СУРГУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ДОКЛАД ПО СОЦИОЛОГИИ НА ТЕМУ:

«СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА»

Выполнил: студент I курса 452 группы

Самохин Александр

Сургут 2006 г.

Трансформация институтов российского общества серьезно сказалась на его социальной структуре. Изменились и продолжают меняться отношения собственности и власти, перестраивается механизм социальной стратификации, идет интенсивная смена элит. На общественную сцену выходят новые социальные группы, массовые слои маргинализуются, расширяется "социальное дно", все более криминализируются экономические отношения. Соответственно, меняется система групповых интересов, способов поведения, социальных взаимодействии. Эти на первый взгляд разрозненные явления на деле являются разными сторонами процесса социальной трансформации общества. Поэтому их важно изучать не только в отдельности, но и с учетом связанности друг с другом. Фундаментальной задачей обществоведов является описание российского общества как целостной социальной системы, преобразующейся прежде всего под влиянием внутренних движущих сил. Важнейшими характеристиками этой системы служат, во-первых, социальная структура, т.е. состав, положение и отношения определяющих ее развитие групп, и. во-вторых, стратификация общества, или расположение названных групп на иерархической шкале социальных статусов.

Основными критериями статуса общественных групп, а соответственно, и социальной стратификации общества принято считать: *политический потенциал,* выражающийся в объеме властных и управленческих функций; *экономический потенциал,* проявляющийся в масштабах собственности, доходов и в уровне жизни; *социокультурный потенциал,* отражающий уровень образования, квалификации и профессионализма работников, особенности образа и качества жизни, и, наконец, *социальный престиж,* являющийся концентрированным отражением названных выше признаков. Все эти критерии в известной степени взаимосвязаны, но вместе с тем они образуют относительно самостоятельные "оси" стратификационного пространства.

Россия находится в стадии перехода от посттоталитаризма к политическому плюрализму и демократии и от огосударствленной административно-распределительной к частновладельческой рыночной экономике. Соответственно, переходный характер носят критерии социальной стратификации, процессы изменения которых достаточно сложны, поскольку слом старых общественных отношений опережает формирование новых. Чтобы понять происходящие в этой области сдвиги, полезно сравнить основные черты стратификации нынешнего российского и "доперестроечного" общества, с которого начинался трансформационный процесс.

В стратификации советского общества решающую роль играл политический капитал, определявшийся местом общественных групп в партийно-государственной иерархии. Место индивидов и групп в системе власти и управления предопределяло не только объем имевшихся у них распорядительных прав, уровень принятия решений, но и круг социальных связей и масштабов неформальных возможностей. Стабильность политической системы обусловливала устойчивость состава и положения политической элиты - "номенклатуры", а также ее замкнутость и отгороженность от управляемых ею групп.

Современная ситуация характеризуется резким ослаблением государственной власти. Напряженная борьба политических партий и группировок, не разработанность их конструктивных программ, утрата доверия народа к большинству политических институтов, невиданное распространение беззакония и коррупции обусловливают быструю сменяемость политиков, нестабильность политической системы в целом. Сложившаяся в советское время стратификация правящего слоя по номенклатурному принципу находится "в состоянии полураспада" - ее остов еще сохраняется, но механизм воспроизводства разрушен. Система властных органов существенно перестроена - одни из них ликвидированы, другие только организованы, третьи принципиально изменили свои функции. В результате формально мы сегодня имеем новую систему высших государственных должностей. Обновился и персональный состав занимающих эти должности лиц, часть которых пришла из иных сфер деятельности. Тем самым ранее замкнутый верхний слой общества приоткрылся для выходцев из других групп.

На первый взгляд прежней номенклатуры не стало, она исчезла, растворившись в других слоях общества. Но в действительности она сохранилась. Продолжает существовать подавляющая часть как ранее бывших номенклатурными должностей, так и связанных с ними властно-распорядительных функций. Причем более половины квазиноменклатурных должностей занимает прежняя политическая элита, реализующая модели управленческой деятельности, характерные для советской системы. Между членами бывшей номенклатуры поддерживаются устойчивые деловые связи, способствующие сохранению свойственного ей сословно-классового сознания.

Вместе с тем дестабилизация власти и личное "временщичество" руководителей государства способствуют относительному ослаблению роли политического компонента социальной стратификации. Разумеется, объем властных и политических полномочий оказывает большое влияние на формирование социального статуса групп. Однако на первую роль выдвигается, если можно так выразиться, "экономико-политический" фактор, т.е. место общественных групп в управлении экономикой, в приватизации общественной собственности, в распоряжении материальными и финансовыми ресурсами. Перераспределение накопленного богатства - едва ли не единственная сфера управленческой деятельности, где роль политической власти усилилась. Прямая или косвенная причастность к перераспределению государственной собственности служит в современной России важнейшим фактором, определяющим социальный статус управленческих групп.

Экономический потенциал разных социальных групп в СССР измерялся мерой их участия во владении, распределении и использовании общественного богатства. По этому критерию выделялись такие группы, как бюрократия, распределявшая дефицитные социальные блага; руководители производств, распоряжавшиеся финансами и продукцией предприятий и обычно причастные к теневой экономике; работники материально-технического снабжения, оптовой и розничной торговли, сферы обслуживания и проч. Однако люди, в той или иной мере причастные к распределительно-обменным процессам, составляли сравнительно небольшую долю населения. Массовые слои общества подобных прав не имели, и их экономическая стратификация определялась уровнем заработков и семейных доходов, зависевших от множества факторов, начиная с характера и содержания труда, сфер и отраслей его приложения, ведомственной принадлежности предприятий и кончая численностью и составом семей. Взаимодействие экономических, социальных, региональных, демографических и иных факторов создавало довольно пеструю картину экономической стратификации населения.

