



Средний класс: его соседи сверху и снизу

Н.П. Попов, доктор исторических наук,
член-корреспондент РАН
ВЦИОМ, Москва

Как только закончилась руководящая роль партии после путча 1991 г. и исчезла марксистская идеология, насаждавшаяся этой партией, в стране воцарилась некая новая параидеология, условно называемая демократической, в которой не осталось места старым марксистским классам. Всё общество стало делиться на “демократов”, носителей нового мышления (свобода, демократия, рыночная экономика), и “коммунистов” с их заскорузлыми представлениями о классовой структуре общества. Финальный “бой” между ними в 1996 г. привёл к окончательной победе демократов и поражению коммунистов. У демократов главной логикой стало представление, что классового антагонизма у нас нет, и основой общества постепенно станет некий средний класс, который охватит всё население. Уже два десятилетия в политическом языке как представителей власти, так и телеведущих никакие другие классы не упоминаются: нет ни рабочего класса, ни буржуазии, ни капиталистов. Капитализм есть, а капиталистов нет. Их принято называть бизнесменами или ещё политкорректнее – предпринимателями. Есть временно обедневшие, а также немного разбогатевшие представители интеллигенции, иногда называемые на массовом жаргоне олигархами.

Каким-то образом руководителям нового российского общества удалось обойти понятие “капитализм” в описании того, что они построили, из политического лексикона исчезли понятия “рабочие”, “крестьяне”, “интеллигенция”, “буржуазия”, свойственные капиталистическому обществу. Мы как бы миновали стадию капитализма при отходе от социализма и сразу попали в некое бесклассовое, демократическое общество. Соответственно, нет у нас класса пролетариата и класса буржуазии, а есть лишь один “средний класс”, который пока занимает меньше половины населения, но скоро станет всеобъемлющим. Понятие “буржуазия” вообще исчезло из политического лексикона



как неприличное. Ни одна политическая партия не говорит, что её электорат – это буржуазия, так же, как и то, что она опирается на пролетариат. У всех опора – народ, широкие слои населения, средний класс.

Нередко руководители страны отождествляют средний класс с малым бизнесом, обещая, что к судьбоносному 2020 г. большая

часть населения будет заниматься малым бизнесом и станет средним классом. Разные оценщики причисляют к нему от 30 до 80% населения. В этой связи нужно разобрататься, кого в мировой практике относят к среднему классу, кто в России в него попадает и какие здесь сегодня классы.

Что такое средний класс и какие классы с ним соседствуют

С незапамятных времён существовало три подхода к делению общества на слои, страты, или классы. Один подход сословный – по роду, происхождению. В России в 1897 г., например, 0,5% населения составляло духовенство, 1,5% – дворяне, 0,3% – купцы, 2,3% – казаки, 10,6% – мещане и 77,1% – крестьяне [1]. Собственно мещан, городскую буржуазию в XIX веке и называли средним классом. К мещанам относили средние городские слои – мелких служащих, ремесленников (слой торговцев и ремесленников в то время был вполне зажиточным), кустарей, домашнюю прислугу, студентов и др., а термин “буржуазия” означал буквально – горожане.

В Англии в XIX веке средним классом считали людей, сдавших выпускные экзамены по окончании средней школы, сами экзамены называли “экзамены среднего класса”.

С развитием капитализма в Европе его критики-марксисты стали использовать подход к стратификации общества на основе собственности на средства производства: тех, кто имеет собственность, отнесли к классу буржуазии, кто не имеет – к классу пролетариата. Среднему классу в этой логике нет места. М. Вебер более широко трактовал понятия собственности и капитала: и наёмные работники могут обрести объём собственности, выводящий их в слой зажиточных

людей, формируя средний класс, отличный от пролетариев.

Американский средний класс

В оценке классовой структуры, условно называемой американской, доминирует подход, в котором главенствуют уровень дохода и объём собственности. На основе этого критерия общество делится на высший класс, средний и низший. Ещё один критерий – это образование и тип работы. Служащие, в основном с высшим образованием (“белые воротнички”), – средний класс, работники в основном ручного труда (“синие воротнички”) – низший, он же рабочий класс.

