

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
НЕРАВЕНСТВО И ЕГО
ВОСПРОИЗВОДСТВО
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

О. И. Шкаратан и коллектив.

Рецензенты:

Смирнов Сергей Николаевич
доктор экономических наук,
Тихонов Александр Васильевич
доктор социологических наук



Москва
2009

*Подготовлено при финансовом содействии Инновационной образовательной программы Государственного университета – Высшей школы экономики, грант № 06-05-0007
«Социально-экономическое неравенство в современной России»*

Шкаратан О. И.

Ш66 Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. – М.: ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2009. – 560 с.
ISBN 978-5-373-02292-7

Книга написана известным российским социологом, заслуженным деятелем науки РФ, профессором О. И. Шкаратаном при участии его учеников – недавних и нынешних студентов магистратуры и аспирантов ГУ-ВШЭ. Читателю, небезразличному к судьбе своей страны, итоговый труд маститого ученого поможет определить свою позицию относительно развития России на ближайшие десятилетия.

Цель написания книги заключалась в том, чтобы предложить ясное и систематическое изложение ключевых идей авторской концепции социального неравенства и его воспроизводства в современном российском обществе. На основе повторных представительных социологических опросов, охвативших весь постсоветский период, в контексте цивилизационного и историко-экономического подходов обоснована идея формирования в стране неократического общества, не являющегося подлинно буржуазным. Показано, что в России сложилась специфическая дуалистическая социальная стратификация, сочетающая сословную (доминирующую) и социально-профессиональную иерархии. Первая есть продукт преобладания властно-собственнических отношений, а вторая – продукт отношений, складывающихся на рынке труда. В книге раскрыты процессы складывания национальной властвующей элиты, групп крупных собственников, средних слоев и социальных низов; проанализированы институциональные и социокультурные факторы возможных векторов развития социального неравенства в России.

Для широкого круга читателей – специалистов в области социальных и экономических наук, а также всех интересующихся проблемами современной России. Книга может служить студентам и аспирантам в качестве учебного пособия при изучении проблем российского общества, его социальной структуры и стратификации.

ББК 65

© О. И. Шкаратан, 2008
© ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2009

ISBN 978-5-373-02292-7

СОДЕРЖАНИЕ

ОТ АВТОРА	7
ВВЕДЕНИЕ	9
<i>Социальное неравенство в обществе сословной иерархии</i>	9
<i>Цель и основные задачи исследования (смысловые узлы монографии)</i>	16
<i>Источниковая база исследования</i>	19

Глава 1

ДИВЕРГЕНЦИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ	30
1.1. Приложение теории самоорганизующихся социальных систем к трансформирующимся посткоммунистическим странам	30
1.2. Сравнительный анализ влияния цивилизационных различий на социальные процессы в посткоммунистическом мире	34
1.3. Конкретно-исторические факторы дивергенции трансформационных процессов в посткоммунистических обществах-системах	42

Глава 2

ИСТОРИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВЕТСКОЙ И ПОСТСОВЕТСКОЙ СТРАТИФИКАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ ..	48
2.1. Введение	48
2.2. Особый тип социально-экономических отношений: государственная собственность, сословная система	51
2.3. Институциональная теория социально-экономического развития	54
2.4. Традиционные политические институты Московской Руси – России	58
2.5. Европа или Евразия: колебания исторического маятника	60

Глава 3

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА В ОБЩЕСТВАХ СОВЕТСКОГО ТИПА	65
3.1. Либеральная критика советской системы	65
3.2. Государственный капитализм и новый господствующий класс	71
3.3. Критика официальной формулы «два класса + интеллигенция» советскими социологами	75
3.4. Концепции неклассового характера обществ советского типа	78
3.5. Советская система как сословное корпоративное общество	84

Глава 4

ТИП ОБЩЕСТВА И ХАРАКТЕР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В СССР	87
4.1. Странности раннего советского «социализма»	87

4.2. Этакратизм как сущность советской социетальной системы	90
4.3. Властная иерархия и управляемые социальные перемещения	97
<i>Глава 5</i>	
ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИЕТАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ	106
5.1. Вводные замечания	106
5.2. Административный рынок и преприватизация	108
5.3. Приватизация и складывающийся социальный порядок	110
5.4. Неотакратизм как социально-экономическая система современной России ..	123
5.5. Основные этапы становления неотакратизма	134
5.6. Другие определения российского социума	138
<i>Глава 6</i>	
СТАНОВЛЕНИЕ НОВЫХ ФОРМ СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	141
6.1. Концептуальные основания анализа социально-экономического неравенства в современном мире	141
6.2. Принципы выделения реальных компонент социальной структуры	149
6.3. Методы выделения реальных (гомогенных) элементов социальной структуры	154
6.4. Социально-профессиональные группы как псевдореальные	159
6.5. Энтропийный анализ как метод безгипотизного поиска реальных (гомогенных) социальных групп	170
6.6. Выделение реальных (гомогенных) групп на основе сочетания энтропийного, кластерного и логического анализов	174
6.7. Заключение: тип воспроизводящейся социальной стратификации	187
Математическое приложение	189
<i>Глава 7</i>	
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС: РАЗЛИЧИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЛОЕВ	192
7.1. Концепции человеческого и социального ресурсов в исследовании социально-экономического неравенства	192
7.2. Человеческий капитал жителей России в контексте социально-групповой дифференциации	197
7.3. Эмпирический анализ распределения социального капитала в современной России	220
<i>Глава 8</i>	
ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ: ДИНАМИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ И ПОЛОЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ НИЗОВ	238
8.1. Вводные замечания	238
8.2. Динамика уровня жизни	241

8.3. Что показали представительные опросы	251
8.4. Стратегии выживания критических групп	258
8.5. Социальные низы и политика неономенклатуры	261

Глава 9

ВЫСШИЕ СЛОИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА	270
9.1. Формирование социального слоя крупных собственников	270
9.2. Российское чиновничество – порождение советской номенклатуры	281
9.3. Неономенклатура vs элита	292

Глава 10

СРЕДНИЕ СЛОИ: НА ПУТИ К ИНФОРМАЦИОНАЛЬНОМУ СРЕДНЕМУ КЛАССУ?	298
10.1. Состояние исследований по проблеме нового среднего класса на Западе	299
10.2. Дебаты о среднем классе в России	312
10.3. Проблемы мелких собственников и предпринимателей в современной России	325
10.4. Основные характеристики профессионалов и менеджеров в сфере занятости	336
10.5. Оценка социально-экономического положения профессионалов и менеджеров	347
10.6. Новый средний класс и информационные работники в современной экономике России	354
10.7. Заключение	369

Глава 11

ХАРАКТЕР ВОСПРОИЗВОДСТВА СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	370
11.1. Становление теории социального воспроизводства и развитие воспроизводственного подхода в анализе динамики социального неравенства	370
11.2. Содержание теории социального воспроизводства (развитие Марковского подхода)	381
11.3. Институциональные факторы социально-профессионального воспроизводства в постсоветской России	385
11.4. Анализ воспроизводства социальных отношений на примере взаимодействия социально-профессиональных групп: опыт применения методики многомерного шкалирования	408
11.5. Ресурсный подход к анализу воспроизводства социального расслоения в современном российском обществе	422
11.6. Воспроизводство реальных социальных групп	454

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	466
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	474

<i>Приложение 1</i>	
БЛАНК ИНТЕРВЬЮ (представительный опрос 2006 года)	512
<i>Приложение 2</i>	
КЛАССИФИКАТОР РГ-100	532
<i>Приложение 3</i>	
КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ЗАНЯТИЙ ПО ИНДЕКСУ ХАРАКТЕРА ТРУДА (ИХТ)	539
<i>Приложение 4</i>	
КЛАССИФИКАТОР ПСГ (постоянных социальных групп)	543
<i>Приложение 5</i>	
КЛАССИФИКАТОР ВСГ (временных социальных групп)	545
<i>Приложение 6</i>	
ИНДЕКС ДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	547
<i>Приложение 7</i>	
ИНДЕКС ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ	549
<i>Приложение 8</i>	
ИНДЕКС ВЛАСТИ	552
<i>Приложение 9</i>	
ИНДЕКС СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА	553
<i>Приложение 10</i>	
ИНДЕКС КУЛЬТУРНОГО КАПИТАЛА (ИХВД)	555

ОТ АВТОРА

Эта книга – результат моих многолетних размышлений и исследований по проблемам развития России, и особенно по всем сюжетам, связанным с обострившимся неравенством между властвующим и имущим меньшинством и основной частью народа, существующей в бедности или на грани с бедностью. Все мечтания о быстро возрастающем и достойно живущем среднем классе, особенно так называемом новом среднем классе (то есть профессионалах и менеджерах), всякий раз обрываются с наступлением очередного кризиса в экономике.

Эту книгу мне никогда бы не удалось написать без поддержки многих людей. Я могу сейчас в этих коротких вводных заметках упомянуть лишь немногих.

Прежде всего, хотелось бы выразить мою искреннюю признательность создателю и ректору Государственного университета – Высшая школа экономики Я. И. Кузьминову. Он инициировал и сберег совершенно непривычную для российской интеллигенции обстановку полного творческого и психологического комфорта в стенах университета. Все точки зрения, все осмысленные позиции в оценке окружающей нас действительности успешно процветают и соревнуются в нашем родном доме, созданном им университетом. Так что казавшиеся несбыточными иллюзии о возможности создания «обществоведческого физтеха» оказались реальностью.

Именно в таком университете оказалось возможным без бюрократических оформлений и проволочек создать из студентов магистратуры творческую группу помощников-соавторов, без которых многие линии исследования, а соответственно и разделы книги, оказались бы не исполнены. Это вполне современные, блестяще образованные (в решающей степени – благодаря весьма напряженной учебе в ГУ-ВШЭ) молодые исследователи-аналитики – Г. Ястребов, С. Иняевский, Ю. Крельберг, Д. Смыслов, А. Красилова.

Исследования, положенные в основу книги, были и трудоемкими, и дорогостоящими. Не могу не выразить признательность и коллегам из Российского гуманитарного научного фонда, поддержавшим и материально (значительными грантами) и морально разработку проблемы на протяжении многих лет. ГУ-ВШЭ также не остался в стороне от моих забот об организации исследования. И дело не только в значительной материальной поддержке, но и в творческих дебатах по поводу промежуточных научных результатов на ежегодных международных конференциях, превосходно организуемых научным руководителем ГУ-ВШЭ профессором Е. Г. Ясиным, с которым меня объединяет многолетнее сотрудничество и столь же протяженная во времени дискуссия.