В настоящее время экономический потенциал общественных групп включает три компонента: владение капиталом, производящим доход; причастность к процессам распределения, перемещения и обмена общественного продукта; уровень личных доходов и потребления. Особая роль принадлежит первому компоненту. Активно формируются разнообразные формы негосударственной собственности (индивидуальная, групповая, кооперативная, акционерная, корпоративная и т.д.), возникают разные типы капитала (финансовый, торговый, промышленный). В социальном плане более или менее отчетливо выделились собственники частного капитала. Среди них есть и очень крупные, и средние, и мелкие, относящиеся, соответственно, к разным слоям.

Особое место занимают крестьяне, владеющие личным хозяйством и становящиеся собственниками земли. Однако подавляющая часть россиян не имеет никакой производительной собственности.

Второй из названных компонентов экономического потенциала ранее доминировал, но сейчас сдает позиции первому. Это связано с тем, что экономический статус среднего собственника выше, чем квалифицированного менеджера. К тому же по мере приватизации экономики материальные и финансовые ресурсы приобретают заинтересованных хозяев, что сокращает возможность их "растаскивания". Однако процесс оздоровления экономики пробивает себе дорогу лишь как тенденция, так как в сложившейся неразберихе близость к "общественному пирогу" (т.е. к государственным ресурсам) играет большую, чем когда-либо, роль. К сожалению, операционализировать данный критерий, т.е. измерить степень причастности разных экономических, профессиональных и должностных групп к распределительным механизмам непросто. Скорее всего, по этому признаку выделятся те же самые группы, что и раньше: руководители государственных и смешанных предприятий, в том числе акционерных обществ, ответственные работники и специалисты торговли; служащие материально-технического снабжения, а также такие профессионалы бизнеса, как коммерсанты, маклеры, дилеры и т.п.

Доля россиян, не имеющих собственных капиталов, как и доступа к распределению государственных благ, за последние годы немного уменьшилась. Но они по-прежнему составляют самую массовую часть общества. Экономический потенциал этих людей определяется уровнем доходов от работы по найму. Главные же сдвиги в их положении заключаются, во-первых, в гораздо более резкой, чем прежде, имущественной поляризации и, во-вторых, в почти полном исчезновении зависимости между трудом и доходом. Возникновение многосекторной экономики, отказ от государственного регулирования зарплаты, отсутствие общенационального рынка труда, множественность локальных очагов безработицы, а в последнее время и многомесячные задержки зарплаты за уже выполненную работу привели сферу доходов в состояние хаоса. При этом значительная часть населения оказалась вытесненной за линию бедности и даже за порог нищеты.

Что касается социокультурного потенциала, то в стратификации советского общества он играл сугубо подчиненную роль. Международные исследования выявляли уникально слабую по сравнению с другими странами взаимозависимость культурного, политического и экономического статуса россиян. Верхушка правящего слоя в СССР была представлена недостаточно образованными людьми, к тому же враждебно настроенными к культуре. Труд специалистов гуманитарного профиля оплачивался ниже труда рабочих. Творчески одаренные личности, скорее, преследовались, чем поощрялись. Правда, культурный уровень, образованность, духовные интересы сказывались на образе жизни интеллигенции, а через его посредство - и на ее социальном престиже. И все же культурный потенциал стратифицировал общество не на всю его глубину.

Характерный для настоящего времени интенсивный распад старых общественных институтов, сочетающийся с формированием новых, усиливает трудовую и социальную обильность. В связи с этим заметно повышается роль таких личных человеческих качеств, как одаренность или талант, уровень социализации, качество образования, компетентность, способность к овладению новыми знаниями, культурный кругозор и т.д. Повышается ценность профессионализма, а значит, и роль социокультурного капитала. Но все это - лишь тенденция, поскольку восходящей социальной мобильности в равной мере способствуют качества, слабо связанные с культурным потенциалом - молодость, энергия, воля, амбициозность, наличие организационных способностей, готовность к риску, физическая сила, агрессивность, моральная неразборчивость и т.д. К тому же сегодня российское общество востребует лишь ту часть культурного потенциала, которую можно использовать "здесь и сейчас". Отсюда - сравнительно высокий спрос на квалифицированных и опытных инженеров, врачей и учителей при растущей невостребованности ученых, работников культуры и искусства, разного рода гуманитариев.

На мой взгляд, в России сейчас существуют две относительно обособленные системы общественной оценки социокультурного потенциала работников. Первая действует в негосударственном секторе, испытывающем актуальную потребность в квалифицированных специалистах и готовом высоко оплачивать их работу. Вторая, традиционно сохраняющаяся в государственном секторе, по-прежнему несет отпечаток уравниловки и нигилистического отношения к умственному труду. В результате происходит расслоение российской интеллигенции на страты, существенно различающиеся своим положением. Таковы, например, высокооплачиваемые квалифицированные специалисты управленческого и экономико-юридического профиля, занятые в частном секторе экономики: более или менее поддерживаемые "на плаву" специалисты научно-технического профиля, занятые в топливно-энергетическом комплексе и других экспортных отраслях; работающие в бюджетных организациях и предоставленные самим себе специалисты социального и гуманитарного профиля.