Критики этого подхода в советское время обвиняли американских политиков и социологов в том, что их концепция придумана, чтобы завуалировать абсолютное и относительное обнищание рабочего класса, и включение в средний класс рабочей аристократии предполагает уменьшение численности эксплуатируемого пролетариата. В реальности процесс был несколько иным. Рост американского экономического могущества привёл к росту жизненного уровня самых различных слоёв населения – как рабочего класса, так и образованных средних слоёв. Образование стало ключом к зажиточной жизни, наличие диплома колледжа – пропуском в средний класс.

В политическом языке США и Европы слова “средний класс” стали синонимом образованных людей, а “низший класс”, или “рабочий”, – работников ручного труда (рабочих). Многочисленные концепции относительно среднего класса в Америке используют в качестве основных критериев образование, профессиональный статус и доход – индивидуальный или семейный.

Одним из первых описание такой классовой системы дал в

1949 г. У.Л. Уорнер в книге *Social Class in America* [2]. Помимо деления общества на три имущественных класса – высший, средний и низший, он подразделил каждый из них на два подкласса – верхний и нижний.

Практически эта стратификация в США выглядит следующим образом. К высшему классу (буржуазии), по разным оценкам, относят 1–5% населения. Далее – ниже по социальной лестнице – расположен средний класс. Традиционно исследователи делят его на две или три подгруппы: верхний-средний класс – нижний-средний класс; или верхний-средний класс – средний-средний класс и нижний-средний класс. Всего к среднему классу относят по разным подсчётам 40–50% населения; часто приводят оценку Д. Гилберта – 49% населения [3]. Доходы этих людей существенно различаются, тем не менее считается, что в нижнем-среднем классе личный годовой доход составляет 32500–60000 долл., или 2800–5000 долл. в месяц. К этому слою относятся 35% населения. Верхний-средний класс включает 15% населения; его доход – около 100 тыс. долл. в год. Следует отметить, что по статистике средний доход на семью в 2007 г. составил 44000 долл., или около 3700 долл. в месяц.

Рабочий класс и низший класс составляют несколько больше половины населения (53% – Томпсон, Хики [4]). Из них к рабочему классу относят 35%, годовой семейный доход людей этого класса составлял 23000–45000 долл. в год, или 1900–3750 долл. в месяц. Замыкает лестницу низший класс с 17% населения, включающий неквалифицированных рабочих с доходом 14000–18000 долл. в год, и людей, не имеющих постоянной работы, живущих на различные пособия, – менее 14000 долл. в год.

Таблица 1

Класс, доля населения, %	Профессиональный состав, годовой семейный доход, тыс. долл.	Класс, доля населения, %	Профессиональный состав, годовой семейный доход, тыс. долл.	Класс, доля населения, %	Профессиональный состав, годовой семейный доход, тыс. долл.
Согласно Коулмену и Рейноутеру (1978)		Согласно Гилберту и Калу (2002)		Согласно Томпсону и Хики (2005)	
Верхний-верхний, 1	Наследственный капитал, "старые" деньги; доход в долл. 2005 г. свыше 183	Капиталистический, 1	Высшие руководители корпораций, политики высокого уровня, наследники капитала; доход свыше 250	Верхний, 1	Высшие руководители корпораций, "звезды" в различных сферах, наследники; доход свыше 500
Нижний-верхний, 1	Топ-менеджеры, успешные специалисты; доход около 180				
Верхний-средний, 19	Специалисты и менеджеры среднего звена; доход 60...180	Верхний-средний, 15	Профессионалы и менеджеры высокого уровня; доход свыше 100	Верхний-средний, 15	Высокообразованные специалисты и менеджеры; доход свыше 80, часто свыше 100
Средний-средний, 31	Управляющие нижнего звена, представители малого бизнеса, профессионалы невысокого статуса: бухгалтеры, учителя, офисные служащие, продавцы; образование – среднее, часть – колледж; доход 30...60	Нижний-средний, 30	Управленцы и специалисты среднего уровня, достаточно самостоятельны в своей работе; часть высококвалифицированных рабочих; доход 50...90	Нижний-средний, 32	Полупрофессионалы и квалифицированные рабочие с достаточной степенью самостоятельности в работе; доход 35...75
Рабочий класс, 35	Квалифицированные рабочие, операторы машин, водители, служащие низкой квалификации, образование среднее; доход 23...45	Рабочий класс, 30	Люди более низкой квалификации, чем представители среднего класса, выполняющие рутинную физическую и офисную работу под чьим-либо руководством; доход 20...50	Рабочий класс, 32	Рабочие основных специальностей, малоквалифицированные служащие, как правило, со средним образованием; доход 16...30
Полубедные, 13	Неквалифицированные рабочие и служащие, образование незаконченное среднее; доход 14...18	Работающие бедные, 13	Люди, занятые физическим трудом, обслуживающий персонал; доход существенно ниже принятых стандартов – менее 12,5	Нижний, 14...20	Люди на самых низкооплачиваемых работах, или неработающие, живущие на пособия; доход менее 18
"Дно" (включены в 13)	Периодически находятся без работы, живут на пособия, образование незаконченное среднее, доход менее 14	Андер-класс, 12	В основном не работающие, живущие на пособия; средний доход 12,5		