Хочу выразить также свою душевную признательность моим давнишним студентам по временам работы в МГУ В. Н. Токаренко и О. В. Токаренко – создателям и руководителям Фонда поддержки спорта, образования и культуры «Форпост» – за многолетнюю нервущуюся дружескую связь и финансирование издания этой монографии.

И в завершение, самые теплые слова в адрес наиболее близкого и дорогого мне человека – моей жены Нелии, чью поддержку и помощь ощущаю все годы и я, и мои соавторы, и многие другие близкие мне люди.

*8 октября 2008 года.
О. И. Шкаратан*

ВВЕДЕНИЕ

(О. И. Шкаратан)

Социальное неравенство в обществе сословной иерархии

Исходной посылкой монографии, исходя из проведенных исследований и основанных на них промежуточных публикаций, является тезис, что Россия относится к евразийской цивилизации, которая существенно отличается от европейской (атлантической) модели по институциональной структуре и системе ценностей. В отличие от стран Центральной и Восточной Европы, а также Балтии, Россия, как, впрочем, и ее восточные соседи, после значительных колебаний исторического маятника осталась по существу тем, чем она была ранее, в советские времена. В постсоветской России сохранился в преобразованном виде этакратизм (дословно – власть государства – от греч. и франц.) с присущими ему слитными отношениями «власть-собственность», которые получили частнособственническую оболочку, но по существу остались неизменными. Сохранилось и доминирование государственного регламентирующего воздействия на экономику, возродился и государственно-монополистический способ производства, и корпоративная система как определяющая форма реализации властных отношений, соответственно – иерархического ранжирования объема и характера привилегий членов социума. В то же время Россия в процессе постсоветской трансформации позаимствовала многие атрибуты частнособственнической экономики и демократической организации общества.

В основу анализа конкретной социальной ситуации в современной России нами положена концепция, согласно которой ее общественное устройство рассматривается как прямое продолжение существовавшего в СССР социально-экономического порядка, исторические корни которого уходят в многовековое прошлое страны – носительницы евроазиатской православной цивилизации, не знавшей устойчивых институтов частной собственности, рынка, правового государства, гражданского общества.

После распада СССР в России этакратизм приобрел форму государственно-монополистического корпоративистского квазикапитализма, а не демократического, социально ориентированного капитализма как, скажем, в Чехии, Польше, Словении, Эстонии, Литве. Подобным же образом продолжила себя советская социально-политическая система как стейтиско-номенклатурная. В ходе реформ административно-командная номенклатура сохранила контрольные позиции во власти и закрепила в процессе приватизации за собой преобладающую часть государственной собственности. Другими словами, крах коммунистической системы в России означал переход специфической евразийской цивилизации на новый этап ее эволюции.

Направленность трансформационных процессов в России привела к торможению становления информационной экономики и, соответственно, к суженному и деформированному воспроизводству адекватных новой экономике социальных структур и акторов.

Мы предполагаем, что в России вероятнее всего будет реализована возможность формирования новой (информационной) экономики при сохранении архаической социальной и политической «оболочки», какой является неэтакратический социально-экономический порядок, установившийся в стране, и классический авторитаризм (более точно – самовластие) в государственно-политическом устройстве. Присвоение прогрессивных технико-экономических и культурно-бытовых заимствований с Запада при консервации институциональных и ценностно-нормативных структур неоднократно наблюдалось в истории России со времен реформ Петра Первого. Однако этот путь каждый раз приводит страну после динамичного продвижения к намеченным целям, к длительному периоду стагнации и необратимому отставанию от стран, образующих ядро мир – экономики. Таким же образом складывается развитие самой динамично развивающейся страны мира – Китая. Такие тенденции являются формой утверждения альтернативного набора ценностей и принципов существования по отношению к развивающемуся глобальному рынку и демократическому мировому сообществу. Страны, создающие инновативную экономику, но сохраняющие этакратические социально-экономические институты и автократические режимы, неизбежно становятся фактором вызова оптимистическим перспективам информационной эпохи.

Этот вопрос получил глубокое и своеобразное раскрытие у Ю. А. Левады: «Запоздалая, или догоняющая» модернизация нигде и никогда не напоминала в XX веке плавный эволюционный процесс освоения достижений мирового прогресса на благо населения новых или обновлен-

ных государств. Использование определенных, прежде всего военно-промышленных (или просто «оружейных») достижений западной цивилизации традиционными общественными системами... неизбежно придавали общественному развитию... конвульсивный и болезненный характер... Одна из ошибок либералов и социалистов заключалась в том, что они считали нацию пережиточной, традиционной структурой, которая отмирает или теряет значение в модернизационных процессах. На деле же современные национальные консолидации, разграничения, символы, противопоставления, затрагивающие массовые переживания и комплексы – неизбежные продукты модернизации на определенных («формирующих») ее этапах...

Другая важная черта «догоняющих» обществ – неравномерность, разрыв во времени технических, экономических, социальных, политических, нравственных процессов. Отсюда парадоксальные сочетания разнорядковых структур. Вопреки иллюзиям экономического детерминизма во многих странах традиционные диктатуры или деспотии в условиях привнесенного или милитаризованного экономического роста укреплялись, а то и уступали место не менее деспотическим и диктаторским «освободительным» режимам. Все эти «завихрения» прогресса Россия испытала, освоила, и – по всей видимости – до сих пор не преодолела.

И далее: «...в России никогда не были возможными эффективные (соответствующие каким бы то ни было замыслам и планам) изменения "сверху" – каждая волна перемен, навязанных волей власти или стечением обстоятельств, переходя от одного временного слоя к другому, от центра к периферии, трансформировались многократно, создавая как очаги молчаливого сопротивления, так и многообразные формы мимикрии и приспособления к переменчивым обстоятельствам. Сопротивление любым переменам (независимо от их направленности) в России всегда опиралось прежде всего на эту инерцию социального и человеческого "материала", в меньшей мере – на чье-то заинтересованное или привычное противодействие.» [Левада 2006, с.275, 276.]

Какова же стратификационная система нашей страны и какие процессы изменения протекают в ней? Очевидно, что эти процессы – важнейшая составляющая эволюции современной России.

Надо заметить, что в исследованиях по проблемам социального неравенства после качественного продвижения в мировой социологической науке в 1950–1960-е годы наступила пауза, заполненная добротными эмпирическими изысканиями с расширением географии их проведения, но без новых концептуальных откровений. Споры неомарксист-

тов и неовеберийцев все в большей мере стали носить узкопрофессиональный характер, не вызывая активного отклика у читателей. По-прежнему доминирует европоцентристский подход, игнорирующий цивилизационное разнообразие социального неравенства. Отсутствуют теории, объясняющие системы социальных неравенств в мире, разделенном на глобальную информационную и старую индустриальную экономику. Нет сложившихся и признанных в научном сообществе концепций, объясняющих процессы трансформации социальных иерархий в постсоциалистических обществах, отнюдь не во всех случаях движущихся по направлению к капитализму (см., например: [Lane D. (ed.) *The Transformation of State Socialism. System Change? Capitalism or Something Else?* Palgrave Macmillan, 2007]).

Поэтому сохраняется острая потребность в целостном, систематическом и основанном на новейшем социально-теоретическом знании анализе проблем социального неравенства в посткоммунистической России, в котором реалии российского общества рассматривались бы во взаимосвязи с глобальными политическими, экономическими и социокультурными трансформациями современного мира.

В этой социально-экономической системе сложился своеобразный тип социальной стратификации, который представляет собой переплетение по-прежнему доминирующей сословной иерархии, в которой позиции индивидов и социальных групп определяются их местом в структуре власти и закрепляются в формальных рангах и соотношенных с ними привилегиях, и элементов классовой дифференциации, задаваемой владением собственностью и различиями по месту на рынке труда. Этот дуалистический тип социальной стратификации устойчиво воспроизводится с начала 1990-х годов. Россия как бы осталась в советском времени и пространстве, если брать в основу анализа латентные характеристики и доминирующие социально-экономические структуры, хотя и позаимствовала в процессе постсоветской трансформации многие атрибуты частнособственнической экономики и демократической организации общества.

Разница с западными коллегами состоит в том, что мы изучаем социальное неравенство и крупные социальные группы в этатрастических обществах, где эти взаимодействующие группы классоподобны, но не являются классами в собственном смысле слова. Их скорее можно определить как сословно-слоевые образования в силу детерминирующих их образование и воспроизводство факторов. Как и классы, эти слои внутренне фрагментированы, их представители различаются по характеристикам, связанным с профессиональной принадлежностью,

уровнем и качеством образования, гендером, этнической принадлежностью, религией, типом поселения, регионом и т. д. Последние и сами по себе выступают значимыми источниками неравенства и идентичности.

Поэтому наша задача не состоит в том, чтобы определить свою позицию в современном теоретическом диспуте среди сторонников классового подхода к социальной структуре при концептуальных различиях трех основных школ – направлений, доминирующих в западной социологической мысли: Грусским (модель институционализированной профессии как класса); Голдторпом (модель, в которой классовые позиции определяются статусом занятости) и Райтом (модель доминирования). Нам необходимо, опираясь на результаты, полученные ведущими западными учеными при изучении своих обществ, решить проблему конструирования модели социального неравенства в обществе совсем другого типа. Это и должно послужить нашим вкладом в креативное «поле» этих дискуссий.

Что касается учета специфических черт нашей отечественной действительности, предопределяющих отбор индикаторов для анализа неравенства, то здесь в основу нами берется концепция, согласно которой в постсоветской России сложился уже упоминавшийся дуалистический тип социальной стратификации. Поэтому необходимо при выделении реальных социальных групп и исследовании их воспроизводства, учитывая применяемые западными социологами критерии, принимать во внимание специфику отечественной социетальной системы как реальных отношений сословно-слоевого неравенства, их характера и масштабов, так и особенностей рынка труда и занятости.

В постсоветской России был осуществлен ряд интересных исследований, авторы которых стремились зафиксировать и объяснить тенденции складывания новой социальной структуры постсоветского российского общества. Перечислим основные отечественные работы по данной тематике: В. И. Ильин. Государство и социальная стратификация (1917–1996гг.). (Сыктывкар: Издательство Сыктывкарского университета, 1996); В. В. Радаев, О. И. Шкаратан. Социальная стратификация. (2-е изд. М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 1996); Д. Л. Константиновский. Динамика неравенства: российская молодежь в меняющемся обществе: ориентации и пути в сфере образования (от 1960-х годов к 2000-му). (М.: Эдиториал УРСС, 1999); Н. Е. Тихонова. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. (М.: РОССПЭН, 1999); фундаментальная монография под редакцией Т. М. Малевой «Средние классы в России: экономические и социальные стратегии» (М.: Гендальф.

