

Рецензии

**Россия и Китай: изменения в социальной структуре общества:
[монография] / отв.редакторы: М.К.Горшков, Ли Пэйлинь,
З.Т.Голенкова. М.: Новый хронограф, 2012. 512 с.**

Формирование социальной структуры общества в процессе трансформации плановой экономики в рыночную представляет собой одну из наиболее сложных в теоретическом плане и наименее изученных проблем социально-экономического развития как российского, так и китайского общества конца XX — начала XXI века. Это предопределяет актуальность данной монографии, подготовленной в рамках программы двустороннего научного сотрудничества между Институтом социологии РАН и Институтом социологии АОН Китая осуществлявших сравнительный анализ изменений в социальной структуре российского и китайского общества в результате проведения экономической реформы.

До начала экономических реформ в обеих странах в теоретическом плане действовала марксистская парадигма о наличии двух классов — рабочих и крестьян, и социальной прослойки — интеллигенции при наличии двух ведущих форм собственности — государственной и коллективной (в России — кооперативно-колхозной, в КНР — собственности народных коммун и кооперативов). Однако по мере их трансформации с началом экономических реформ и появления многообразных форм собственности — от индивидуальной и частной до собственности иностранного капитала — в обеих странах стала серьезно изменяться социальная структура общества, что проявилось в расширении социальной стратификации и в увеличении количества различных социальных слоев и групп. При этом в теоретическом плане от марксистского подхода к анализу социальной структуры общества в обеих странах произошел переход к теориям социальной стратификации, предусматривающим анализ значительного количества социальных слоев и групп, которые связаны с возникновением новых форм собственности.

В рецензируемой книге на большом

фактическом материале многочисленных социологических обследований дан всесторонний анализ изменений в социальной структуре РФ и КНР на протяжении 20–30 лет в результате перехода от плановой экономики к рыночной. Для данного исследования характерно всестороннее использование различных теорий социальной стратификации общества — от марксистско-ленинской теории классов и традиционного метода выделения статусных групп М.Вебера до теории среднего класса Л.Уорнера, теории социальной стратификации на основе профессиональной квалификации Д.Голдторпа и теории социальной стратификации «Нового марксизма» Э.О.Райта. Сама работа разбита на 10 глав, в которых подробно на большом фактическом материале различных социологических обследований анализируются изменения в различных социальных слоях и группах российского и китайского общества в процессе перехода от плановой экономики к рыночной.

Первая глава посвящена центральной проблеме рецензируемой работы — протекающим в РФ и КНР изменениям в социальной структуре. При переходе от плановой экономики к рыночной возникли новые социальные слои и группы — предприниматели, менеджеры, кооператоры, фермеры, лица свободных профессий, наемные работники в частном секторе, безработные, и на первый план стали выдвигаться проблемы социального и имущественного неравенства, социальных противоречий и конфликтов. В работе совершенно справедливо отмечено, что «насущной проблемой стал поиск теории, адекватно объясняющей происходящую трансформацию социальной структуры российского общества» (с. 36). Аналогичная проблема стоит и перед китайской социологией, которая также пытается объяснить трансформацию китайского общества, происходившую в годы экономической рефор-

мы с 1978 года.

Главная проблема, стоящая перед учеными, в данном случае, — не только определить характер социального строя в обеих странах, но и сделать принципиальный вывод об общих чертах и особенностях социально-экономических преобразований в России и Китае. К сожалению, ни в первой главе, ни в других разделах монографии не содержится выводов о том, в какой степени переход от плана к рынку в обеих странах имеет общее и особенное. А именно этому как нам представляется, и должна была быть посвящена либо первая глава, либо введение данной работы. В крайнем случае, ответ на этот вопрос можно было дать на основе всего проведенного исследования в заключении работы. К сожалению, в монографии вообще отсутствует заключение, что в значительной степени снижает эффект от весьма интересного совместного исследования ученых из двух стран.