Для наглядности в табл. 1 приведём сравнительные характеристики классов в США, по данным различных исследователей [5].

Хотя подход Гилберта и Кала характеризуется прежде всего объективными показателями, такими как образование, профессия и доход, а подход Коулмена и Рейноутера включает также субъективные факторы, такие как общественная активность, стремление повысить свой статус и тип потребительских интересов, их оценки структуры и численность основных американских классов оказались весьма близки. Эти оценки во многом актуальны и сейчас.

Уровень образования уменьшается при движении вниз по лестнице. Как было сказано, высшее образование в Америке – это безошибочный пропуск в средний класс с высоким уровнем жизни.

Но это не значит, что средний класс автоматически вообрал в себя всех образованных людей. Специалистов с дипломом бакалавра в США 27% населения, в то время как к среднему классу относятся более 45%, т.е. почти половина не обучалась в колледже или университете. В то же время многие окончили несколько курсов колледжа или профессиональные школы.

Таким образом, главный критерий принадлежности к среднему классу – высокий уровень дохода и связанный с ним образ жизни. Средний годовой доход семьи до кризиса составлял около 45000 долл., и по оценкам Статистического бюро США, срединная половина семей получала 25000–75000 долл. В то же время почти половина населения (45%), относящаяся к среднему классу, имела семейный годовой доход 40000–95000 долл.

Типичная черта образа жизни американского среднего класса – это собственный дом в пригороде. Именно средний класс создал американскую сабербию – сеть кот-

теджных посёлков, окружающих города, куда представители среднего класса ездят каждый день на работу. Соответственно неотъемлемая черта среднего класса – всеобщая автомобилизация. Именно массовое производство дешёвых автомобилей в 30-е годы сделало возможным исход американцев из городов в пригороды.

Жизненный уровень американского среднего класса последние полвека характеризовался двумя процессами. С одной стороны, рост богатства страны приводил к увеличению доходов средних слоёв при снижении уровня бедности, который составлял около 11% в 90-е годы. В 2000–2006 гг. уровень бедности возрос с 11,3 до 12,3%, и очевидно, следует ожидать его роста и в 2008–2009 гг. С другой стороны, рост доходов верхнего класса – богатых – всегда обгонял рост доходов средних американцев [6].

В частности, доходы среднего класса – двух средних квинтилей по уровню доходов – с 1979 по 2005 гг. выросли на 29 и 21%. В то же вре-



мя происходил постоянный рост доли верхнего класса в общих доходах: доходы верхнего квинтиля выросли за этот период на 69%, не говоря уже о том, что доходы самого богатого 1% населения возросли на 176%. То есть в силе остаётся распространённая в США оценка, что “богатые становятся богаче, бедные – беднее” [7].

Тем не менее, какую классификацию классовых структур американского общества ни применять, ясно: здесь был создан мощный срединный слой большинства населения – средний класс, – включающий и верхнюю часть рабочего класса, выполняющий стабилизирующую функцию, заинтересованный в сохранении строя, который предоставил им возможности стабильной зажиточной жизни. И в большинстве развитых стран он составляет 60–80% населения. В США экономическое неравенство между различными слоями населения существенно выше, чем в странах Северной Европы, где преобладает социал-демократическая идеология и соответствующее социально-экономическое устройство общества. Однако в США разрыв между самыми богатыми и самыми бедными составляет 8–10

раз, в то время как в России – более 20 раз.