2003); «Социальная стратификация российского общества» под ред. З. Т. Голенковой (М.: Издательство «Летний сад», 2003); «Россия – новая социальная реальность. Богатые. Бедные. Средний класс» под ред. М. К. Горшкова и Н. Е. Тихоновой (М.: Наука, 2004); О. В. Крыштановская. Анатомия российской элиты. (М.: Захаров, 2005); О. И. Шкаратан, В. И. Ильин. Социальная стратификация России и Восточной Европы. Сравнительный анализ. (М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2006); Н. Е. Тихонова. Социальная стратификация в современной России: опыт эмпирического анализа. (М.: ИС РАН, 2007).

Однако исследования социальной стратификации, проводившиеся в последние десятилетия Ю. Арутюняном, Л. Беляевой, З. Голенковой, Л. Гордоном, Т. Заславской, В. Ильиным, Э. Клоповым, М. Чернышом, В. Радаевым, Р. Рывкиной, Н. Тихоновой, О. Шкаратаном и другими были преимущественно основаны на таких критериях как уровень образования и квалификации, род занятий, содержание труда, различие в доходах и накопленных материальных ресурсах. Эти исследования не давали исчерпывающего объяснения причин и механизмов социальной дифференциации. Зарубежные же специалисты, относясь по своей ментальности к западному типу культуры, многие явления оценивали в категориях, отражавших западный образ жизни, не воспринимая советское и постсоветское общество как особую социальность, относящуюся, на наш взгляд, к другому типу цивилизации.

Литература по проблемам социального воспроизводства в российской и мировой социологии по преимуществу представлена смежными исследованиями по социальной мобильности. Однако исследования социальной мобильности и социального воспроизводства, проводившиеся в 1970–2000-е годы, велись, как правило, в пересекających плоскостях. Накопленный в течение десятилетий огромный эмпирический материал по мобильности почти не интерпретирован в концептуальных подходах создателей теорий социального воспроизводства. В исследованиях по социальной мобильности преувеличивается значение индивидуальных карьерных и межпоколенных перемещений людей, которые выступают чуть ли не универсальным средством преобразований в социальной структуре общества. Социальная мобильность, на наш взгляд, является формой латентного процесса, образующего сердцевину преобразований в стратификационных системах – социального воспроизводства (воспроизводства социальных отношений и социального статуса групп и индивидов).

Проблематика социального воспроизводства как такового стала основательно изучаться как западными, так и отечественными ис-

следователями, начиная с 1970-х годов. Инициаторами этого научного направления стали П. Бурдьё и его коллега Дж. Пассерон [Bourdieu, Passeron 1977]. Они раскрыли влияние воспроизводственной функции образовательной системы на классовое и культурное неравенство. В 1990-е – начале 2000-х годов интерес западных исследователей к анализу социального воспроизводства в значительной мере упал в связи с относительной устойчивостью этих обществ на протяжении последних десятилетий. Проблемное поле современных работ в этой области в значительной степени очерчено исследованиями динамики социальных структур трансформирующихся обществ. С этой целью проводится большое количество сравнительных межстрановых обследований.

И поныне не только в отечественной, но и в преобладающей части зарубежной литературы доминирует рассмотрение лежащих на поверхности данных о номинальных социальных слоях (измеряемых чаще всего по показателям уровня жизни и сопряженным характеристикам, либо по параметрам профессионально-квалификационного характера) и об индивидуальных межпоколенных (отец – сын, мать – дочь) и внутрипоколенных (карьерных) социальных перемещениях индивидов по номинальным социальным позициям.

Мы не стремились дать во «Введении» аналитический разбор литературы по теме проекта и смежным сюжетам. По ходу рассмотрения отдельных проблем оценка нами творческих результатов, накопленных другими исследователями, дана в сочетании с изложением собственного видения тех же проблем на основе совокупности полученных и обобщенных нами эмпирических данных, сконцентрированных в узлы фактов. Здесь же лапидарное описание литературы по теме проекта было необходимо и достаточно для получения следующего вывода. Специальных исследований в парадигматике реальных социальных слоев и их воспроизводства никто (насколько нам известно) не проводил. Анализ характера социального неравенства и его воспроизводства на макро-, мезо- и микроуровнях уделялось неоправданно малое внимание. Мы же видим смысл своего собственного исследования в раскрытии латентных факторов воспроизводства реальных социальных слоев в условиях трансформирующегося общества, т. е. когда меняется «спикок» и параметры этих социальных слоев и групп. В иных терминах, мы стремились перейти от анализа статистических (номинальных) групп, выделенных по формальным признакам, к анализу реального социального воспроизводства реальных социальных групп / слоев. Отсюда следуют цели и задачи нашего изыскания.

Цель и основные задачи исследования (смысловые узлы монографии)

Целью нашей работы является подготовка фундаментальной монографии, объединяющей результаты исследований руководителя проекта и его учеников – недавних и нынешних студентов магистратуры и аспирантов ГУ-ВШЭ. Содержательная сторона цели реализации данного проекта – на основе полученной в ходе представительных опросов и углубленных интервью информации выявить формирующиеся реальные социальные слои в современной России, определить их экономические, политические (властные), человеческие, культурные и социальные ресурсы; выявить и изучить действие институциональных факторов воспроизводства этих слоев и социального статуса индивидов на протяжении 1990-х – 2000-х гг.; представить ясное и систематическое раскрытие ключевых идей теории социальной стратификации трансформирующихся обществ, строящейся на учете цивилизационного фактора и критическом анализе трех теоретико-методологических подходов к объяснению эволюции этих обществ (теории модернизации, теории зависимого развития, теории эндогенного развития).

Задачи, вытекающие из цели работы:

1. Представить наиболее исчерпывающий обзор основных идей и концепций стратификации обществ советского и постсоветского типа, характера его эволюции в России с учетом цивилизационных и историко-экономических предпосылок.
2. Проанализировать исторические факторы формирования советской и постсоветской стратификационной системы в их преемственности; обсудить основные концепции социального неравенства в обществах советского и постсоветского типа.
3. Создать методику ранжирования признаков социального статуса путем применения энтропийного анализа (в версии профессора И. Н. Таганова; программное обеспечение профессора Э. Б. Ершова). Ранжировать с помощью энтропийного анализа признаковое пространство, охватывающее индикаторы власти, собственности, социального, человеческого и культурного капиталов на материалах представительных опросов.
4. Осуществить на этой основе (см. п.2) выделение реальных (гомогенных) социальных групп в социальной структуре российского общества на основе эмпирического материала представительного опроса российского населения 2006 г; провести ретроспективно-ком-

паративный анализ динамики социальной стратификации в России по данным опросов 1994, 2002 и 2006 гг.

5. Опираясь на содержащуюся в материалах специализированных опросов информацию о социальных сетях респондентов, оценить социальный капитал представителей социальных слоев.
6. Измерить социальный и человеческий капитал социальных групп в разрезе поколений и типов поселений.
7. Создать концептуальную схему воспроизводства индивидуального социального статуса представителей реальных социальных слоев в постсоветском обществе и систему эмпирических индикаторов для выявления факторов этого воспроизводства; построить систему эмпирических моделей воспроизводства социального статуса на материалах представительных опросов в разрезе исторических поколений, объясняющих влияние на социальное воспроизводство индивида институциональных факторов и социальных сетей.
8. Проанализировать характер воспроизводства выделенных реальных социальных групп и роль определяющих этот процесс институциональных факторов, эмпирически представленных в проведенных опросах (семья, система образования, региональная институциональная среда); исследовать динамику социального статуса, процессы накопления и воспроизводства их реальных экономических, политических (властных) и иных ресурсов: человеческого, социального и культурного капиталов основных социальных групп в современной России.
9. Рассмотреть процессы формирования национальных властвующих групп, группы крупных собственников, положения социальных низов; уделить особое внимание феномену «нового среднего класса» и оценить его роль и функции в контексте сценария информационного пути развития страны.
10. Определить направленность воспроизводства социального расслоения в современной России: альтернативность перспектив в контексте вызовов информационной эпохи; рассмотреть практические приложения теории социальной стратификации к решению конкретных проблем российского общества с учетом общих тенденций развития современного мирового информационного сообщества.

Все разделы монографии «Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России» строятся на исходных для классической традиции в социологии представлениях об обще-

стве как развивающейся системе и о социальной дифференциации как перводвигателе социальных изменений, а также на сравнительном анализе современных концепций и сформировавшихся теорий представителей разных идейно-творческих направлений. Определяющее место в монографии занимают результаты эмпирических исследований авторов. В значительной части случаев излагаются теории и концепции, принадлежащие руководителю и членам авторского коллектива, получившие признание (публикации в зарубежных и отечественных научных изданиях).

Объяснить сложнейшие из доступных изучению систем – социальные – невозможно без использования вероятностных конструкций. Поэтому предлагаемые в книге объяснения не претендуют на бесспорность. Мы опираемся на формируемые нами узлы фактов и эмпирические обобщения, но, учитывая принцип Вернера Гейзенберга – принцип неразделимости исследователя и объекта исследования – предлагаем в качестве результатов некий набор гипотез. Установить, опровержимы ли наши гипотезы о характере социальных отношений в постсоветской России, представляет совместную задачу авторов и наших читателей.

Предваряя описание результатов, полученных в ходе реализации проекта, отметим, что в России не состоялся переход от стратификации иерархического типа, в которой позиции индивида и социальных групп определяются их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации так и не состоялся. Властные отношения по-прежнему доминируют над собственническими.

Полученные нами данные опровергли как собственные подходы руководителя проекта, так и выводы многих других отечественных и западных исследователей. Доминирование иерархической стратификационной системы, разделяющей членов общества, как правило, на 7–12 социально-профессиональных групп и принимаемая за доминирующую, не подтвердилась. Социально-профессиональная принадлежность в качестве критерия дифференциации экономически активного населения России оказалась вторичной и не имеющей отношения к решению задачи поиска реальных стратификационных критериев в условиях трансформирующегося евразийского общества, к которому мы относим современную Россию.

