой подушки безопасности на случай непредвиденных ситуаций – основной мотив сбережений (35%). Также значимыми являются цели, связанные с отдыхом (26%) и приобретением недвижимости (25%). Сберегательные мотивы ядра и периферии почти не различаются.

Сбережения имеют 67% представителей среднего класса. Из них...





Средний класс обладает достаточно широким набором финансовых инструментов, среди которых срочные банковские вклады, брокерские и индивидуальные инвестиционные счета.

46% открыли срочные банковские вклады

19% пользуются инвестиционными инструментами

18% завели банковские карты для оплаты покупок в зарубежных интернет-магазинах

41% имеют хотя бы один вид займа долга

38% являются обладателями кредитной карты

17% имеют ипотечный кредит

Ярко проявляется разница между ядром и периферией среднего класса : вклады есть у 39% периферии и 49% ядра.

Респонденты из ядра почти в два раза чаще сообщают о наличии индивидуальных инвестиционных счетов (14% против 7%), брокерских счетов (15% против 7%) и пользовании услугами управляющих компаний (4% против 2%).

Ядро среднего класса активнее использует все виды банковских кредитов, за исключением микрозаймов, которые несколько чаще встречаются среди периферии.

Средний класс не наращивает кредитные обязательства – у 28% за последние три месяца объем денежных долгов не увеличивался, а у 13% – сокращался.

При возникновении непредвиденных финансовых трудностей заемные средства не будут основным решением. В первую очередь они будут преодолеваются за счет использования собственных ликвидных активов и снижения уровня потребления.



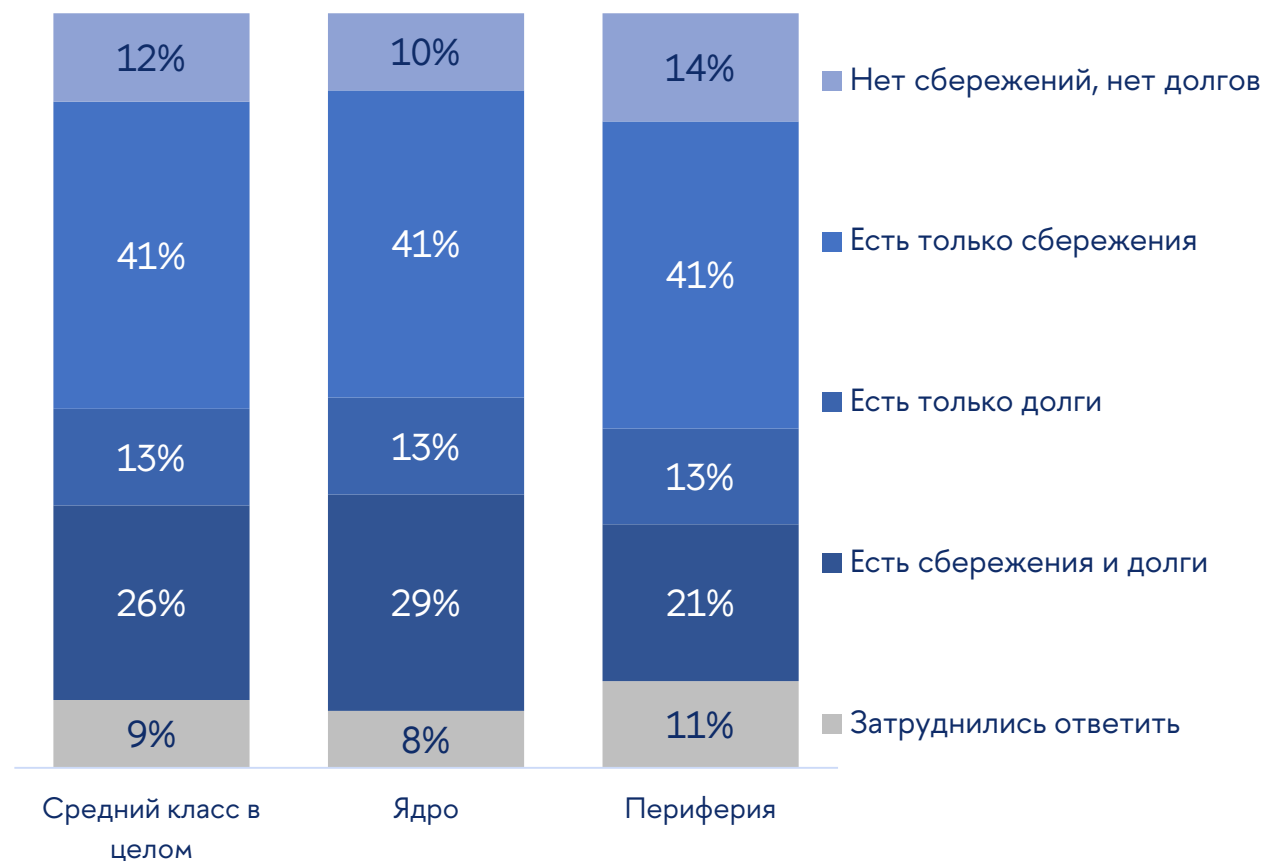
Значительная часть представителей среднего класса обладает сбережениями при отсутствии долговых обязательств.