Американский и российский средний класс

Поскольку в нашей стране поставлена цель добиться роста среднего класса, сходного с американским, т.е. довести его до 60–80% населения, полезно сравнить нынешнее положение в разрезе классовой структуры двух обществ (табл. 2).

Из данных табл. 2 видно, что наш верхний класс, или слой, состоящий из крупных собственников, капиталистов и правящей элиты, догоняет американский по численности и по личным доходам. В США он насчитывает, по разным оценкам, 1–5% населения, в России – около 3%.

Средний класс, по разным оценкам, в России составляет 17–20% (в США 45–60%), а его доходы в 2 раза меньше американского среднего класса.

Ещё 20–30% нашего населения по своему образованию и профессии могли бы считаться средним классом, если бы не их бедность. То есть из 70% населения России, живущих в бедности, треть состав-

ляют люди, по международным оценкам относящиеся к среднему классу; это прежде всего врачи и средний медперсонал государственной системы здравоохранения, учителя.

Наконец, основная группа бедных, которых трудно отнести к среднему классу, включает живущих в крайней бедности невалифицированных рабочих (чернорабочие, санитарки, почтальоны, уборщицы), пенсионеров, безработных, мигрантов, одиноких матерей, помощь которым со стороны государства минимальна.

Кого же можно у нас отнести к среднему классу? Многие исследователи избегают самого определения “средний класс”, считая его рыхлой, формирующейся субстанцией. Так, Т.И. Заславская называет его “средним протослоем”, предполагая, что лишь в будущем он составит “движущую силу трансформационного процесса общества” [8].

Как определяется величина среднего класса

В советское время определить принадлежность людей к слою живущих “прилично”, “как все”, в

Таблица 2

Класс, доля населения, %	Профессиональный состав, годовой семейный доход, тыс. долл.	Класс, доля населения, %	Профессиональный состав, годовой семейный доход, тыс. долл.
В американском обществе		В российском обществе	
Капиталистический, 1	Высшие руководители корпораций, политики высокого уровня, наследники капитала; доход свыше 250	Капиталистический, 1,5	Собственники и менеджеры крупных и средних корпораций, фирм; доход свыше 100
		Правящая элита, 1,5	Руководители органов власти федерального и регионального уровней, политических партий; доход 50...100
Верхний-средний, 15	Профессионалы и менеджеры высокого уровня; доход свыше 100	Верхний-средний, 10	Собственники малого бизнеса, менеджеры среднего уровня корпораций, адвокаты, врачи частных клиник, успешные представители творческих профессий; доход 60...80
Нижний-средний, 30	Управленцы и специалисты среднего уровня, довольно самостоятельны в своей работе; часть высококвалифицированных рабочих; доход 50...90	Нижний-средний, 7	Специалисты, работники силовых структур, работники творческих профессий; доход 12...60
Рабочий класс, 30	Люди более низкой квалификации, чем представители среднего класса, выполняющие рутинную физическую и офисную работу под чьим-либо руководством; доход 20...50	Рабочий класс, 40	Рабочие и “белые воротнички”, в том числе занятые в государственном секторе; доход 4...12
Работающие бедные, 13	Люди, занятые физическим трудом, обслуживающий персонал; доход существенно ниже принятых стандартов – менее 12,5	Работающие бедные, 30	Рабочие, крестьяне, обедневшая интеллигенция; доход ниже прожиточного минимума (200 долл. в месяц) – 2,4
Андеркласс, 12	В основном не работающие, живущие на пособия; средний доход 12,5	Андеркласс, 5...10	Безработные, мигранты, беженцы, инвалиды; доходы ниже 0,5

среднем классе было несложно. Работа на государственном предприятии, в учреждении, колхозе, государственная квартира или дом в деревне обеспечивали достаточно обеспеченный уровень жизни, включая месячный отпуск по профсоюзной путёвке на южных морях. Зарплата колебалась от 100 до 400 руб., а средняя пенсия – 120 руб. в месяц. Медицинское обслуживание и образование были бесплатными. Если не считать привилегированных слоёв – номенклатуры, торговых работников и снабженцев, большинство населения можно было причислить к среднему классу с поправкой на небогатое, но достойное житьё. Автомобиль в семье уже выводил людей в зажиточный слой.