При применении корректных математических методов (энтропийный и кластерный анализы) подтвердилось отнесение большей части населения, вне зависимости от размера культурного и человеческого капи-

талов, или от социально-профессиональной принадлежности, к низшему и промежуточному слоям исполнителей-несобственников. И эти слои, которые, конечно же, могут быть более дробно дифференцированы по этим менее значимым признакам (таким как человеческий и культурный капиталы) составляют 74 % населения. 22 % попавших в опрос 2006 г. по большей части относимы к основной массе средних слоев, обладающих некоторым минимумом собственности и/или властных полномочий (мелкие и средние собственники, самозанятые, миноритарии, руководители различных уровней и т. д.). К высшему среднему классу и (с очень малой степенью вероятности) к высшему слою можно отнести 4 % населения (средние и крупные собственники, топ-менеджеры). Однако стоит заметить, что мы прекрасно осознаем несоответствие значительной части выделенных нами средних слоев критериям так называемого «среднего класса».

Исследуя социальную структуру современной России, мы, таким образом, обращаем внимание на ее дуализм. Наши исследования социальных отношений реальных групп (о которых только что шла речь) показали, что как в далеком и в недавнем (советском) прошлом в современной России определяющей все же является сословно-слоевая стратификационная иерархия. Но поскольку рыночные отношения, пусть и в ослабленном и деформированном виде, все же существуют и воздействуют на всю систему социальных отношений, то существует и социальная градация населения и его распределение по нишам на рынке труда. В результате образуются функционально расчлененные группы, размещенные по классовым (скорее псевдоклассовым) позициям, а также социально-потребительские группы, размещенные по шкале богатство-бедность. Поэтому есть все основания изучать те срезы, те аспекты социальной структуры современного российского общества, в котором отражаются эти закладываемые рыночными отношениями социально-производственная и потребительская дифференциации, в рамки которых органично вписываются, например, и средние классы/слои.

Источниковая база исследования

Исходные данные для исследовательского анализа были получены нами в результате проведения представительных опросов экономически активной части российского населения в январе 1994 года, ноябре–декабре 2002 и 2006 гг., а также сбора примерно 300 глубинных интервью, которые были реализованы в ходе выполнения данного проекта.

Опросы проходили с применением одного и того же инструментария, по одной и той же схеме выборки и с использованием аналогичных показателей, спектр которых расширялся и уточнялся с учетом меняющейся социальной ситуации и в связи с анализом результатов предыдущих опросов. Таким образом, мы располагаем надежной и довольно емкой информационной базой, позволяющей на основе сравнительного анализа изучить динамику социальной структуры российского общества в постсоциалистический период и исследовать стоящие за этим социальные процессы.

Подобные повторные исследования имеют мало общего с панельными опросами, когда речь идет о постановке одному и тому же лицу одинаковых вопросов через регулярные промежутки времени. Если цель панельного опроса – исследование изменений мнений и поведения, то цель повторных обследований (в том числе и опросов) – изучение изменений фундаментальных социальных характеристик объекта (уровня и качества жизни, положения в сфере занятости, характера и форм проведения досуга и т. д.). Поэтому повторные исследования особенно важны в периоды трансформационных изменений общества, когда качественно преобразуются его институциональная и социальная структуры. Именно повторные исследования позволяют провести анализ не только функционирования, но и процессов воспроизводства, развития изучаемого социального объекта. Повторные изыскания позволяют также разрабатывать прогнозы социального развития.

Наши опросы охватили представителей экономически активной части населения, включенных в рынок труда. Следовательно, пенсионеры, инвалиды, студенты, как одиночки, так и образующие самостоятельные семьи, в состав респондентов не входят. Кроме того, в состав респондентов, как, впрочем, и в других представительных опросах, не вошли как аутсайдеры, оказавшиеся на социальном дне, так и наиболее продвинутые члены общества. Но для целей проводившегося исследования это не представлялось критичным, поскольку задача состояла в выявлении социально-экономической дистанции между основными слоями нашего общества.

Что касается элитарных групп населения или, согласно другой терминологии, высших слоев, то, кроме качественных исследований, практически нет серьезной систематической информации об этих группах. «Рублевки» как в Подмоскovie, так и в окрестностях других крупных городов, где сосредоточены самые достаточные сограждане страны, фактически для социологов недоступны. Доходы самых высокооплачиваемых членов общества непрозрачны. Не лучше обстоит дело и с воз-

можностями собрать статистически обоснованные данные по социальным аутсайдерам типа бомжей. Поэтому мы можем более или менее точно отразить дифференциацию только основной части населения, без его полярных групп. Тем самым мы с самого начала можем рассуждать о весьма приблизительной картине социально-экономической стратификации по материалам, предлагаемым итогами различных социологических опросов.

Рассмотрим некоторые методические вопросы на примере последнего опроса, проведенного в 2006 г. Пилотаж инструментария был осуществлен в Москве и ее пригородах в беседах с представителями разных социально-культурных групп. Массовый опрос, охвативший 2500 человек, был выполнен в ноябре–декабре 2006 года на федеральной сети респондентов, организованной Центром социального прогнозирования (руководитель – к.ф.н. Ф. Э. Шереги)¹.

Опрос проводился по квотной выборке, которая должна была обеспечить представительность по половозрастным характеристикам, образованию и типам поселений. Интервьюеры соблюдали только квоты и записывали род занятий, образование и адрес респондента. При построении выборки обследования в качестве основного географического критерия выбрано территориально-экономическое деление Российской Федерации. Территориально-экономические районы включают соответственно единообразные территориальные субъекты, схожие по географическому ландшафту, структуре экономики (преимущественно легкая или тяжелая промышленность, машиностроение, сельское и лесное хозяйство и т. д.), социальной структуре и в итоге – по уровню дохода и характеру образа жизни населения.

Используемая в нашем исследовании выборка состояла из 3-х ступеней. На первой ступени было отобрано 24 объекта в 11-и территориально-экономических районах России и отдельно два мегаполиса: Москва и Санкт-Петербург. Объем выборочной совокупности по численности был распределен пропорционально выбранным объектам (по данным государственной статистики на конец 2005 г.). По территориально-экономическим районам в состав этих объектов вошли: Северный район – Архангельская область; Северо-Западный район – Новгородская область; Центральный район – Владимирская, Калужская, Рязанская и Ярославская области; Волго-Вятский район – Нижегородская и Кировская области; Центрально-Черноземный район – Воронежская и Липецкая области; Поволжский район – Республика Татарстан, Саратовская и Вол-

¹ Раздел по выборке написан Г. А. Ястребовым.

гоградская области; Северно-Кавказский район – Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский край; Уральский район – Республика Башкортостан, Свердловская и Челябинская области; Западно-Сибирский район – Кемеровская и Новосибирская области; Восточно-Сибирский район – Иркутская область и Краснодарский край; Дальневосточный район – Хабаровский край.

На второй ступени пропорционально доле в составе населения в каждом из объектов были вычислены квоты жителей по типу поселения (областные центры, районные города, поселки городского типа и села). На третьей ступени для опроса респондентов интервьюерам были заданы квоты по половозрастным признакам и уровню образования. Эти квоты были рассчитаны в соответствии с пропорцией групп населения по отдельным территориально-экономическим районам так, чтобы в сумме они обеспечили в выборочной совокупности пропорцию представителей взрослого населения (старше 18 лет) по перечисленным параметрам в целом по России. Данные для расчета квот были взяты из официальной государственной статистики на конец 2005 г.

После кодировки бланков, собранных в ходе опроса, полученный информационный массив был проверен на репрезентативность на основе данных государственной статистики по генеральной совокупности (экономически активному, занятому населению), а также сопоставлен с материалами выборки центров изучения общественного мнения, занимающихся сбором представительной информации по населению (Левада-центр и Фонд «Общественное мнение»). Мы проверяли, во-первых, соблюдение интервьюерами опросных квот, рассчитанных при построении схемы выборки, и, во-вторых, степень соответствия выборки и генеральной совокупности по показателям, не вошедшим в список котируемых: распределение занятых по отраслям экономики и доходным группам. При контроле выборки получены следующие результаты.

Таблица 1

Распределение по типу поселения, в процентах к итогу

	Росстат (конец 2005 г.)	Левада-центр (сентябрь 2006 г.)	ФОМ (ноябрь 2006 г.)	Опрос (декабрь 2006 г.)
Городское население	77,2	73,9	77,0	79,0
Сельское население	22,8	26,1	23,0	21,0
Всего	100	100	100	100

Таблица 2

Распределение по полу, в процентах к итогу

	Росстат (конец 2005 г.)	Левада-центр (сентябрь 2006 г.)	ФОМ (ноябрь 2006 г.)	Опрос (декабрь 2006 г.)
Мужчины	50,6	34,2	48,0	49,3
Женщины	49,4	65,8	52,0	50,7
Всего	100	100	100	100

Таблица 3

Распределение по возрастным группам в сверке с государственной статистикой, в процентах к итогу

Возрастные группы	Росстат (конец 2005 г.)	Опрос (декабрь 2006 г.)
18–24	11,6	12,1
25–29	12,9	13,3
30–34	12,4	13,2
35–39	11,7	12,4
40–44	14,5	14,5
45–49	14,5	14,7
50–54	12,1	12,2
55–59	6,7	7,2
60–72	3,6	0,4
Всего	100	100

Таблица 4

Распределение по уровню образования, в процентах к итогу

Уровень образования	Росстат (конец 2005 г.)	Левада-центр (сентябрь 2006 г.)	ФОМ (ноябрь 2006 г.)	Опрос (декабрь 2006 г.)	
1. высшее профессиональное	24,7	22,4	16,0	24,0	
2. неполное высшее профессиональное	1,9			2,5	
3. среднее профессиональное	25,4	55,8	40,0	30,8	
4. начальное профессиональное	18,3			31,0	14,5
5. среднее (полное) общее	22,7				18,2
6. основное общее	6,3	21,8	12,0	6,7	
7. начальное общее, не имеют начального общего образования	0,7			3,1	
Всего	100	100	100	100	

Таким образом, приведенные выше материалы показывают, что полученная нами выборочная совокупность респондентов адекватно пред-

ставляет генеральную совокупность – экономически активное население России при сравнении с данными Росстата. Корректность собранных нами данных следует и из сравнения с выборками известных центров изучения общественного мнения – Фонда «Общественное мнение» и Левада-центра.