Прошло уже более 30 лет с начала экономической реформы в Китае и около 20 лет — в России, и, надо сказать, сравнение их результатов, как по темпам экономического роста, так и по натуральным показателям пока явно не в пользу российской модели. Можно по-разному относиться к реформам в Китае, но очевидно, что Китай, в результате проводимой реформы экономической системы добился, в отличие от России, огромных успехов в развитии народного хозяйства. В 1990 г. объем ВВП КНР составлял 60% от российского, но уже в 1995 г. Китай по этому показателю догнал Россию, а в настоящее время это соотношение приняло обратный характер: российский ВВП составляет менее 40% китайского¹.

Как в Китае, так и в России, повторяю, осуществляется переход от плановой экономики к рыночной. Однако если в Китае этот переход занимает много времени и рассчитан до 2050 года, то в России предполагалось все мероприятия реформы провести быстро — в течение нескольких лет. При проведении “шоковой терапии” вовсе не учитывались ее последствия; предполагалось, что уже через год-другой в Россию пойдут инвестиции, РФ быстро восстановит свои дореформенные экономические показатели и начнет догонять развитые капиталистические страны с рыночной экономикой. Россия пошла по пути радикальной реформы. В течение одного года здесь были проведены либерализация цен, приватизация и создание негосударственных (или необщественных) секторов экономики.

За прошедшие годы дороги наших

стран в сфере проведения реформы сильно разошлись, особенно после объявленной в России в 1992 году либерализации цен, что предшествовало приватизации и созданию необщественных секторов экономики (на базе предприятий государственной собственности, созданной трудом всего народа страны в течение нескольких десятилетий).

Как показывает анализ работ главных теоретиков и практиков китайской реформы, используемая в Китае теоретическая модель перехода к рынку вполне соответствует российским реалиям, но практические мероприятия реформы в значительной мере определяются конкретной китайской спецификой². Китай не предпринял радикального перехода к новой экономической и политической системе, а ограничился реформами, связанными с последовательной трансформацией плановой экономики к рыночной. Эта трансформация была разбита на четыре этапа:

- 1979–1984 гг. — “плановая экономика — как основа, рыночное регулирование — как дополнение”;
- 1984–1993 гг. — “плановая товарная экономика”;
- 1993–2002 гг. — “социалистическая рыночная экономика”;
- с 2003 г. по настоящее время — «совершенствование социалистической рыночной экономики».

В ходе китайской реформы управления предприятиями все большее число рабочих и служащих становятся акционерами, на многие акционерные предприятия и предприятия с участием иностранного капитала административно-управленческий персонал набирается по конкурсу, а не по назначению КПК и вышестоящих ведомств. В настоящее время происходит формирование новой экономической системы, где главные звенья — расширение и развитие рынка, создание новой системы управления предприятиями, формирование системы макрорегулирования и контроля. Представляется разумным общий подход руководства КНР к проведению реформы, обеспечивающий постепенный переход к рыночной экономике без “шоковой терапии,” при постоянном повышении жизненного уровня населения.

Такие впечатляющие результаты были достигнуты Китаем в результате осмысленной проработки теоретических вопросов экономической реформы. Там отказались от бездумного использования монетаристских методов перехода к рыночной экономике, была выработана собственная теория “социалистической рыноч-

ной экономики”, которая по сути дела и есть теория перехода от командно-административной, сверхцентрализованной экономики — к рыночной. При этом “была не только переосмыслена традиционная теория плановой экономики, но и качественно развиты теоретические положения традиционной теории рыночной экономики”³.

На наш взгляд, обе страны — и Россия, и Китай являются странами с переходной экономикой. Основное различие этих переходных экономик состоит в том, что в **Китае переход от плана к рынку носит эволюционный характер** при контроле за этим процессом государства, прямом и непосредственном участии Коммунистической партии Китая, а в **России — революционный**, где КПСС передала государственную власть в обмен на собственность, и в результате государство оказалось в значительной степени отстранено от процесса управления переходом к рыночной экономике. Поэтому вполне обоснованным является параллельный анализ изменений в социальной структуре российского и китайского общества в условиях переходной экономики, причем различия в их социальных структурах определяются особенностями перехода в них к рыночной экономике.