Сейчас определить жизненный уровень людей сложнее. Доходы затруднительно определить как статистикам, так и социологам, – люди не стремятся говорить, сколько они получают денег и каким образом. Наряду со скрытой безработицей существует скрытая занятость. Половина работающих получают скрытую зарплату, “в конвертах”, многие работают на двух, а то и трёх работах. Может быть, надо считать по наличию собственности, например автомобилей?

Так, по данным ЦСУ, в 1970 г. в СССР на 1000 человек населения приходилось 5,5 автомобиля; в 2008 г. на 1000 жителей – уже 195 машин, а всего личный автопарк насчитывал 28 млн машин. Правда, из них 13 млн были “Жигули”, часть из которых уже не ездил из-за древности. Но 10 млн из этого парка были иностранными. Может быть, их владельцы и есть наш скрытый средний класс? Если они могли позволить себе выложить 10–15 тыс. долл. за подержанную иномарку, то доходы и другие траты приближают их к европейскому среднему классу. Это даёт величину в 7% населения.

Может быть, отдых за границей служит индикатором принадлежности к среднему классу? Частично, это так. Каждый год за границей отдыхают 4–5 млн наших граждан, однако суммировать эти величины, скажем, за пять лет нельзя, поскольку, как правило, одни и те же люди ездят каждый год, а другие представители потенциального среднего класса за границу не ездят.

Раньше цветной телевизор был показателем зажиточности, теперь телевизоры есть практически в каждой семье и 90% из них цветные. Одно время мобильные телефоны были атрибутом бизнесменов или зажиточных людей, сегодня их в стране 150 млн – больше, чем стационарных телефонов. Вот ещё один индикатор: у 16% есть домашний кинотеатр, но спортивные тренажеры есть лишь у 4% населения.

Наконец, средний класс, по идее, должен обзаводиться акциями компаний как средством сбережения накоплений. Таких в Америке 70 млн, у нас акциями владеют 3% населения. С другой стороны, полис добровольного медицинского страхования имеют 17% населения, что совпадает с оптимистической оценкой размера нашего среднего класса.

К какому классу себя причисляют люди

Эти 17% взяты из опросов общественного мнения последних лет, проводимых разными социологическими центрами, в которых выясняются оценки людей по поводу их финансовых возможностей: что они могут позволить себе купить. Опрос ВЦИОМ в мае 2008 г. [9] показал следующее (табл. 3).

Многие аналитики причисляют к среднему классу людей,ывавших четвёртый и пятый варианты ответов, – около 17%.

Наш народ сегодня, в отличие от советских времён, не рассматривает себя в категориях классово-вой принадлежности – классы ушли в прошлое вместе с марксизмом. Понятие “средний класс” большинству не близко, его скорее видят как привнесённое с Запада, многим представляется как пропагандистская формула, придуманная для сглаживания имущественного неравенства. Большинство понимает его как синоним срединного образа жизни – жить как все. Поэтому опросы дают самые разнообразные оценки принадлежности людей этому классу. Так, по данным ВЦИОМ, в феврале 2008 г. 30% опрошенных относили себя к среднему классу, 64% – не относили, 24% рассчитывали, что в ближайшие 10 лет станут членами этого класса, 42% на это не рассчитывали [10].

Запросы людей относительно прожиточного минимума были весьма низкими, что не дало им возможности причислить себя к среднему классу или хотя бы быть выше уровня бедности. Понимая под прожиточным минимумом “деньги, на которые можно прожить месяц (покупать необходимые продукты и товары широкого

Таблица 3

Ответы населения	2008 г., %
1. Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на продукты	7
2. На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения	24
3. Денег хватает на продукты и на одежду, но вот покупка вещей длительного пользования (телевизора, холодильника) является для нас проблемой	51
4. Мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования, однако для нас затруднительно купить действительно дорогие вещи, например автомобиль	16
5. Мы можем позволить себе достаточно дорогостоящие вещи – квартиру, дачу и многое другое	1
Затруднились ответить	1

потребления)”, 19% опрошенных оценили реальный прожиточный минимум в своём регионе в 3000... 5000 руб., т.е. около 100–200 долл., 52% назвали сумму свыше 5000 руб., или 250 долл. При этом 36% считали свой доход выше прожиточного минимума, а 50% – равным или ниже его, т.е. причисляли себя к бедным.