Из-за небольшого объема выборочной совокупности (2500 человек) она репрезентативна только для России в целом и не является достаточно представительной для территориально-экономических районов. По опыту электоральных исследований Центра социального прогнозирования, осуществившего опрос, если погрешность выборки в масштабах России не превышает 4–5 %, то в масштабах экономических районов (или федеральных округов) она достигает 7–8 %. Более полные данные по выборке приведены в [Шкартан, Ястребов 2007(2), 2007(3)].

Опрос проводился на основе развернутого формализованного интервью, бланк которого был разработан с учетом опыта обследований 1994 и 2002 гг. и рассчитан на применение в любой культурной среде. В интервью вошли 100 вопросов по различным характеристикам и качествам работника. В смысловом плане опросный лист состоял из блоков вопросов, раскрывающих динамику межпоколенной и карьерной мобильности респондента, динамики его образовательного и квалификационного уровня (по совокупности параметров), уровня, качества и образа жизни. Совокупность этих вопросов была сконструирована для формирования признакового пространства, дающего возможность выделить объективно существующие реальные социальные группы на основе промежуточных индексов власти, обладания собственностью и размеров культурного, человеческого и социального капиталов (см. Приложение 1).

В процессе исследования собиралась информация о социальном статусе трех поколений – самого респондента (на разных этапах его жизненного пути – момент поступления в школу, первое рабочее место, положение в 30 лет, в канун реформ 1988–1991 гг. и на момент опроса), обоих его родителей, его жены/мужа, ближайшего друга и его старшего ребенка по единой системе показателей: уровень образования, род занятий, место жительства, самооценка материального положения. Поэтому наши данные отражают социальное происхождение и социальные связи респондентов, их самоидентификацию и характер воспроизводства. Если принять во внимание разновозрастность опрошенных, то станет очевидным, что мы получили возможность конструировать группы, различающиеся по характеру воспроизводства социального статуса, выявления институциональных факторов, определяющих в современной России закреплённость в социальных слоях.

Наши представительные опросы экономически активного населения России позволили определить объективное состояние человеческого потенциала этих слоев, их «болевы точки». Более того, на основе собранной информации мы смогли на статистически представительном уровне показать воспроизведение нормативно желательных и нежелательных типов поведения, некоторые способы адаптации к нормативной структуре общества, приводящие, как показывает анализ и законодательства, и реальных фактов, к массовому отклоняющемуся поведению самых продуктивных социальных групп.

Подготовка собранных интервью к обработке состояла в проверке надежности заполнения бланков опроса группой аспирантов и студентов магистратуры, участвующих в работе над проектом. По заранее подготовленным инструктивным материалам шло заполнение вручную открытых вопросов, связанных с профессиональным статусом респондентов (других открытых вопросов в опросе предусмотрено не было).

Алгоритмы кодирования открытых вопросов составлялись следующим образом. Для открытого вопроса конструировалась шкала и задавались правила, согласно которым по ответам респондента, зафиксированным в бланке интервью, определялась его позиция на сконструированной шкале. Шкалы открытых вопросов конструировались на основе анализа данных выборки из полного массива. К конструируемым шкалам предъявлялись следующие требования: логическая обоснованность – соответствие теоретическим представлениям об измеряемом признаке; статистическая обоснованность – соответствие данным выборки; сопоставимость со шкалами, принятыми в госстатистике (или, по крайней мере, возможность конструирования сопоставимых интервалов).

Практически работать с тысячами видов занятий (occupations), встречающихся на рынке труда, невозможно, да и необходимости в том нет. Целесообразно выявить критерии, по которым можно было бы объединить эти занятия в блоки, однородные по своим позициям в сфере занятости, или, в другой терминологии, – образующие естественные сегменты на рынке труда. Это, как очевидно, – ключевой момент в построении методики, предопределяющий корректность результатов исследования, поэтому ему ниже уделено особое внимание. Это тем более оправдано, что данная методика не заимствована у других авторов, а является результатом, полученным при разработке данной темы.

В каждой анкете было заполнено 9 вопросов – относительно занятий респондента на разных этапах его жизни и о занятиях жены (мужа), родителей, взрослых детей и друзей. Таким образом, для составления классификации было проанализировано около 7 тысяч позиций, реаль-

но внесенных в опросные листы, поскольку по демографическим особенностям часть позиций в анкетах не была заполнена (занятия взрослых детей, жены (мужа) и т. д.). Для кодирования занятий респондентов были применены три шкалы. Первая и основная – РГ–100, что означает объединение на основе согласования мнения экспертов всех встреченных видов занятий примерно в 100 категорий, условно названных «рабочие группы». Эта составленная нами шкала РГ–100 являлась исходной для последующих агрегаций с учетом других переменных, служащих компонентами интегральной шкалы сегментированного рынка труда. Шкала РГ–100 отражает близость занятий по содержанию и условиям труда (см. Приложение 2). Кроме того, были сконструированы укрупненные группировки занятий, условно названные по числу позиций ПСГ–15 и ВСГ–21 (см. Приложения 3 и 4). ПСГ расшифровывается как постоянные социально-профессиональные группы. Под ними подразумеваются крупные социально-профессиональные группы/слои (например, работники квалифицированного физического труда, предприниматели и т. д.). В шкалу ВСГ–21, что расшифровывается как временные социальные группы, включены наряду с вошедшими в группы по шкале ПСГ–15 и те, кто на момент опроса не являлся экономически активно занятым – это члены семей наших экономически активных респондентов (например, неработающие родители – пенсионеры, дети – школьники, безработные родственники и друзья и т. д.)¹.

Наша классификация респондентов по социально-профессиональным позициям, с одной стороны, является прямым продолжением и развитием собственного подхода, отраженного еще в публикациях 1970-х годов [Шкаратан 1970, с.378–379; Шкаратан, Рукавишников 1977; Shkaratan 1973, p.81; Shkaratan, Rukavishnikov 1986, p.97–100]. А с другой – находится в русле доминирующей европейской научной традиции последних двух десятилетий. В нашей практике мы производили отнесение того или иного вида занятий к тому или иному социально-профессиональному слою на основе экспертных оценок с учетом таких характе-

¹ Работа по классификации занятий проходила с учетом международного и отечественного опыта. В частности, были использованы: International Standard Classification of Occupations. 1988. ISCO 88; M. H.D. van Leeuwen, Ineke Maas, Andrew Miles. Historical International Classification of Occupations. Leuven University Press, 2002; Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов. ОК 016-94 / Минтруд России, Госстандарт России. М., 1995; Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих (утвержден постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. № 37) (с изменениями от 21 января, 4 августа 2000 г., 20 апреля 2001 г.).

ристик, как 1) соотношение исполнительских и организаторских функций; 2) степень многообразия функций, нестереотипности, творчества, эвристичности; 3) степень самоорганизации в труде; 4) экономическая оценка сложности труда на рабочем месте (строится на основании показателя «уровень образования»); 5) социально-экономическая оценка измеряемой рабочей позиции (строится на основании показателя дохода). Методику классификации занятий на основе построения индекса характера труда (ИХТ) подробно изложена в Приложении 3.

В результате нами была разработана для изучения динамики социально-профессиональной структуры и решения ряда задач экономической и социальной политики следующая типология социально-профессиональных слоев в современной России (на основе объединения занятий по сходству их социально-экономических характеристик): 1. Предприниматели, коммерсанты. 2. Управляющие и чиновники высшего звена. 3. Управляющие и чиновники среднего звена. 4. Руководители низового звена. 5. Высококвалифицированные профессионалы. 6. Профессионалы с высшим образованием. 7. Работники со средним специальным образованием. 8. Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления). 9. Высококвалифицированные рабочие. 10. Квалифицированные рабочие. 11. Не- и полуквалифицированные рабочие. 12. Работники квалифицированного труда в сельском хозяйстве. 13. Работники малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве. 14. Самозанятые. 15. Крестьяне, фермеры. Подробнее о методике классификации см. в [Шкаратан, Ястребов 2007(2), с.27–29].

Изучение механизмов защиты социальных прав и интересов социальных групп населения потребовало специальных углубленных интервью, которые проводились в 2003–2008 гг. в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Перми, Твери и подмосковном Жуковском. По оценке экспертов, именно в этих городах (за исключением Твери) положение основных продуктивных социально-профессиональных групп относительно благополучно. Это дало основания предположить, что высказывания интервьюируемых в большей мере отражают те аспекты жизнедеятельности наших сограждан, которые зависят от политики федеральных властей, а не от поведения местной бюрократии. Представительный опрос позволил уточнить, какие именно темы было необходимо обсудить как с экспертами, так и с типическими представителями социальных групп, чтобы выявить воздействие проводимой федеральными властями социальной политики на их жизнедеятельность. Исследования проводились в два этапа. На первом этапе опрашивались эксперты. В их состав вошли акторы социальной политики: представители

местной власти; руководители общественных фондов и предпринимательских объединений; профсоюзные деятели; аналитики, имеющие опыт предпринимательства; исследователи и аналитики. Всего проведены углубленные интервью с более 40 экспертами, хорошо разбирающимися во всем, что касается положения представителей соответствующих социальных групп, их потребностей и интересов, их защищенности по линии формальных институтов и реальных практик. На втором этапе проводились углубленные интервью с информантами – рядовыми представителями исследуемых групп.

Системная трансформация российского общества, ставшая результатом социальных, политических и экономических реформ 1990-х – начала 2000-х годов, сделала актуальной задачу подготовки высококомпетентных лиц, принимающих решения, и кадров специалистов, обладающих целостным и основанным на достижениях новейшей социальной теории видением процессов преобразования системы социальных отношений в контексте культурной и экономической среды. В настоящее время принятие большей части социальных, политических и экономических решений в сферах государственного управления и бизнеса осуществляется специалистами, не обладающими достаточной информацией относительно трансформационных процессов в современной России. Весьма малочисленны монографии, учебники и пособия, в которых раскрываются отдельные аспекты этих исторических преобразований, а также политические, экономические и правовые аспекты трансформации современного российского общества. Мы надеемся, что наша монография внесет свой вклад не только в академические дебаты по поводу типа современного российского общества и характера его стратификации, но и станет пособием для управленческих кадров при оценке ими ситуации для принятия значимых для общества решений.