Одновременное использование сберегательных и заемных инструментов характерно для четверти среднего класса, что отражает более сложную и сбалансированную финансовую стратегию. Такая модель поведения чаще встречается у ядра.

Даже в семьях тех, у кого нет сбережений (только долги или нет ни долгов, ни сбережений), есть финансовые инструменты, способные выполнять сберегательную функцию: в этой группе встречаются накопительные счета, брокерские и инвестиционные счета.

В то же время, активное и разнообразное использование финансовых инструментов не является распространенной практикой среди городского среднего класса. Более 38% респондентов указали, что пользуются лишь одной или двумя финансовыми услугами. Высокий уровень вовлеченности демонстрируют только 17%, одновременно используя пять и более финансовых инструментов.

Сочетание сберегательных и кредитных практик



Средний класс неоднороден в части финансового и потребительского поведения, кластерный анализ позволил выделить четыре различающихся сегмента:

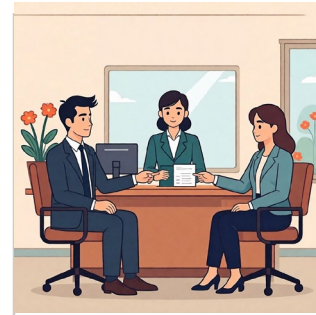
Активные инвесторы (10%)



- Наиболее «продвинутый» в части использования финансовых инструментов сегмент среднего класса – высокая доля тех, кто пользуется услугами управляющих компаний, имеет брокерские и инвестиционные счета
- Инвестируют в человеческий капитал (особенно образование взрослых)

• На 75% представлен ядром среднего класса. Склонные к риску, ищущие высокую отдачу от инвестиций.

Живущие на кредиты (25%)



- Для поддержания потребительского стандарта среднего класса пользуются исключительно заёмными инструментами: кредитными картами, потребительским кредитом, автокредитами и микрозаймами
- Имеют разнообразные направления расходов
- Значительная доля оплачивает образование взрослых, но в целом реже других инвестируют в человеческий капитал

• Семьи с минимальным набором расходов.
• Акцент на базовые потребности и минимум дополнительных статей расходов.

Осознанные потребители (15%)



- Умеренное сочетание сбережений и заимствований
- Диверсифицированный набор финансовых услуг (в т.ч. ипотека)
- Максимальный охват ДМС и другими видами страхования
- Осознанность финансовых действий
- Большое разнообразие в потреблении
- Максимальная доля инвестирующих в человеческий капитал

• На 75% представлен ядром среднего класса и 35% максимально оценивает свои потребительские возможности (могут позволить себе приобретения автомобиля, недвижимости).

Консерваторы (50%)



- Минимальные доли пользователей финансовых инструментов
- Узкий список направлений расходов
- Но активно инвестируют в человеческий капитал

• Больше доля молодежи, чем в других кластерах. Очень ориентированы на финансовую стабильность без рисков



Заключение

Еще раз об основных чертах городского среднего класса: в большей мере он представлен семьями с детьми, молодежью и лицами среднего возраста, проживающими в городах-миллионниках, а также наемными работниками коммерческого сектора и предпринимателями.

Потребительские повседневные практики среднего класса отражают баланс между базовыми нуждами и стремлением к развитию. Инвестиции в образование и здоровье воспринимаются как приоритетные вложения, что подчеркивает ценность человеческого капитала для среднего класса.

Финансовая позиция среднего класса опирается на развитые сберегательные практики, владение ликвидными накоплениями и наличие инвестиционных активов, что позволяет формировать устойчивость к экономическим колебаниям и поддерживать привычный уровень жизни. Финансовые практики как часть повседневных практик среднего класса могут выступать как основание для внутренней дифференциации группы.

Фактически во всех контекстах положение ядра среднего класса, сочетающего в себе все признаки среднего класса (одновременно высокий уровень образования, социально-профессионального статуса и материальной обеспеченности), является более устойчивым, чем у представителей периферии, обладающих только двумя из трех признаков.