В целом структура российского общества претерпела заметные изменения по сравнению с советским временем, но вместе с тем сохраняет многие прежние черты.

Для ее существенной трансформации необходимо системное преобразование институтов собственности и власти, которое займет многие годы. Тем временем стратификация общества будет и далее терять жесткость и однозначность. Границы между группами и слоями станут "размываться", возникнет множество маргинальных групп с неопределенным или противоречивым статусом. На первый взгляд эта тенденция напоминает размывание социально-классовой структуры, наблюдаемое в современных западных обществах, но думаю, это сходство формально. Дело в том, что возникновение относительно однородных "обществ среднего класса" характерно для постиндустриализма. Россия же не только не переросла индустриальной стадии развития, но и переживает тяжелейший кризис, отбросивший ее экономику далеко назад. В этих условиях социально-классовые различия в положении общественных групп приобретают особую значимость. Они прорисовываются даже резче, чем прежде, во многом определяя другие стороны социального статуса.

Исследования последних лет заложили фундамент объективного изучения социальной структуры общества, однако российская наука пока не располагает надежным знанием последней. Анализу различных аспектов этой структуры посвящены сотни работ, но большинство из них либо ограничивается теоретическим анализом проблемы, либо посвящается изучению отдельных, пусть очень важных, общественных групп вне связи с более широким целым. В научной литературе достаточно широко представлены социальные портреты групп и слоев, занимающих важные места в общественной иерархии. Особенно пристальному анализу подвергаются недавно возникшие, интенсивно развивающиеся и социально активные группы, принадлежащие к так называемому "среднему слою" (в первую очередь предприниматели), а также федеральная и региональные элиты. В крупных социологических центрах накапливаются данные о социальной структуре населения разных регионов России, других стран бывшего СССР, а также Восточной и Центральной Европы. Однако на их углубленный анализ нередко не хватает сил и возможностей. Динамический аспект социоструктурных исследований часто ограничивается анализом сдвигов в численности и составе общественных групп. Еще слабее изучены связи и взаимодействия общественных групп, отражающие системность социальной структуры, глубинные механизмы функционирования и развития общества.

Большинство социоструктурных исследований относится, скорее, к "анатомии", чем к "физиологии" общества. Поэтому их предмет оказывается лишенным внутренней жизни и механизмов саморазвития.

Цель проводимого мною исследования состоит в изучении социальной структуры российского общества как системы групп и слоев, деятельность и взаимодействия которых лежат в основе социального механизма трансформации российского общества. Некоторые из этих групп являются "акторами" (инициаторами, организаторами) реформ, активность других заключается в выборе личных стратегий адаптации к изменениям, в то время как третьи, скорее, оказываются жертвами происходящих процессов. Общие задачи исследовательского проекта заключаются в том, чтобы:

- идентифицировать общественные группы, оказывающие или способные оказывать существенное влияние на ход трансформационного процесса в России;

- выяснить особенности социальной стратификации современного российского общества, сравнительную значимость ее критериев, направления происходящих в этой области сдвигов;

- изучить интересы, установки и взгляды, а также способы активности различных групп населения, "акторов", "стихийных участников" или "пассивных жертв" трансформационного процесса;

- проанализировать систему общественных отношении, связывающих эти группы друг с другом, способы их взаимодействий;

- дать эскизное описание общего социального механизма трансформации российского общества.

Современные представления о факторах, критериях и закономерностях стратификации российского общества позволяют выделить слои и группы, предположительно различающиеся как социальным статусом, так и местом в социально-трансформационном процессе. Согласно принятой мною гипотезе, российское общество состоит из четырех социальных слоев: верхнего, среднего, базового и нижнего, а также десоциализированного "социального дна". Под *верхним слоем* понимается прежде всего реально правящий слой, выступающий в роли основного субъекта реформ. К нему относятся элитные и субэлитные группы, занимающие наиболее важные позиции в системе государственного управления, в экономических и силовых структурах. Разные формирующие этот слой группы элит и субэлит нередко имеют разные интересы и преследуют разные цели. Но всех их объединяют факт нахождения у власти и возможность оказывать прямое влияние на трансформационный процесс, особенно на те его стороны, которые инициируются реформами "сверху".

Второй слой назван *средним,* во-первых, с учетом его положения на социальной шкале и, во-вторых, потому что он является зародышем "среднего слоя" в западном понимании этого термина. Правда, большинство его представителей не обладают ни обеспечивающим личную независимость капиталом, ни уровнем профессионализма, отвечающим требованиям постиндустриального общества, ни высоким социальным престижем. К тому же пока этот слой слишком малочислен, чтобы служить гарантом социальной стабильности. Однако полноценный средний слой в России может сформироваться лишь на основе социальных групп, сегодня образующих соответствующий протослой. Это мелкие предприниматели, полупредприниматели, менеджмент средних и небольших предприятий, среднее звено бюрократии, старшие офицеры, наиболее квалифицированные и дееспособные специалисты и рабочие. Роль, выполняемая. В данной статье излагаются итоги работы в первых двух направлениях. Средним слоем в трансформационном процессе, определяется его высоким (для условий России) профессионально-квалификационным потенциалом, способностью адаптироваться к меняющимся условиям, активным участием в преобразовании устаревших общественных институтов, относительно благоприятным материальным положением, заинтересованностью в продолжении реформ. В настоящее время этот слой несмотря на свою маломощность является и социальной опорой, и главной движущей силой реформ, реализуемых преимущественно его усилиями. Если верхний слой воплощает целеполагание и волю общества, то средний слой служит носителем энергетического начала и массовой повседневной социально-преобразовательной деятельности.