На наш взгляд, как российские, так и китайские исследователи пришли к единому выводу о наличии в российском и китайском обществе «10 социальных слоев (страт), обладающих собственными устойчивыми и при этом обособленными интересами, уровень и качество жизни которых принципиально различны» (с. 47). Китайские исследователи выделили 10 слоев общества: 1) государственные и социальные администраторы; 2) менеджеры; 3) частные предприниматели; 4) профессиональный технический персонал; 5) служащие; 6) работники торгово-промышленных предприятий; 7) работники сферы обслуживания; 8) промышленные рабочие; 9) сельскохозяйственные рабочие; 10) безработные и частично безработные (с. 61).

Вторая глава посвящена проблемам и перспективам развития рабочего класса в России и Китае. В своем разделе китайские ученые сделали важный вывод о том, что «китайский рабочий класс стал творцом национального богатства, сделав свой усердный труд залогом долгосрочного роста китайской экономики». При этом китайские социологи пришли также к выводу, что «рабочие считают себя одной из самых обделенных социальных групп последних 10 лет» (с. 98–99).

В свою очередь, российские исследователи также отметили значительное ухудшение положения рабочего класса за годы реформ из-за отсутствия технологических инноваций и неблагоприятных условий труда на предприятиях. В результате не происходит роста профессионально-квалификационного уровня рабочих из-за роста спроса на специальности, не требующие высокого уровня образования. В этой ситуации даже работники с невысоким уровнем образования берутся за еще более неквалифицированный труд (с. 115). В результате, как справедливо отмечают российские исследователи, «смена форм собственности и системы хозяйствования обусловила не только институциональные изменения в сфере труда, углубление его социально-экономической неоднородности, появление новых видов занятости, но и изменила мотивационные характеристики трудовой занятости» (с. 121).

В третьей главе анализируются проблемы трансформации социальной структуры современного российского села и тенденции расслоения китайского крестьянства в условиях повышения уровня производительности труда в сельском хозяйстве и оттока трудозыбыточного населения в города. Что характерно для России и Китая, наиболее распространенным на селе социально-экономическим типом является бедный человек, при этом «особенность сельской бедности — это бедность работающих людей» (с. 141).

В Китае, в отличие от России реформы начались в аграрной сфере — в реальном секторе экономики, в самом массовом секторе и шли снизу, а не навязывались сверху. Поэтому в Китае реформы на селе стимулировали реформы в других сферах, а в России реформы заблокировали предпринимательский потенциал селян (с. 143). Однако в Китае в ходе реформы также происходит социальное расслоение крестьянства, связанное как с изменениями форм организации сельскохозяйственного производства, так и с оттоком сельской рабочей силы в несельскохозяйственную сферу, отторжением земли у части крестьян и сохранением понятий «сельская и городская прописка». Все это служит причиной серьезных социальных конфликтов в китайской деревне.

Как показало обследование, проведенное в 2000 г. Организационным отделом ЦК КПК, по ходу реформы в конце 90-х гг. уже не достигался не только “оптимум по Парето” (без нанесения ущерба, при выгоде для определенных социальных слоев), но и “оптимум по Калдору” (когда интересам части социальных

групп наносится ущерб при последующей компенсации за него). В этой обстановке по мере изменения структуры собственности и форм распределения социальные противоречия продолжали нарастать⁴. Особенно серьезные противоречия между крестьянами и местными руководителями стали нарастать в китайской деревне, где основной причиной конфликтов стала борьба за землю, связанная с попытками ее отчуждения у крестьян ради реализации проектов по созданию несельскохозяйственных предприятий на селе (на характерный пример, события в приморской волости Укан провинции Гуандун в 2011 г.).