В монографии использованы материалы исследований, выполненных по следующим грантам Научного фонда ГУ-ВШЭ: № 05-01-0044 «Социально-экономическое положение и поведение профессионалов и менеджеров в сфере занятости», № 06-01-0082 «Выделение гомогенных групп в социальной структуре российского общества (на материалах представительных опросов экономически активного населения 1994, 2002, 2006 гг.)», № 07-01-151 «Построение теоретической и статистической моделей воспроизводства реальных социальных групп и социального статуса индивида в современной России (на материалах пред-

ставительных опросов 1994, 2002, 2006 гг.)»; грантам РГНФ: № 04-03-00103а «Государственная социальная политика и стратегии поведения представителей средних слоев современной России», № 08-03-00317а «Анализ воспроизводства социального расслоения в современной России: альтернативность перспектив в контексте вызовов информационной эпохи».

Представительные опросы занятого населения России, проведенные в ноябре 2002 года и ноябре–декабре 2006 года были выполнены при финансовом содействии РГНФ: грант 2002 года № 02-03-18118е «Переход к новой системе стратификации и изменения в характере социального воспроизводства в современном российском обществе», грант 2006 года № 06-03-18010е «Становление новой системы стратификации и изменения в характере социального воспроизводства в современном российском обществе».

Глава 1

ДИВЕРГЕНЦИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

(О. И. Шкаратан)

1.1. Приложение теории самоорганизующихся социальных систем к трансформирующимся посткоммунистическим странам

Если в классических трудах К. Маркса, М. Вебера, Т. Парсонса в центре внимания были исследования равновесия систем, то в последней четверти XX века произошел кардинальный поворот – к изучению неравновесности, непредопределенности поведения общества как системы. За последние 20–25 лет основное внимание было сосредоточено на теории сложных самоорганизующихся систем, находящихся в состоянии динамического хаоса, созданной лауреатом Нобелевской премии И. Пригожиным.

Очевидно, что **общество является сложной самоорганизующейся системой**, поэтому оно развивается по универсальным законам, открытым применительно к этому типу системам И. Пригожиным. Открытия И. Пригожина для социальных ученых и аналитиков оказались более чем своевременными. Современный глобализирующийся мир, наполненный опасностями, которые грозят самому его существованию, совсем не походит на стабильную устойчивую систему. Поэтому жизненно необходим переход от исследования способов равновесия социальных систем, **предопределенности** поведения систем (К. Маркс, М. Вебер, Т. Парсонс) к изучению **непредопределенности** поведения систем. [Пригожин, Стенгерс 2000; Василькова 1999; Бляхер 2005 и др.]

Нелинейные системы, к которым относятся сложные самоорганизующиеся социальные системы, имеют неустойчивые стационарные состояния, т. е. устойчивость состояния не обеспечивается автоматически. Возможность их неустойчивости – причина сложного поведения

таких систем. Социальные системы неравновесны, неустойчивы; они способны порождать порядок и организацию из беспорядка и хаоса и напротив беспорядок и хаос из порядка и организации в результате процессов самоорганизации, в котором важнейшую роль играет случайность. Смысл подобных переходов состоит в поиске устойчивости, т. е. достижения такого состояния, при котором переходы между состояниями системы прекращаются. Проблема взаимоотношения порядка и хаоса и является центральной в понимании поведения сложных самоорганизующихся социальных систем.

При анализе социальных систем чрезвычайно важно принять во внимание, что они флуктуируют, т. е. наблюдаемые параметры таких систем подвержены случайным отклонениям от средних значений. При этом, если в области устойчивости флуктуации уменьшаются с течением времени до 0, то в области неустойчивости флуктуации могут стать, благодаря положительной обратной связи, настолько сильными, что приводят к разрушению данной системы или организации. В такой критический момент – в точке бифуркации (лат. – раздвоение) – достаточно малых воздействий на систему для того, чтобы она перешла из одного (ранее устойчивого) состояния, ставшего неустойчивым, в новое устойчивое состояние – в более дифференцированный и более высокий уровень упорядоченности и организации.

В системе существуют переходы между разными видами порядка, разными видами хаоса. Не все из этих переходов обладают одинаковой устойчивостью (с точки зрения стремления к максимальной устойчивости). Есть, однако, среди них такой переход, который соответствует принципу максимальной устойчивости. Этот переход и образует то, что можно назвать развитием системы. Итак, развитие в данной теоретической конструкции есть рост степени синтеза порядка и хаоса, обусловленный стремлением к максимальной устойчивости. Социальная система – общество и выступает как определенный синтез социального порядка и хаоса. Развитие общества – это процесс преодоления противоположности между порядком и хаосом. Социальные кризисы являются фактором перехода от порядка к хаосу.

Восстановление же устойчивости происходит через выбор людьми одного из возможных путей развития. Выбор направления развития осуществляется как равнодействующая всех социальных сил, участвующих во взаимодействии по преобразованию общества. Здесь ключевое место занимают принципы отбора идеалов, на основе которых формируется новое общество как преобразованная социальная система с новыми каналами социализации, новой совокупностью социокультурных цен-

ностей. Переход от неустойчивости к устойчивости социальной системы требует проведения радикальных изменений в обществе.

Проблема – в форме такого перехода. Многие общества осуществили радикальные изменения, избежав революции. Такой переход совершили США во время Великой Депрессии, перейдя от традиционных форм индустриального капитализма к форме *welfare state* с доминированием среднего класса и т. д. В странах Центральной и Восточной Европы переход от стэйтизма к демократии и капитализму также обошелся без кровавых революций, в форме по преимуществу «бархатных революций».

Однако такие переходы могут приводить и к реставрации старой системы в новой оболочке, что, по-видимому, и случилось в большинстве бывших советских республик, включая Россию. Другими словами, изменяющееся общество представляет собой неравновесную социальную систему, т. е. общество в стадии, чреватой революционным действием. Должны быть предприняты целенаправленные изменения, чтобы вернуть гомеостазис (= устойчивое состояние). [Johnston 1982]

Следует учесть, что во всех обществах устойчивое состояние, закрепленное мощью государства, сильным правлением, ведет к упадку, тормозит процветание и прогресс. Рост в истории наблюдался во времена и в местах смут. Это наблюдение сделал выдающийся экономист Фридрих Хайек, приведя в обоснование своего вывода развитие итальянских городов времен Возрождения и факты из истории Китая.

Возможности прогнозирования и управления развитием социальных самоорганизующихся систем связаны с применением целенаправленного воздействия в момент прохождения ими точки бифуркации (=социальные кризисы).

При рассмотрении процессов посткоммунистического развития следует принимать во внимание: 1) *эндогенные факторы, которые играют определяющую роль* в трансформациях стран бывшего государственного социализма (несмотря на популярную риторику о влиянии глобального капитализма на посткоммунистические страны); 2) необходимо сосредоточиться, прежде всего, на *внутренних механизмах самоорганизации*.

В результате мы обнаружим варианты (модели) развития, которые должны определяться с учетом исторической, культурной, экономической, политической и социокультурной специфики конкретных стран.

Изучение посткоммунистической трансформация общества не может проводиться в рамках линейного подхода. Фокус анализа должен быть направлен на изучение *особенностей переходных состояний сложных систем, их самоорганизации*.

Согласно этому подходу, общество, как сложная система, долго не может функционировать без серьезных инноваций (в широком смысле), реформ, потому что в процессе его развития в результате действий различных групп интересов (как ответа на существующие противоречия системы), происходит накопление несоответствий между параметрами системы, приводящее к *нарастанию ее неупорядоченности (энтропии)*. Согласно Пригожину, энтропия, достигнув критических значений, может стать источником новой упорядоченности, нового структурированного пространственно-временного поведения системы. Эти *критические значения могут быть весьма далеки от классического равновесия*, понятие которого широко используется в общественных науках.

Социальную трансформацию в контексте теории динамики открытых систем целесообразно рассматривать как процесс относительно быстрого изменения системных свойств общества, что служит ответом на исчерпание, либо угрозу исчерпания ресурсов конкретной формы развития. *Трансформация* проявляется, прежде всего, как *естественноисторический процесс, который подчиняется логике саморазвития и в которой – по образному выражению П. Штомпки – «вмешиваются политические решения»*. В данном процессе однозначным является отказ от прошлых системных качеств и выход общества в поле притяжения множественных вариаций (форм и путей) развития. [Куценко 2004, с.21].

Опираясь на основополагающие идеи теории синергетики, один из ведущих социологов–синергетиков О. Д. Куценко формулирует следующие основополагающие характеристики трансформирующихся обществ:

- 1) *В трансформирующемся обществе преобладает состояние декомпозиции: в обществе проявляется и развивается собственная логика относительно самостоятельных его подсистем.*
- 2) *В трансформирующемся обществе может существовать множество вариантов структурирования общественных отношений, механизмов формирования и воспроизводства этих отношений.*
- 3) *В трансформирующемся обществе доминантную роль играют не столько целенаправленные процессы и причинно-следственные связи, сколько нелинейные процессы самоорганизации. Самоорганизация, согласно О. Д. Куценко, означает процесс формирования различных структур общества, который возникает спонтанно и проявляется скачкообразными переходами от неупорядоченности к новой упорядоченности и наоборот. В возникающем процессе самоорганизации решающую роль играет не цепь причин и следствий, а шансы, которые обнаруживаются в результате ответов на внутренние и внешние возмущения. Здесь важно отметить, что содержание возник-*

кающих общественных форм становится следствием *кооперативных действий людей и институтов*, пытающихся реализовать свои интересы путем приспособления или преодоления структурных барьеров в соответствии с собственными представлениями о том, *что хотим, что можем и как можем*.

4) Важные с точки зрения понимания трансформирующегося общества *кооперативные эффекты* действий множества людей и институтов при достижении определенной величины приводят к согласованному движению подсистем и преобразовываются в совместный эффект самоорганизации. Таким образом, решающим в процессе изменений и общественной стабильности оказываются *выборы людей в ситуации повседневности* (а не решения элит). Если ориентации и правила взаимодействий в рамках существующих сетей выборов существенно отличаются от декларируемых институциональными формами, то может происходить *инверсия институциональных форм под влиянием существующих сетей отношений*. Таким образом, история предстает как результат действий социальных акторов, а не следствие какого-то определенного пути.

Исследования, проведенные на материалах различных обществ, показывают, что *трансформация европейских обществ «государственно-го социализма», по сути, состоялась*. Начали более определенно обозначаться основные социальные акторы, отношения между ними, структуры ценностей, правила доступа к ресурсам и их распределения и т. п.

Вместе с тем, в результате трансформации общества носят все еще неустойчивый *«посткоммунистический» характер*, их активное движение продолжается, но уже на новых фазах согласования, стабилизации, консолидации институтов и практик, которые проявили себя как наиболее успешные в новых общественных условиях.