*Базовый* социальный слой очень массивен. Он охватывает более двух третей российского общества. Его представители обладают средним профессионально-квалификационным потенциалом и относительно ограниченным трудовым потенциалом.

Основные его усилия направляются не на преобразование действительности в соответствии с собственным интересом, а на адаптацию к тем изменениям, которые происходят по инициативе других, часто - на поиск путей выживания. Тем не менее формы и способы адаптационного поведения этого слоя оказывают большое влияние на ход трансформационных процессов. В одних случаях оно может тормозить их, в других - ускорять, в третьих - изменять социальную направленность институциональных сдвигов по сравнению с тем, что проектировалось "верхними". К базовому слою относится основная часть интеллигенции (специалистов), полуинтеллигенция (помощники специалистов), служащие из технического персонала, работники массовых профессий торговли и сервиса, а также большая часть крестьянства. Хотя социальный статус, менталитет, интересы и поведение этих групп различны, их роль в трансформационном процессе достаточно сходна. Это в первую очередь приспособление к изменяющимся условиям с целью выжить, по возможности сохранить достигнутый статус, поддержать близких, поставить на ноги детей. Невозможность реализовать эти жизненно важные цели мобилизует представителей базового слоя общества на выражение массового социального протеста, включая самые острые формы.

Структура и функции *нижнего* слоя, замыкающего основную, социализированную часть общества, представляются наименее ясными. В рамках современного трансформационного процесса этот слой выступает, скорее, жертвой, чем активным участником инноваций. Отличительными чертами его представителей являются низкий деятельностный потенциал и неспособность адаптироваться к жестким социально-экономическим условиям переходного периода. В основном этот слой состоит либо из пожилых, малообразованных, не слишком здоровых и сильных людей, не заработавших достаточных пенсий, либо из тех, кто не имеет профессий, а нередко и постоянного занятия, безработных, беженцев и вынужденных мигрантов из районов межнациональных конфликтов. Эмпирически идентифицировать данный слой можно на основе таких признаков, как очень низкий личный и семейный доход, малое образование, занятие неквалифицированным трудом или отсутствие постоянной работы.

Динамика численности и состава нижнего слоя может служить важным индикатором социальных результатов реформ.

Что касается *"социального дна",* то главной его характеристикой, на мой взгляд, служит изолированность от институтов большого общества, компенсируемая включенностью в специфические криминальные и полукриминальные институты.

Отсюда замкнутость социальных связей преимущественно рамками самого слоя, десоциализация, утрата навыков легитимной общественной жизни. Представителями "социального дна" являются преступники и полупреступные элементы - воры, бандиты, торговцы наркотиками, содержатели притонов, мелкие и крупные жулики, наемные убийцы, а также опустившиеся люди - алкоголики, наркоманы, проститутки, бродяги, бомжи и т.д. Значительная часть этого слоя прошла через пенитенциарную систему, другим это угрожает. "Социальное дно" достаточно тесно смыкается с нижним слоем большого общества. Разница между ними не во внешних социостатусных характеристиках, а в степени легитимности деятельности и образа жизни, в типе субъективной идентификации, т.е. рассмотрении себя как членов большого общества или же андеркласса.

Размеры и активность андеркласса серьезно влияют на функционирование и развитие большого общества, в частности на трансформационный процесс. Главным каналом этого влияния становится преступность. Рыночные реформы, проведенные за счет населения и вызвавшие массовое обнищание людей, вначале привели к значительному расширению нижнего слоя, состоящего из "честных бедняков", а затем к ускоренному росту криминогенного "социального дна", активно ассимилирующего люмпенизирующуюся часть бедняков, особенно представителей младшего поколения.

Результатом стал невиданный пал преступности, захлестнувшей все слои общества.

Господствующий в стране правовой беспредел был бы невозможен без функционирования мощного "социального дна" с его гангстерами, бандитами, наемными убийцами, налетчиками, рэкетирами и т.д. Таким образом, андеркласс представляет собой важный элемент российского общества и требует не менее серьезного изучения, нежели остальные слои.

**Социально-групповая структура общества**

Эмпирическим объектом исследования является российское общество, а изучаемой генеральной совокупностью - взрослое работающее население России на основе данных "Мониторинга экономических и социальных перемен в России", проводимого ВЦИОМ с марта 1993 года. Эти данные позволяют обеспечить высокую репрезентативность опроса благодаря наличию значительного числа аналогичных массивов, полученных на независимых выборках, предоставляют возможность изучения групп, составляющих малые доли выборок. Кроме того, регулярность опросов, постоянно проводимых по единой методике, обеспечивает свежесть и обновляемость данных, не говоря уже о наличии в анкетах достаточного числа статусообразующих переменных, об охвате различных регионов страны, разных типов городов и сел.