Четвертая глава посвящена развитию предпринимательства в России и Китае и его влиянию на формирование принципиально новых для стран с плановой экономикой социальных слоев и групп — предпринимателей. Но если в Китае значительная часть социального слоя предпринимателей связана с инновационным, с производительным типом предпринимательства, основанном на снижении себестоимости производимой продукции и ускорению оборота капитала, то в России развитие социального слоя предпринимателей связано, в основном, с непроизводительным и деструктивным предпринимательством, основанным на создании монополии (в частности, в сфере ЖКХ и в добыче энергоресурсов) и на этой основе — с повышением цен и перераспределением ВВП в пользу связанных с ними социальных слоев и групп.

В условиях переходной экономики предпринимательство наряду с образованием является одним из социальных «лифтов», которые позволяют совершать социальные перемещения в обществе. Однако, как показывают материалы главы 4, в России эта закономерность не работает, что подтверждает следующий вывод: «доля владельцев создаваемых малых предприятий в России в составе взрослого трудоспособного населения не только была весьма низка, но в два последних предкризисных года еще более сократилась, в результате в условиях опережающего роста заработных плат в рыночном секторе и все возрастающей высоты экономических и административных барьеров выбор в пользу предпринимательства перестал быть альтернативой для потенциальных новичков» (с. 175–176).

В Китае ситуация с формированием социального слоя предпринимателей существенно отличалась от российской. На начальном этапе реформ до середины 1990-х гг. «социальное происхождение класса частных предпри-

нимателей связывалось с такими группами общества как крестьяне, рабочие, безработные, частично занятые, и даже с теми, кто находился на трудовом перевоспитании или принудительном обучении. Именно эти социальные группы составляли главный социальный резервуар воспроизводства класса частных предпринимателей» (с. 220).

В 1980-х — начале 1990-х гг. нижние социальные слои имели больше возможностей для мобильности, однако во 2-й половине 1990-х гг. механизм формирования класса частных предпринимателей претерпел заметные изменения. В результате «возможности перехода из низших слоев в высшие заметно сократились, и со 2-й половины 1990-х гг. в процессе формирования страты частных предпринимателей был запущен механизм самовоспроизводства» (с. 222).

Чрезвычайно важной для оценки изменений в социальной структуре переходного общества в России и Китае является пятая глава, в которой анализируются проблемы среднего класса. Для оценки роли и места среднего класса в российском и китайском обществах в монографии рассмотрено два вопроса: основные социальные критерии среднего класса и доля среднего класса в общей численности населения.

Российские участники монографии отметили, что «при совмещении показателей профессионального статуса и наличия профессионального образования хотя бы второй степени мы получаем показатель максимально возможной численности среднего класса — не более 50% занятых, а для населения в целом с учетом пенсионеров и того меньше» (с. 234). Для выделения среднего класса были использованы четыре критерия: 1) нефизический характер труда; 2) наличие как минимум среднего специального образования; 3) показатели среднемесячных душевых доходов не ниже их медианных значений для данного типа поселений; 4) интегральная самооценка индивидом своего положения в обществе не ниже 4 баллов. В результате в 2008 г. к среднему классу могла быть отнесена треть (34%) населения России. При этом к ядру среднего класса были отнесены имеющие высшее образование руководители, предприниматели и специалисты с навыками работы на компьютере. В результате был сделан вывод, что «средний класс в России гетерогенен, границы его пока размыты и подвержены изменениям, связанными с изменениями внешних условий» (с. 239).

В Китае социологи также выделяют

четыре критерия для его определения: 1) уровень дохода — высокий и стабильный; 2) принадлежность к профессии — нефизический труд; 3) уровень образования — высшее; 4) образ жизни и модель потребления — высокий уровень потребления и комфортная жизнь (с. 260–261). При этом китайские ученые справедливо разделяют три основных подхода к определению среднего класса — со стороны общественного мнения, правительств, социологов. В общественном мнении используются в основном такие критерии как доход, модель потребления и стиль жизни, в понимании государства — размер дохода, в понимании социологов — профессиональная стратификация. Из-за различий в критериях при определении среднего класса в Китае варьируются как его доходы — от 5000 до 30000 долл. в год (от 30 тыс. до 180 тыс. юаней в месяц), так и его доля в общей численности населения — от 10% до 30% (с. 262–263).