Результаты произошедшей трансформации бывших обществ государственного социализма остаются *противоречивыми*. [Куценко 2004, с.22–26]

1.2. Сравнительный анализ влияния цивилизационных различий на социальные процессы в посткоммунистическом мире

Общетеоретический аспект проблемной исследовательской ситуации, обусловившей потребность в обсуждении темы, обозначенной в названии данной главы, связан с тем, что в современной науке усиливается интересная и дающая толчок к развитию социальной теории – дискус-

сия об интерпретации трансформационных процессов в странах европейского и евразийского ареалов. Выделяются два основных подхода.

Согласно одному из них, эти трансформационные процессы протекают в основном однолинейно, в соответствии с логикой внутренне детерминированного перехода от нерыночной экономики к рыночной. Этот первый подход весьма популярен в академических кругах. Ведь и за марксистским, и за либеральным отрицанием мультилинейности исторического процесса скрывается общеизвестная гегелевская схема «ступенчатого» развития истории к единому для всего человечества идеалу. Это относится, прежде всего, к марксизму с его теорией сменяющихся социально-экономических формаций – от рабовладения вплоть до «рая на Земле», теоретической утопии – коммунизма. Типичной для марксистского миропонимания была идея унитаризма, линейного развития человечества с различием народов и стран лишь по уровням развития.

Ничем в этом отношении не отличается и либерализм. Он также признает безальтернативность пути развития – от традиционного общества – к частнособственническому, буржуазному, или (по Ф. Фукуяме) – от родоплеменного к рабовладельческому, от последнего – к теократическому, и, наконец, – к венцу исторического пути человечества – к демократически-эгалитарному. При этом, страны и народы оцениваются как находящиеся в разных «эшелонах» (на разных ступенях) движения к единому идеалу – универсальной западной демократии и либеральному капитализму. Линейное понимание человеческого развития получило развитие и в классической теории модернизации (У. Ростоу, Т. Парсонс).

Представляется, что как марксистский, так и либеральный унитаризм с их безальтернативностью эволюции человечества, игнорированием взаимодействия общего и особенного в истории далеко не бесспорны. Не прошло и десяти лет после публикации знаменитой статьи – манифеста торжествующего либерализма – «Конец истории?» Ф. Фукуямы, как жизненные реалии поставили под сомнение справедливость идеи полной победы западной демократии. [Фукуяма 1990, с.134–148]

Суть проблемы сводится к раскрытию взаимосвязи сущностных черт социально-экономической систем с системообразующими элементами цивилизаций разного типа (системы институтов, ценностные системы). И здесь нельзя не вспомнить все чаще подтверждающийся прогноз профессора Самюэля Хантингтона о неизбежном столкновении все более спланированных цивилизаций [Huntington 1993; Хантингтон 2003]. Глубокий разбор этой ситуации и первых этапов борьбы массовых движений против «нового глобального порядка» прове-

ден М. Кастельсом в его, к сожалению, не переведенной на русский язык монографии «The Power of Identity». [Castells 1997]

Однако идее «однолинейности», по крайней мере, со времен Н. Я. Данилевского [Данилевский 2003], противостоит идея «рядоположенности» цивилизаций, обладающих как универсальными, так и специфическими целями и критериями успешности воспроизводства своей жизнедеятельности (не всегда выраженного в развитии). Признание параллельного развития стран разной цивилизационной принадлежности не означает отрицания универсальности технологий жизни в самом широком смысле этого понятия. В то же время следует принять во внимание, что институциональные и ценностные системы, задающие саморазвитие социальным организациям, свойством универсальности не обладают (эти идеи обсуждаются автором в ряде публикаций [Шкартан 2002, 2004]).

Очевидное широкое разнообразие трансформационных процессов в странах европейского и евразийского ареалов не может быть адекватно объяснено в рамках одновекторной детерминистской модели. Это разнообразие во многом обусловлено глубинными цивилизационными различиями стран, осуществляющих трансформации, а не вызвано ситуативными различиями в проводимой политике. Соответственно, эти цивилизационные различия должны быть обстоятельно изучены.

С точки зрения мультилинейного подхода, в современном мире существуют несколько основных цивилизаций, качественно различающихся по институциональным и ценностно-нормативным характеристикам. Эти цивилизации сопряжены с доминирующими религиозными системами. Применительно к Центрально-Европейскому, Южно-Европейскому, Евразийскому ареалам (посткоммунистические страны, находящиеся в состоянии трансформации) – это католицизм, протестантство, православие, мусульманство. Складывающаяся в этой связи нынешняя социально-экономическая и социально-политическая ситуация в странах этих ареалов существенно различна в целом ряде отношений.

Признание полилинейности протекания трансформационных процессов в посткоммунистическом мире во многом объясняет расхождение в характере развития, результативности проведенных либеральных реформ в странах, казалось бы, стартовавших с одних и тех же позиций. На наш взгляд, было бы плодотворным в рамках развития теории трансформационных процессов найти решающие аргументы в поддержку или опровержение каждого из названных подходов, одновекторного и мультилинейного, первоначально и на каждом этапе самого исследования дав им обоим равные шансы и равное «право голоса».

Автор главы придерживается второго из названных подходов, т. е. я исхожу из предположения, что трансформационные процессы в странах европейского и евразийского ареалов протекают полилинейно, что не укладывается в рамки господствовавшей ранее и весьма влиятельной и поныне «однолинейной» детерминистской концепции перехода от нерыночной экономики к рыночной. Для социальных акторов, участвующих в реформах, это нередко создает трудности уже на стадии предварительной ориентации в той реальности, которую предстоит изменять, в выработке согласованной позиции относительно складывающейся социально-экономической ситуации. Тем большие трудности возникают во взаимодействии с международными структурами. Попытки достичь консенсуса в анализе исходной реальности, на основе которых должны планироваться преобразования и осуществляться взаимодействия, зачастую оказываются безуспешными. В этой связи, наше основное предположение, заключается в том, что названное разнообразие во многом обусловлено глубинными цивилизационными различиями стран, осуществляющих трансформации, а не вызвано ситуативными различиями в проводимой политике. Соответственно, эти цивилизационные различия должны быть обстоятельно изучены.

Напомню, что странам Центральной и Восточной Европы этакратизм был навязан со стороны СССР. При этом особое сопротивление новой системе оказали народы тех стран, которые обладали большим опытом рыночной экономики, гражданского общества, правового государства. Все они принадлежали к католической и протестантской христианским культурам. В то же время этакратизм вполне добровольно и самостоятельно произрастал в государствах, не знавших зрелых буржуазных отношений, шедших другим историческим путем, чем Европа, – в России и Китае, Вьетнаме и Монголии, что подтверждает неслучайность его возникновения.

Второй аспект проблемной ситуации, тесно взаимосвязанный с первым, касается обнаружившихся тревожных тенденций в развитии части из стран рассматриваемого ареала, суть которых состоит в репродукции (реставрации) социально-экономических и политических порядков «социалистического» прошлого. На наш взгляд, высоко актуально наличие/отсутствие в странах европейского и евразийского ареалов, осуществляющих трансформацию, общественной рефлексии на эти реставраторские тренды и целенаправленной нейтрализации даже зародышевых форм этакратической репродукции в механизме воспроизводства общественных структур и институтов.

Многие из критиков реформ 1990-х гг., да и последующих действий руководства России проводят сравнения акций федерального руководства страны с действиями руководства стран ЦВЕ и Китая. При этом отмечаются просчеты и ошибки при проведении макроэкономической стабилизации, во внешнеэкономической политике, в проведении приватизации, разрушение технологических цепочек в связи с дроблением предприятий на более мелкие производственно-хозяйственные единицы и т. д. Можно добавить к этому перечню отсутствие в России к началу преобразований (в отличие от многих стран ЦВЕ) контрэлиты, слабость социальной базы либеральных и демократических реформ, отсутствие навыков гражданской самоорганизации, жизни в условиях правового государства и опыта жизнедеятельности в условиях частной собственности. Все это – правда, и этот перечень может быть бесконечно длинным, но интеллектуалы любой другой страны, переживающей трансформацию, могут составить не менее длинный перечень ошибок и просчетов своего руководства. Поэтому возникает вопрос о том, одни ли и те же глубинные и латентные факторы определяли одни и те же лежащие на поверхности действия?

Здесь необходимо остановиться на проблеме, отношении к которой во многом и предопределило неоправданно высокую цену проводимых реформ. Речь идет о цивилизационной специфике как факторе экономического развития. Этот вопрос скрытно присутствовал во всех дискуссиях, шедших с конца 1980-х гг. относительно путей развития страны. Среди сторонников либерального выбора преобладала убежденность в том, что никакие цивилизационные характеристики не имеют значения при определении экономической стратегии. В реальной политике экономических преобразований в стране восторжествовал дух чистейшего универсализма. Вне рыночные институциональные факторы экономического роста игнорировались. Были отброшены результаты исследований по сравнительной социологии цивилизаций, сравнительному менеджменту, современной институциональной экономической теории.

Пока в стране господствовали либеральные иллюзии (где-то до середины 1990-х годов, переломным же явился дефолт 1998 года), мир и Россия, пусть и с запозданием, обнаружили феномен нового экономического гиганта – Китая. При этом всем наблюдателям совершенно очевидно, что китайцы совершают свое экономическое чудо с опорой на традиции своей древней цивилизации, строящейся на принципиально иных основах, чем цивилизация США и Европы. Это – не индивидуалистическая, а коллективистская цивилизация, также как и японская.

Именно японский опыт подтверждает, что развитие глобальной экономики не погашает а, напротив, усиливает культурное и институциональное разнообразие наций/обществ, стимулируя в то же время их взаимозависимость. Первой страной за пределами европейского культурного ареала, достигшей высочайших результатов в экономическом развитии, была Япония. Ведущие аналитики пришли к однозначному выводу, что немалую, если не определяющую роль в ускоренном развитии послевоенной Японии сыграло квалифицированное руководство, учитывавшее в числе прочего и национальные особенности японского работника. Так, проводя экономические реформы (после II мировой войны), японские элиты не стали уничтожать отличавшуюся высокой солидарностью общину – архаистскую коллективистскую структуру, а, напротив, использовали ее как канал реализации целей государства. Ведь община могла ответить на задачу либерализации экономики лучше, чем еще не сформировавшийся индивид и еще не сложившееся гражданское общество. [Kumaxara 1996; Сакаия 1992; Пронников, Ладанов 1983]

Конечно, модернизация общества и экономики в Японии была следствием долгого и кропотливого изучения западного (а по ряду направлений и российского) опыта. Но мировое значение японских преобразований в том, что у них старые ценности явились источником институтов современности. Соединение культурной традиции с достижениями индустриального мира привело к тому, что Япония стала первой древней цивилизованной страной, осуществившей скачок в современность.