Для эмпирической идентификации групп, соответствующих исходной гипотезе, использовались следующие статусные переменные: уровень образования, самооценка квалификации, основное занятие, основной род деятельности, отрасль занятости, сектор экономики по форме собственности, размер предприятия (организации, фирмы), профессионально-должностная группа (по содержанию выполняемой работы и по оценке самих респондентов), а также уровень личных и семейных доходов в оценке, элиминирующей влияние инфляции. Идентификация групп осуществлялась итерационным методом. На первом шаге каждая группа выделялась по теоретически обоснованным признакам. Затем строился "статусный портрет" группы по набору переменных, позволяющему проверить, все ли включенные в нее респонденты соответствуют социальной сущности группы. При обнаружении ошибочно включенных последние переводились в другие группы, сущностным качествам которых они отвечали. После этого строился статусный портрет группы в уточненных границах, а затем процедура повторялась до тех нор, пока группа не становилась достаточно гомогенной по своим главным статусным признакам.

Помимо оценок частных и интегральных статусов групп теоретическая гипотеза социальной структуры содержит предварительные описания общественных функций каждой группы, сопутствующих этим функциям социальных признаков, примерного профессионально-квалификационного и должностного состава, внутренней структуры (важнейших подгрупп), а также особенностей статуса групп в переходный период. Предварительная теоретическая проработка этого широкого круга вопросов существенно помогла в эмпирической идентификации групп, но пересказ этих элементов гипотезы в данной статье был бы вряд ли уместен. друга. Чтобы не допустить этого, была установлена иерархия статусных признаков.

Первый приоритет отдавался участию респондентов в предпринимательской деятельности, второй - выполнению управленческих функций и профессиональной работе в сфере бизнеса. Изучение отвечающей названным признакам общности ("бизнес-слоя") составило специальный этап работы. Респонденты, не имеющие отношения к бизнесу и работающие по найму, были разделены на работников преимущественно умственного и преимущественно физического труда в зависимости от их профессионально-должностного статуса. Затем работники преимущественно умственного труда были разделены на три квалификационные группы, а работники преимущественно физического труда - на группы по секторам экономики и также по уровням квалификации.

Мониторинг позволяет идентифицировать и исследовать большую часть интересующих нас групп и слоев. Однако некоторые от него ускользают. В частности, верхний слой общества удается представить лишь субэлитной группой крупных и средних предпринимателей, собственно же правящая элита - политические руководители центра и регионов, высшее чиновничество, генералитет и т.д. - по тем или иным причинам в выборку не попадают. Наиболее надежно и полно в нашем исследовании представлены средний и базовый слои общества со всеми входящими в их состав группами. Нижний слой пока идентифицирован очень грубо: он ограничивается неквалифицированными городскими рабочими. В дальнейшем с ним следует поработать особо. Что касается полукриминального "социального дна", то его представители либо не попадают в выборку из-за отсутствия постоянного места жительства и прописки, либо интервьюеры избегают общения с ними, либо подобные лица, даже присутствуя в выборке и приняв участие в опросе, не идентифицируют себя как представители "социального дна". Этот слой, так же как элита, изучается особыми методами.

В конечном счете исследуемый массив был разделен на 14 групп, образующих четыре социальных слоя. В верхний слой вошли средние и крупные предприниматели.

В средний - мелкие предприниматели, полупредприниматели, менеджеры производственной сферы, менеджеры непроизводственной сферы, преуспевающие специалисты, рабочая элита, старшие офицеры. Базовый слой составляют массовая интеллигенция (специалисты), полуинтеллигенция (помощники специалистов, технические служащие), работники торговли и сервиса, среднеквалифицированные рабочие, крестьяне. Наконец, нижний слой представлен неквалифицированными рабочими.

Несмотря на стремление использовать весь информационный массив мониторинга, часть анкет (от 10% 1993 года до 24% 1995 года) из анализа пришлось исключить, так как в них отсутствовали важные статусные характеристики. Проверка показала, что структура исключенных из анализа респондентов по большинству признаков не отличается от оставшегося массива. Следовательно, влияние этого фактора на количественную наполненность разных групп и слоев невелико. Сложнее обстоит дело с выборкой мониторинга, которая неизбежно отклоняется в той или иной степени от проектной выборки, не говоря уже о генеральной совокупности населения. Для восстановления проектных характеристик выборки ВЦИОМ производит "взвешивание" анкет. Однако оно учитывает узкий круг переменных и в ряде случаев ухудшает репрезентативность выборки по другим параметрам. Таким образом, данные мониторинга об относительной численности групп и слоев представляют лишь первое приближение к реальной структуре российского общества.

Одной из причин этого, бесспорно, является малочисленность названных групп, составляющих менее одного процента экономически активного населения. Тем не менее, согласно закону больших чисел, данные мониторинга должны были бы включать около ста представителей элиты. Фактически же их насчитывается не больше десятка, так как российские *top-persons,* как правило, уклоняются от опросов.

**Социальные особенности слоев российского общества**

В 1993-1995 годах соотношение выделенных нами социальных слоев российского общества составляло 1:24:68:7. Это значит, что на верхний и средний слои, являющиеся главными двигателями реформ, приходилась четверть экономически активного населения. В развитых странах Запада состоящий из аналогичных социально-профессиональных групп средний класс представляет собой основную часть населения и занимает значительно более высокое положение. Сочетание этих черт придает ему роль социального стабилизатора общества. В России соответствующие группы развиты слабее, обладают иными социокультурными характеристиками и имеют гораздо более низкий статус. Средний слой, как уже отмечалось, проходит здесь "эмбриональную стадию". Тем не менее его роль в жизни общества и в трансформационном процессе весьма велика и в дальнейшем будет усиливаться.