Таким образом, в результате реформ в России и Китае образовался средний класс, его численность постоянно растет. Однако доля среднего класса в обеих странах по-прежнему невелика, как невелико и количество людей, которые идентифицируют себя со средним классом, что связано в первую очередь с несоответствием их уровня образования — уровню доходов.

В главе 6 социологи из России и Китая, используя различные социологические выборочные обследования о доходах разных категорий населения проанализировали проблемы неравенства доходов в обеих странах. По Китаю взяты данные исследований доходов домохозяйств с 1988 по 2007 гг. на основе метода многоступенчатой выборки с применением кластеров, охватывающих 8–9 провинций востока и запада страны. По России в качестве эмпирической базы выступают данные исследования «Российский мониторинг экономического состояния и здоровья населения» за период с 1994 по 2009 гг.

В Китае, судя по результатам обследований, 20 лет происходил рост среднего дохода во всех группах населения, хотя при этом увеличился разрыв в доходах между самой бедной и самой богатой группами населения. В то же время, хотя в отдельные периоды рост доходов сельских жителей был опережающим (в частности, на начальном этапе реформы — с 1979 по 1985 гг.), в целом доходы горожан приумножались быстрее, как справедливо отметили авторы раздела, «рост разрыва в доходах городских и сельских жителей на деле является

продуктом политики реформ и открытости в Китае» (с. 292). Разрыв в росте доходов за годы реформ наблюдается также между жителями экономически развитых приморских районов и отсталых внутренних районов. Так что одним из серьезных социальных последствий реформы в Китае стало увеличение разрыва в доходах между городом и деревней, между экономически развитыми и неразвитыми регионами, между населением с высоким и средним социальным статусом и низким статусом.

Практически аналогичные выводы по проблемам неравенства доходов были сделаны и российскими исследователями. Ими отмечено, что «на фоне общей тенденции к снижению доходной дифференциации уровень неравенства в российском обществе продолжает оставаться достаточно высоким. Наименее обеспеченные домохозяйства получают около 5–6% от всего среднедушевого дохода, наиболее обеспеченные — около половины» (с. 325). При этом был сделан вывод, что наибольший вклад в доходное неравенство, помимо заработной платы, вносят также источники дохода, связанные с реализацией личного имущества, с получением денежных средств в долг или по кредиту, а также территориальные различия и связанные с уровнем урбанизации населенного пункта.

Важное место в совместном исследовании было уделено проблеме неравенства в образовании (глава 7), так как оно является одним из главных факторов, определяющих уровень социальной мобильности в обществе. Как отмечается в исследованиях по России, за годы реформ социальная дифференциация в сфере образования возросла, из-за наличия разного рода барьеров, препятствующих получению того или иного образования — социокультурный барьер (социальный и культурный капитал семьи), территориальный барьер (перемещения и ресурсы мобильности), экономический барьер (явное и латентное неравенство).

Аналогичная ситуация в сфере образования наблюдалась в процессе перехода к рынку и в Китае, начиная с восстановления экзамениационной системы в 1977 году. Как отмечают авторы раздела, «в результате в системе образования были введены такие правила отбора, которые ознаменовали переход от модели массового образования к элитарной модели» (с. 357). При этом и в Китае переход к рынку произошел и в сфере образования, что выразилось в росте диверсификации инвестиций в образование и в повышении платы за обучение вплоть до отмены бесплатного образования в

вузах КНР с середины 1990-х гг., что создает неравенство шансов в его получении. В Китае рост неравенства доходов и социальное расслоение неразрывно связаны с усилением роли образования, которое во все большей степени определяет уровень доходов, возможность трудоустройства и достижение профессионального статуса. При этом китайские ученые также выявили аналогичные барьеры — социокультурные, территориальные и экономические, способствующие углублению социального неравенства.