Что дальше будет со средним классом

Повышение численности среднего класса в России до мирового уровня в 60–80% – задача нелёгкая. Есть надежда, что с уходом мирового финансового кризиса и началом нового подъёма ВВП в России улучшится благосостояние всех слоёв страны, в том числе и среднего класса, т.е. воспрянет бизнес и будет платить всем больше. Это похоже на логику trickle down времён Рейгана в Америке: богатство будет “просачиваться” сверху вниз – от зажиточных слоёв к низшим. Однако это не произошло за два десятилетия нашей рыночной экономики и вряд ли произойдёт в дальнейшем.

Не случилось этого и в Америке: за последние три десятилетия при росте экономики средний класс сжимался и его роль в национальном доходе уменьшалась, несмотря на концепцию trickle down. Там из-за падения роли профсоюзов в отстаивании доходов от наёмного труда и снижения роли государства в перераспределении доходов, начавшихся с реформ Рузвельта и продолженных в реформах Кеннеди – Джонсона, доля доходов среднего класса постоянно уменьшалась.

И в России как во время нынешнего кризиса, так и после выхода из него лишь распределительные функции государства и активность профсоюзов смогут поднять доходы средних слоёв работающего по найму населения, в том числе “белых воротничков”, вывести из

нищеты низшие слои, поднять до международного уровня доходы образованных, квалифицированных слоёв, составляющих основу среднего класса. Пока нельзя сказать, что эти слои – наиболее стабильная часть общества, скорее, они представляют собой наиболее активную и недовольную его часть, потерявшую свой былой статус и образ жизни.

Нынешняя неожиданная благосклонность властей к малому бизнесу хоть и похвальна с точки зрения ограничения роли “олигархата”, не может привести к резкому увеличению численности среднего класса. В современных развитых обществах растёт число наёмных работников, а не собственников. В западных странах даже говорят о нарастающей тенденции замены собственников капитала менеджерами, и даже в США при возросшей роли малого бизнеса в экономике 80% занятых являются людьми наёмного труда. Соответственно, в России основная линия развития должна быть не в росте числа собственников и бизнесменов средних или малых, а в увеличении оплаты наёмных работников, “синих”, “розовых” или “белых воротничков”, составляющих основу среднего класса. Три четверти населения не могут быть бизнесменами, кто-то должен и работать. К слову, лишь 6% населения России в традиционных опросах ВЦИОМ предпочли бы “иметь собственное дело, вести его на свой страх и риск”, в то время как 44% выбрали бы “небольшой, но твёрдый заработок и уверенность в завтрашнем дне” и ещё 34% остановились на варианте “много работать и хорошо зарабатывать, пусть даже без особых гарантий на будущее” [11]. Может быть, взгляды этих 78% и представляют менталитет российского нарождающегося среднего класса?

Литература

1. Жарова Л.Н., Мишина И.А. История отечества. – М.: Просвещение, 1992.

2. Warner, Lloyd, Marcia Meeker, and Kenneth Eels (1949). Social Class in America: A manual of Procedure for the Measurement of Social Status, Chicago: Social Science Research Associates.

3. Gilbert, Dennis and Joseph A. Kahl (1982). The American Class Structure: A New Synthesis, Ill.: Dorsey Press.

4. Thompson, William; Joseph Hickey (2005). Society in Focus. Boston, MA: Pearson.

5. Coleman, Richard P. and Lee Rainwater (1978). Social Standing in America: New Dimensions of Class, New York: Basic Books. Gilbert, D. (2002). The American Class Structure: In An Age of Growing Inequality. Belmont, CA: Wadsworth; Thompson, William; Joseph Hickey (2005). Society in Focus. Boston, MA: Pearson.

6. Johnston, D. Income Gap is Widening, Data Shows. The New York Times, 29 March, 2007.

7. Saez, E., Piketty, T. Income Inequality in the United States: 1913–1998. Quarterly Journal of Economics 118 (1), 2003.

8. Заславская Т.И. Социоструктурный аспект трансформации российского общества // Социс. – 2001. – № 8.

9. ВЦИОМ, пресс-выпуск № 967, 30.05.2008.

10. ВЦИОМ, пресс-выпуск № 930, 14.04.2008.

11. ВЦИОМ, пресс-выпуск № 934, 17.04.2008. ●