Подавляющее большинство россиян относятся к сравнительно слабо дифференцированному базовому слою общества. Содержание их труда в основном соответствует индустриальной ступени развития общества. Общественная значимость этого слоя связана с тем, что он концентрирует основную часть трудового и потребительского потенциала России, ее электората и армии. По сравнению с верхним и средним слоями, его интересы слабее артикулированы, а поведение в деловой и политической сферах отличается меньшей активностью. Однако в критических условиях положение, социальное настроение и поведение этого слоя могут стать определяющим фактором исторического развития России.

Нижний слой, по проведенным в ходе исследования расчетам, составляет менее десятой части экономически активного населения. Но, думается, с учетом не попадающих в социологические опросы люмпенизированных групп населения его доля составляет не менее 12-15%.

**Социально-экономический статус**

Для оценки статуса изучаемых слоев используем следующие признаки: владение производительной собственностью (капиталом), статус занятости, сектор занятости по форме собственности, социально-отраслевая сфера занятости, место в управленческой иерархии (должностной статус), ступень благосостояния.

Верхний слой образуют собственники частных предприятий и фирм. Его представители занимают важное место в иерархии управления экономикой, поскольку принимают стратегические решения и определяют главные линии развития бизнеса.

По показателям уровня жизни этот слой существенно отрывается от других. Обгоняющий рост его доходов по сравнению с ценами обусловливает концентрацию в его руках все большей доли общественного богатства.

Состав среднего слоя более разнообразен: около трети его представителей руководят собственными фирмами или заняты индивидуальным бизнесом, многие совмещают ведение собственного дела с профессиональной работой по найму. Преобладает занятость в частном и акционированном секторах экономики. Управленческий потенциал этого слоя ниже, чем верхнего, но все-таки довольно серьезен: четверть его составляют директора и менеджеры предприятий, организаций, учреждений, доля же тех. кто относит себя к руководителям, еще выше. Солидную часть данного слоя составляют специалисты, выполняющие распорядительные функции по отношению к обслуживающим работникам. Уровень благосостояния среднего слоя в 2,5-3 раза ниже, чем верхнего, но в той же степени выше, чем базового. Большинство его представителей живут на уровне хотя бы относительного достатка.

Что касается базового и нижнего слоев, то их социально-экономический статус различается не очень сильно. Оба слоя представлены работниками исполнительского труда, занятыми в основном в государственном секторе. Разница заключается в том, что экономическое положение базового слоя можно охарактеризовать как тяжелое, в то время как у нижнего слоя оно критическое.

**Дифференциация реальных доходов.**

Главным и наиболее болезненным элементом социальной стратификации современного российского общества является имущественное неравенство групп и слоев. Дело в том, что показатели дифференциации доходов отражают влияние широкого круга экономических, социальных и демографических факторов. В силу этого имущественное неравенство, важное само по себе, становится выражением многих других социальных неравенств: тендерных, возрастных, урбанистических, поселенческих, отраслевых, профессиональных, управленческих и т.д. В свою очередь, уровень доходов существенно воздействует на такие стороны социального статуса, как тип потребления и образ жизни, возможность заняться бизнесом, установить полезные социальные связи, продвинуться по службе, дать детям качественное образование и т.д. В силу этого дифференциация доходов образует основу социальной стратификации, во всяком случае в современной России.

Большинство россиян ожидало от перестройки пусть не мгновенного, но достаточно быстрого роста благосостояния и улучшения условий жизни. В действительности, однако, рыночные реформы привели к резкому ухудшению их материального положения. В настоящее время реальные доходы россиян не превышают 40-50% от уровня середины 80-х годов. Причем если и происходит некоторое повышение их среднего уровня, то только за счет наиболее обеспеченной части населения. У основной же его массы доходы снижаются. Не случайно доля россиян, считавших свое материальное положение плохим, повысилась с 42% в 1993 году до 49% в 1995 году, причем доля оценивавших его как "очень плохое" выросла с 8 до 12%. Изменилась и структура денежных доходов населения. В конце 1980-х годов они на 72% формировались за счет заработной платы, на 14% за счет социальных трансфертов и еще на 14% за счет доходов от собственности и предпринимательской деятельности. В 1995 году соотношение названных источников доходов составило 40:16:44. В условиях, когда участие в предпринимательстве принимают примерно 10% населения, это само по себе говорит о поляризации бедности и богатства.

По данным специальных исследований, в конце 1980-х годов децильный коэффициент дифференциации доходов не превышал 4,5 раза, в 1993 году он составил 7,8, а осенью 1995 года - уже 10,5 раза. Сходную картину рисует и государственная статистика: 1991 год - 5,5 раза, 1993 год - 11 и 1995 год - 13 раз. В 1994 году 10% наиболее обеспеченных граждан располагали 40% совокупных доходов населения, в то время как на долю абсолютного большинства оставалось 60%. Осенью 1995 года разница между уровнями доходов, получаемых 10% наиболее и наименее обеспеченных россиян, составляла почти 25 раз. Воспитанные в эгалитарных ценностях россияне воспринимают поляризацию бедности и богатства как рост социальной несправедливости.