Однако, были выявлены и определенные различия между двумя странами. В Китае государство посредством политики расширения доступа к получению образования пытается уменьшить неравенство, хотя эти меры оказались эффективны лишь в сфере начального (6 классов) и первой ступени среднего образования (9 классов). На уровне полного среднего (12 классов) и высшего образования неравенство в его получении по-прежнему сохраняется.

В главе 8 проанализирована проблема потребления и стиля жизни — одна из определяющих положение социальных слоев и групп в России и Китае. Материалы обследования доходов домохозяйств в России по квинтилям (20%) распределения душевых доходов показывают огромное неравенство потребительских возможностей по всем видам расходов. Домохозяйства из верхнего квинтиля душевых расходов в 2008 г. тратили больше, чем из нижнего квинтиля на питание в 3,4 раза, на непродовольственные товары — в 16 раз, на оплату обучения, выплаты по займам кредитам и страховым полисам — в 40 раз, на услуги и отдых — в 18 раз, на горючее и топливо — в 10 раз, на одежду — более, чем в 8 раз, на табачные изделия — в 2,5 раза, на жилье и коммунальные услуги — в 3 раза (с. 390–391). Вывод: условия переходного периода обусловили тяжелое положение больших групп населения и сокращение личного потребления огромного количества российских семей. Произошло усиление дифференциации населения по расходам, углубление разрыва в стандартах потребления между бедными и богатыми семьями, что выразилось «в возросшем разрыве расходов на непродовольственные товары и услуги не только между самыми богатыми и беднейшими домохозяйствами, но и между богатыми и всеми остальными российскими семьями» (с. 391).

В то же время, как отмечают китайские ученые, в результате реформы и открытости «вслед за увеличением доходов населения наметились новые тенденции в структуре,

уровне потребления и образе жизни китайцев, и эти сдвиги подтолкнули страну к вступлению в стадию массового потребления» (с. 415). Было обнаружено, что социальная стратификация может проявляться через уровень потребления, обладание товарами длительного пользования и дифференциацию структуры потребления. Однако под давлением потребительского рынка, в частности, в сферах здравоохранения и образования, коэффициент Энгеля (доля расходов на питание) уже не может отражать реальную структуру потребления. Тем не менее, анализ уровня потребления и стиля жизни населения Китая в 1990-е гг. И в начале XXI века показал, что, несмотря на заметный рост доходов основной массы населения, «в основном сохраняются невысокие и средние показатели покупательной способности населения» (с. 437).

Глава 9 посвящена проблеме изучения классового и группового сознания в современном российском и китайском обществе. В ней на материале различных социологических обследований в России показано, что на групповое сознание российского населения заметное влияние оказывает классовая принадлежность.

Аналогичная ситуация наблюдается и в Китае, где за 30 лет реформ также произошло заметное социальное расслоение, и каждый слой сформировал социальную группу со специфическими социальными интересами. В этом плане представляет особый интерес анализ социальной группы «и рабочие и крестьяне» (*нунминьгун*), которые сравнивают свое социальное положение с тем временем, когда была невозможна социальная мобильность. Авторы раздела о Китае приходят к важному, на наш взгляд, выводу, что «разные пути формирования социальных слоев означают наличие различного классового опыта, и эти различия в опыте влияют на формирование содержания классового сознания» (с. 479).

В последней, 10-й главе на основе обследований, проведенных в обеих странах, показаны ценностные приоритеты студенческой молодежи РФ и КНР, которые по итогам ряда социологических обследований оказались схожими по основным параметрам — образовательные ценности, трудовые ценности, межличностное взаимодействие, политические ценности, общие ценностные приоритеты и проблемы. Т.е., переход от плановой экономики к рыночной оказал практически одинаковое влияние на формирование мировоззрения молодежи в обеих странах с переходной экономикой.