Учитывая роль среднего класса, следует удерживать в фокусе исследовательского внимания устойчивость его положения, процессы, которые могут приводить к усилению его внутренней дифференциации и общей трансформации. Особенно важными представляются в этой связи изменения возможностей поддержания и наращивания человеческого капитала в стране.



Опубликованные материалы исследований

Пишняк А.И., Халина Н.В., Назарбаева Е.А. Городской средний класс: основные черты и особенности потребительского поведения // НЭП: Новости экономического поведения. — М.: НИУ ВШЭ, 2025. Вып. 1.

Пишняк А.И., Халина Н.В., Назарбаева Е.А. Финансовые практики городского среднего класса: сберегать, а не занимать // НЭП: Новости экономического поведения. — М.: НИУ ВШЭ, 2025. — Вып. 10.

Пишняк А.И., Халина Н.В., Назарбаева Е.А. Потребительские возможности городского среднего класса: субъективные оценки // НЭП: Новости экономического поведения. — М.: НИУ ВШЭ, 2025. Вып. 12.

Pishnyak A., Khalina N., Nazarbaeva E. The Middle Class in Contemporary Russia: Indicators of Progressiveness and Innovativeness // Russian Politics. 2026. Vol. 11. No. 1. P. 26–63.

Pishnyak A., Khalina N., Nazarbaeva E. The Paths from Middle Class: Evaluation of the Poverty Risks for the Russian Middle Class // Journal of Economic Sociology. 2023. Vol. 24. No. 2. P. 181–202.

Пишняк А. И., Халина Н. В., Рогачева А. Р. Адаптация среднего класса к изменяющимся социально-экономическим условиям в период кризиса // Журнал исследований социальной политики. 2023. Т. 21. № 1. С. 121–136.

Pishnyak A., Khalina N. Adaptation of the middle class to innovation: perception of new technologies and openness to them // Population and Economics. 2022. Vol. 6. No. 3. P. 80–100

Пишняк А. И. Динамика численности и мобильность среднего класса в России в 2000–2017 гг. // Мир России: Социология, этнология. 2020. Т. 29. № 4. С. 57–84.

Пишняк А. И., Горяйнова А. Р., Назарбаева Е. А., Халина Н. В. Инвестиции среднего класса в человеческий капитал: потребление платных услуг в области образования и медицины // Вопросы экономики. 2020. № 11. С. 69–85.







Позиция в сфере занятости, уровень образования и материальное положение участников исследования, % от всех опрошенных

		Доля в выборке
КРИТЕРИЙ 1: Материальное положение Какое высказывание наилучшим образом описывает вас и вашу семью?	Мы можем покупать без затруднений такие вещи как холодильник или телевизор, но для нас затруднительно приобрести автомобиль	75%
	Мы можем купить автомобиль, но не можем сказать, что не стеснены в средствах	19%
	Мы можем покупать любые дорогие вещи, недвижимость и ни в чем себе не отказывать	6%
КРИТЕРИЙ 2: Уровень образования Какой самый высокий уровень образования вы получили?	Образование не выше средней школы (10-11 классов)	2%
	Начальное профессиональное (ПТУ и т.п., рабочие специальности)	1%
	Среднее профессиональное (техникум, училище, колледж)	11%
	Неполное высшее (не менее 2 лет) и не учусь больше	4%
	Неполное высшее (не менее 2 лет) и продолжаю учиться	4%
	Высшее	77%
КРИТЕРИЙ 3: Социально-профессиональный статус Какую должность вы занимаете в настоящее время?	Ученая степень кандидата или доктора наук, PhD	2%
	Владелец предприятия, частный предприниматель, коммерсант	7%
	Руководитель предприятия, учреждения	2%
	Руководитель подразделения, отдела	17%
	Специалист с высшим образованием	38%
	Служащий без высшего образования, работающий в офисе	6%
	Служащий без высшего образования, работающий не в офисе, в сфере обслуживания	1%
	Военнослужащий, полицейский, работник других силовых структур (при одновременном наличии высшего образования)	1%
	Квалифицированный рабочий, мастер, бригадир	5%
	Рабочий без квалификации, разнорабочий, рабочий в сельском хозяйстве	1%
	Самозанятый, фрилансер, частная практика, лицо свободной профессии	10%
	Фермер, владелец крестьянского хозяйства	0,2%
Не работают	12%	
Репрезентируют ядро среднего класса в опросе (обладают всеми тремя признаками)		64%
Репрезентируют периферию среднего класса в опросе (обладают двумя признаками)		36%