Насколько же сильно различаются уровни доходов выделенных нами социальных слоев, каковы их запросы к доходам и как удовлетворяются их притязания? Для ответа на эти вопросы используем следующие показатели мониторинга:

- уровень основных и дополнительных денежных доходов работников (ДДР);

- уровень семейных доходов на одного человека (СДД);

- субъективные представления об уровне минимально необходимой зарплаты (МНЗ);

- мнения о величине прожиточного минимума в расчете на одного члена семьи (ДПМ);

- представления об уровне достаточного душевого дохода, способного "обеспечить нормальную жизнь" (ДДД);

- соотношение представлений о прожиточном минимуме и о достаточном доходе (ДДД:ДПМ);

- соотношение фактического дохода с субъективным представлением о минимально необходимой зарплате (ДДР:МНЗ);

- отношение фактического дохода к субъективно "достаточному" (СДД : ДДД).

Фиксируемый мониторингом уровень денежных доходов работников отличается известной неполнотой. Во-первых, соответствующий вопрос анкеты относится только к личным доходам, оставляя в стороне предпринимательскую прибыль. Во-вторых, он фиксирует суммы, остающиеся у работников после уплаты налогов. В-третьих, отвечая на этот вопрос, большинство обеспеченных респондентов преуменьшают свои доходы. Тому много причин, в частности это боязнь навлечь на себя налоговую инспекцию или правоохранительные органы, не говоря уже о грабителях и рэкетирах (причем, чем выше получаемые доходы, тем сильнее они занижаются). В-четвертых, мониторинг не учитывает натуральных доходов, играющих немалую роль в материальном обеспечении некоторых групп россиян (в частности, сельских жителей, военнослужащих, руководящих работников и др.). В связи с этим приводимые ниже данные дают лишь приблизительную картину действительного распределения доходов.

Если принять за 100% средний уровень денежных доходов экономически активных россиян, то средний доход верхнего слоя составит 516%, среднего - 144%, базового - 75%, а нижнего - 54%. Разница между верхним и нижним слоями почти десятикратна, между средним и нижним - примерно трехкратна. Если же принять во внимание неучитываемую часть доходов верхних слоев, масштабы их денежных сбережений и недвижимости, то имущественная дифференциация окажется значительно большей.

Уровень душевых доходов семей дифференцирован несколько меньше: разница между крайними слоями здесь составляет примерно семь раз. Сравнение с приведенными выше данными об общей дисперсии денежных доходов населения показывает, что социальная стратификация общества объясняет существенную часть последней.

А как оценивает само население сложившийся уровень своих доходов и степень их дифференциации? Чтобы ответить на этот вопрос, обратимся к анализу представлений россиян о двух показателях доходов, способных играть роль определенных оценочных критериев, - минимально необходимой зарплате и достаточном душевом доходе. Абсолютные значения названных показателей отражают субъективные притязания людей к уровню личного благосостояния, качеству и образу жизни, развитость их социальных потребностей, типы целевых ориентиров. Разница же между представлениями о достаточном доходе и о прожиточном минимуме отражает ту социальную дистанцию, которой индивид, общественная группа или социальный слой мысленно отделяют себя от наименее обеспеченных низов общества. В 1993 - 1995 годах в среднем для всех россиян эта разница составляла менее двух с половиной раз, что, на мой взгляд, говорит о серьезных самоограничениях, накладываемых людьми на собственные запросы к уровню жизни и доходов.

В динамике разница между этими показателями возрастала: в 1993 году она составляла 2,3 раза, в 1994 - 2,4, а в 1995 году - 2,6 раза. Это может свидетельствовать как о формировании более скромного представления о его вещественном содержании, так и о росте массовых притязаний к уровню собственного благосостояния. В пользу первого соображения говорит то, что представления россиян о прожиточном минимуме год от года становятся более консолидированными, их дисперсия уменьшается. В настоящее время разница в представлениях крайних общественных слоев о душевом прожиточном минимуме составляет лишь 40%, а разница между средним и нижним слоями - менее 20%. Такие различия представляются естественными и обоснованными. Что же касается достаточного дохода, то здесь дело обстоит иначе.

Действительно, называемый респондентами уровень душевого дохода, позволяющего "жить нормально", представляет собой косвенную оценку благосостояния, обеспечивающего удовлетворение основных потребностей. В основе этого показателя лежат субъективные, причем весьма различные представления индивидов и групп о том, что значит "жить нормально". Для старших поколений, лиц, входящих в базовый и нижний слои общества, для большинства населения сел и небольших городов представления о достаточном доходе связаны с удовлетворением сравнительно ограниченных традиционных потребностей. Жить "нормально" для большинства из них означает жить "как прежде". Напротив, большинство молодежи, жителей столиц, предпринимателей, высококлассных специалистов, работников бизнес-профессий ориентированы на модсрнизационные ценности. Поэтому "нормальной" им представляется, скорее, такая жизнь, как на Западе.

В настоящее время субъективные притязания россиян к уровню личного благосостояния, к качеству и образу жизни испытывают два противоположных влияния.

Продолжающееся снижение уровня жизни вынуждает значительную часть населения ограничивать свое потребление, отказываясь от многих элементов прежнего образа жизни: покупки дорогих продуктов питания, модной одежды и обуви, пользования бытовыми услугами, туристических поездок, лечения в санаториях, подписки на толстые журналы, междугородных телефонных разговоров и прочего. В результате постепенного привыкания людей к ухудшающимся условиям жизни их представления о достаточном уровне доходов снижаются. В то же время навязчивое рекламирование средствами массовой информации стиля жизни "новых русских" и западных образцов потребления обусловливает рост притязаний к доходам, особенно со стороны молодежи и экономически преуспевающих групп.