Следует обратить внимание и на не-

точности при переводе текста с китайского на русский язык, содержащиеся в монографии. В одних случаях это — ошибки при транскрибировании имен китайских ученых и названий городов. В частности, Тянь Фэн, а не *Тиан Фэн*, Чэнь (Чэн) Гуанцзин, а не *Чен Гуанджин*) (с. 3), Ли Куан Ю, а не *Ли Гуаньяо* (с. 21), Шэньчжэнь, а не *Шеньжень* (с. 22) и др.

В других случаях имеют место неправильный перевод китайских терминов на русский язык, что влечет за собой непонимание содержания, как и значительные искажения смысла текста. В частности, на стр. 12 используются в переводе с китайского термины «единая система организации» и «не единая система организации». Эти термины, как можно понять из имеющихся в тексте статистических данных по занятости населения Китая, представляют собой «занятые на предприятиях государственной («общенародной») и коллективной собственности и на предприятиях других форм собственности».

Неясен смысл принципиального вывода одного из разделов, что «ведущие социальные тенденции и общественное потребление будут опираться не на средний класс, а на так называемый *класс среднего достатка (сяокан)*» (с. 76). Понятие «сяокан» пошло из сельской местности Северного Китая. В те годы в понятие «сяокан» (или малое благоденствие) входило наличие у семьи «двадцати му земли и одной головы крупного рогатого скота, горячего кана (*теплой лежанки*) для всех членов семьи — старых и малых». Наличие «двадцати му земли (*примерно 1,2 га земли*) и одной головы крупного рогатого скота» (*эриш му ди и тоу ню*), то есть таких земельных площадей и средств производства, обеспечивало крестьян-

ским семьям гарантированный экономический доход, что отражало чаяния крестьян. «Наличие горячего кана для старых и малых» (*лаопо хайцзы жэкантоу*) являлось фактором семейного счастья: жена, ребенок и теплое жилье⁵. Постоянно встречающийся в китайских текстах термин «*сяокан шэхуэй*», как и в данном случае следует трактовать как «общество малого благоденствия». Поэтому термин «класс среднего достатка» (с. 76) не только не отражает смысл китайского термина «сяокан» (малое благоденствие), но и искажает смысл китайской концепции «сяокан» (малое благоденствие), так как все общество не может быть одновременно классом.

В рецензируемой монографии можно найти ответы на многие вопросы, дискутируемые в среде ученых и практиков, изучающих не только проблемы социальной структуры общества в странах переходной экономики, но и опыт реформ в России и КНР. В ней также можно найти и ответы на вопрос о том, что общего и особенного наблюдается в изменениях социальной структуры российского и китайского общества в условиях перехода к рыночной экономике. В целом можно прийти к выводу, что данная работа является крайне полезной и познавательной для российских китайедов, занимающихся не только проблемами китайской экономики, но и социологии, политики, истории и права. Думается, что данная монография также представляет серьезный интерес для ученых, практических работников и всех тех, кто интересуется проблемами преобразований в социальной структуре КНР и России и в других странах с переходной экономикой в ходе реформ.

© 2013

А.Островский,
профессор, доктор экономических наук

1. Чжунго тунцзи чжайяо — 2010 (Китайский статистический справочник — 2010), Пекин, 2010, с. 196.
2. См.: Линь Ифу, Цай Фан, Ли Чжоу. Чжунго цзинцзи гайгэ юй фачжань (Китайская экономическая реформа и развитие). Изд-во «Саньянь шудянь», Шанхай, 1999; Ли Теин. Гайгэ кайфан таньсо (Исследования о реформах и открытости). Пекин, 1999 и другие
3. См.: Цюши, 1999, № 6, с. 19.
4. Подробнее см.: Чжунго дяоча баогао. 2000–2001 синь синшися жэньминь нэйбу маодунь яньцзю (Доклад по обследованию в Китае. Исследование противоречий внутри народа в новой обстановке в 2000–2001 гг.). Ред. Юй Юньяо. Пекин, «Чжунъян бяньи чубаньшэ». 2001.
5. См.: Жэнькоу яньцзю, 2003, № 1, с. 4