Естественно ожидать, что представления разных общественных групп и слоев об уровне достаточного дохода дифференцированы намного сильнее, чем представления о прожиточном минимуме: ведь кто бы ни определял его уровень, он всегда имеет в виду наименее обеспеченную страту, нуждающуюся в помощи общества для сведения концов с концами. В этом смысле понятия прожиточного минимума или минимального дохода работника - нечто более-менее "абсолютное". Понятие же достаточного дохода относится к самому респонденту и его собственной семье, оно не может не зависеть как от фактического уровня жизни людей, так и от их субъективных характеристик, в частности от уровня амбиций. Поэтому разница в запросах верхнего и нижнего слоев общества к уровню "достаточного" дохода, казалось бы, должна быть многократной. Но данные мониторинга этого не показывают.

Правда, по мере повышения статуса социальных слоев их представления о достаточном уровне дохода растут. Однако интересующая нас разница между верхним и нижним слоями составляет всего два раза. И это при почти десятикратной разнице в уровне фактически получаемых доходов! "Ножницы" же между представлениями разных социальных слоев о минимальном и "достаточном" уровнях доходов различаются еще меньше. Социальная дистанция, которой верхний слой отделяет себя от линии бедности, составляет 3,3 раза, у среднего слоя она равна 2,6, а у базового и

нижнего слоев - 2,3 раза.

На мой взгляд, это говорит о многом и заслуживает дополнительного анализа. С одной стороны, здесь мы имеем свидетельство невероятной живучести уравнительных представлений и ценностей, не подвластных даже рыночной экономике, того, что большинство россиян не принимают сильной дифференциации доходов и не осознают ее необходимости для эффективного развития экономики. С другой стороны, за тем же фактом могут стоять явления совсем иного порядка, а именно, катастрофическое падение уровня жизни большинства россиян, сочетающееся с распадом прежней и формированием совершенно новой имущественной стратификации. Попадая в нижние страты, ранее хорошо обеспеченные люди сохраняют высокие притязания, а разбогатевшие бедняки предъявляют сравнительно умеренные запросы к доходам.

Для того чтобы определить, какое из этих предположений ближе к истине, попробуем оценить степень удовлетворения экономических притязаний рассматриваемых слоев. С этой целью используем два показателя: отношение фактического дохода семей к представлениям о его достаточном уровне и отношение фактических денежных доходов работников к уровню минимально необходимого на их взгляд заработка. Сперва рассмотрим средние цифры, а затем особенности социальных слоев. Прежде всего заметим, что более высокие притязания к доходам по сравнению с их фактическим уровнем - естественное, повсеместное и позитивное явление. Как

правило, подобные притязания мотивируют людей к более активной трудовой деятельности, к повышению квалификации, к участию в бизнесе и т.д. Вопрос заключается лишь в мере. Если разница между фактическим заработком и доходом, обеспечивающим, по мнению человека, "нормальную жизнь", переходит определенный предел, стимул к активизации конструктивной деятельности сменяется безразличием, отчуждением от труда, нарастанием протеста, а также девиантными и криминальными способами удовлетворения своих запросов.

В России в 1993-1995 годах уровень душевых доходов населения в среднем на одну треть "покрывал" представления об их достаточном уровне. Причем положение верх него слоя в этом отношении резко отличалось от всех остальных: его доходы отставали от желанного уровня лишь на 20-25%, что создавало у его представителей мотивацию к повышению деловой активности, к расширению поля деятельности и т.д.

Доходы среднего слоя отставали от субъективно достаточного уровня в 2,5 раза, у базового же и нижнего слоев соответствующая разница составляла 3,3 и 4 раза. Такая дистанция между стимулом и реальностью, на мой взгляд, является деструктивной.

Она ведет либо к смирению с нищетой и социальной деградации, либо к борьбе за выживание любой ценой, включая аморальное и криминальное поведение. Возникает вопрос, что отражают приведенные цифры: необычайно низкий уровень жизни россиян или необоснованно высокий уровень их запросов?

В научной литературе встречаются обе эти трактовки. Если одни ученые делают акцент на драматическое обнищание народа, то другие, скорее, на несоразмерность субъективных притязаний россиян эффективности их труда и состоянию экономики. Я склонна солидаризироваться с первым из этих взглядов на основе следующих аргументов. Во-первых, достаточно легко показать, что норматив благосостояния, на который ориентируются большинство россиян, отражает не рекламируемый телевидением образ жизни американского среднего класса, как это иногда утверждают, а хорошо знакомые, годами практиковавшиеся образ и уровень жизни самих россиян накануне реформ. Во-вторых, средний доход работающего россиянина в 1995 году составлял лишь четыре пятых (а в 1993 году и вовсе две трети) массового представления населения о минимально необходимом заработке. Причем разница в степени удовлетворения запросов разных социальных слоев в 1993-1995 годах составляла шесть раз: фактический уровень доходов работников, принадлежавших к верхнему слою, составлял 280%, а к среднему - 120% представлений этих слоев о минимально необходимом заработке. Это не очень высокие показатели, но в кризисной ситуации терпимые. Доходы же базового и нижнего слоев общества составляли, соответственно, 55-60% и 40-45% их представлений о минимально необходимом доходе, что представляется нетерпимым. Названные по активного населения.