При рассмотрении новых стратегий перестройки деловых организаций в процессе перехода капитализма от индустриализма к информатизму (1980–2000-е гг.) многие авторы отмечают первостепенное значение новых методов менеджмента, родившихся на японских фирмах в контексте японской национальной культуры. Это же относится к эффективным результатам деятельности китайской организации бизнеса, основанной на семейных фирмах и кроссекторных деловых сетях, часто контролируемых одной семьей. [Касмельс 2000; Castells 1998, p.206–309]

По дальневосточной модели развивались и развиваются такие новые индустриальные страны, как Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Малайзия, которые за два поколения превратились из самых отсталых аграрных в развитые индустриальные, а по ряду позиций и в постиндустриальные.

Во всей этой группе государств развитие проходит эволюционно, ступенчато и, главное, системно, без «шоковых» методов преобразования. Экономика длительное время носит смешанный характер, будучи многоукладной и представляя собой разновидности госкапитализма.

Политические системы при этом заметно различаются, однако длительное время не носят демократического характера. Лишь на сравнительно высоком уровне социально-экономического развития во многих из этих стран ныне укореняется демократия. Следует особо подчеркнуть, что заимствование у других стран нигде не носило столь некритического и эпигонского характера, как в постсоветской России. Нигде не применялись формы общественной жизни, органичные для высокоразвитых западных государств. Особого внимания заслуживает то обстоятельство, что во всех них, как впрочем и в Японии, решающим фактором являлось активное участие государства в экономической трансформации, включая оптимальную для отечественных производителей налоговую таможенную политику, защиту внутреннего рынка от недобросовестной внешней конкуренции. Ни в одной из этих стран не допускалось массовое бегство капитала.

Наиболее эффективными для современных обществ оказались системы ценностей, связанные с протестантской, буддистско-синтоистской и конфуцианской этиками, т. е. со специфическим отношением к труду как к обязанности, долгу и призванию человека. И хотя эти этические нормы были выработаны рядом западноевропейских и восточно-азиатских обществ, работы социологов, социальных психологов, специалистов по менеджменту показывают, что и в обществах с иной культурной традицией возможно целенаправленное формирование соответствующих ценностно-мотивационных структур. [McClelland, Winter 1960; Shaiken, Herzenberg 1987; Pux 1996; Коваль 1993; Коваль 1994; Льюис 1999; Колесникова, Перекрестов 2000]

Как справедливо отметил М. Кастельс, веберовский анализ корней капиталистического развития впоследствии был поставлен под вопрос учеными, которые убедительно указывали на альтернативные исторические формы, поддерживавшие капитализм столь же эффективно, как англосаксонская культура, хотя и в иных институциональных формах. [Кастельс 2000, с.194]

Среди всех элементов национальной культуры на деятельность человека в современной экономике в наибольшей степени влияют система ценностей данного общества, социальные нормативы и трудовые традиции, сформировавшиеся в течение всей истории данного народа. Русский народ, конечно же, не составляет исключения.

Мы имеем дело с конкуренцией доминирующих в мире ценностных систем в их межнациональных и национальных вариантах, и неизвестно, какая из них является перспективнее. То, что ценностные системы являются определяющими при построении проекта жизни любого об-

щества, вполне убедительно доказал великий социолог XX в. Толкотт Парсонс в своей концепции центральной ценностной системы. Доминирующая проблема в современном мире – это идентификация. Именно после того, как прекратилось противостояние двух социально-экономических и политических систем (капиталистической и стэйтистской [этакратической]), цивилизационная, конфессиональная, этническая идентификация вышла на первый план. [Геллнер 2004, Castells 1997]

Здесь и встает вопрос о характере мирового развития, соотносимом нами с судьбами России, перспективами ее собственного завтра. Не первый раз в истории России правящие группы ставят общенациональной целью «догоняющее развитие» страны. При этом не имеет значения: берется ли за образец Германия, США или Португалия. Важен принцип, при котором страны мира делятся на «эшелоны» как ушедшие вперед, так и следующие в фарватере, стремясь догнать находящихся впереди. Правда, «догнать» у подавляющего большинства так и не получается. Но главное даже не в этом. **Идея «догнать»** в этом случае **предполагает однолинейность исторического развития всего человечества, единство критериев успешности жизнедеятельности национально-государственных организмов.** Между тем, в параллельно сосуществующих цивилизациях не совпадают критерии оценки успешности развития входящих в их состав национальных обществ-систем.

Экономика постсоветской России на данном этапе своего развития приобрела специфическую социальную и политическую «оболочку». Важность этого положения может быть прокомментирована на примере трудностей, переживаемых современной Россией в ходе процессов трансформации. Характерно следующее высказывание известного американского социолога Майкла Буrowого в его интервью, данном В. В. Радаеву в сентябре 2002 г. Коснувшись дискуссии в AJS (American Journal of Sociology) по поводу переходного периода в Китае, а также в Центральной и Восточной Европе, он сказал: «Примечательным в дискуссии было то, что никто не представлял пример России, который, с моей точки зрения, является примером провала реформ. Все говорили о примере Румынии или Болгарии. Но ведь провал-то случился не у них. Думаю, люди должны будут переосмыслить свои теории в свете российского опыта... Однако анализ России, похоже, не интегрирован в социологию и особенно в экономическую социологию, как, например, анализ Китая. Россия всегда стояла особняком, рассматривалась, скорее, как исключение. Но мне кажется, что социология только выиграла бы, если бы она включила в сферу своих исследований этот крайний случай – со столь необычной, уникальной историей.

Конечно, это не подразумевает сведение российского опыта к некой общей теоретической схеме.» [Радаев, Добрякова 2006, с.37–38]

1.3. Конкретно-исторические факторы дивергенции трансформационных процессов в посткоммунистических обществах-системах

Экономические реформы и в России, и странах Балтии, также как и в Центральной и Восточной Европе, начинались с лозунга «Назад в Европу». И элита всех этих стран, и большинство населения, особенно интеллигенция, были твердо убеждены в том, что к этому приведут энергичные либеральные реформы. В канун августовских событий 1991 года (точка бифуркации), приведших к обрушению советской системы, все социологические опросы показывали уверенное преобладание в общественных настроениях набора идей, которые в мире известны как либеральные: доминирующее положение частной собственности; свободный рынок, включая рынок труда, сдерживаемый нормами социальной защиты; минимальное вмешательство государства в экономические процессы; гражданские свободы; четкое разделение исполнительной и законодательной властей; независимый суд.

Реформы проводились, на первый взгляд, одни и те же, и советники извне были одни и те же, но результаты оказались разными. Последствия применения одной и той же стратегии транзита по-разному сказались на развитии стран Центральной и Восточной Европы, а также бывшего СССР. Через сравнительно короткий промежуток времени стали очевидными и убедительными успехи в экономическом росте и становлении либеральной демократии стран европейской культурной традиции, стран западного христианства, стран с многовековой традицией частной собственности и определенным опытом гражданских отношений и правовой государственности – Чехии, Словении, Польше, Венгрии, Словакии. Однако развитие России пошло по другому пути. Почему это произошло?

Известный наш отечественный экономист, один из ведущих разработчиков программ реформ конца 1980-х – начала 1990-х гг., Л. Григорьев следующим образом подвел итоги мучительного двадцатилетия, пережитого Россией: «... через 15 лет становления и 6 лет подъема переходная экономика не может предъявить больших успехов. Мы продолжаем сползать к экономике энергоносителей и полуфабрикатов. Стоит вычесть экспорт нефти и газа, оказывается: не только Германия и Япония, но и Польша,

Украина, прибалтийские страны имеют значительное положительное сальдо торгового баланса против России. Человеческий капитал мы продолжаем производить, но экспортируем его даром, не обеспечив условий функционирования интеллектуального бизнеса.

...За 15 лет переходного периода построены в основном пригородные коттеджи, несколько портов и нефтегазовых труб... и кое-что из советских долгостроев (Бурейская ГЭС).» [Григорьев 2006]

Неоднозначный результат трансформационных процессов в России явился следствием сложного переплетения исторических факторов, внутренней социально-политической ситуации и неблагоприятных внешних воздействий. Остановимся на некоторых из них.

Первый фактор. Чрезвычайно важным отличием между странами из бывшего СССР и странами Балтии и ЦВЕ была разница в целом поколение в продолжительности существования «реального социализма». У «них» люди старшего поколения сохранили навыки деятельности в рыночной экономике и гражданской самоорганизации. Гораздо большая свобода выезда за рубеж дала возможность приобрести в какой-то мере эти же навыки молодым и средних лет согражданам. Кроме того, диаспора этих народов весьма активно с первых же шагов преобразований приняла в них живейшее участие и капиталами, и прямым включением в повседневность реформирования, реэмигрируя на этническую родину. Во многих странах ЦВЕ устойчиво сохранялась частная собственность на землю, на малые предприятия в городах, а первые шаги по либерализации экономики были предприняты еще в условиях «социалистического» режима. Поэтому если в социально-экономическом смысле эти реформы полностью назрели и даже запоздали во всей группе стран «социалистической» Европы, то общественно-политических сил, созревших для проведения кардинальных реформ именно в России, в отличие от таких стран, как Польша и Венгрия, и даже от Эстонии и Литвы, не было.

Либеральные реформы в странах ЦВЕ и Балтии проводились в интересах консолидированного и не только готового к ним, но и в значительной мере подготовленного общества, руководимого сформировавшейся в многолетней борьбе с советским режимом национальной контрэлитой. Эти же *реформы в России проводились в интересах еще не существующих групп населения, и проводили их те, кто не мог, да и не хотел достижения первоначальных целей демократического движения.*

Второй фактор. Уже в начале 1990-х гг. многим вдумчивым наблюдателям было очевидно, что «роды» демократической власти именно в

России случились преждевременно, при неготовности демократов организовать управление, сформировать институты исполнительной власти. В России ни лидеры, выдвинувшиеся на митингах и в первых парламентских схватках, ни молодые научные работники, выучившие принципы капиталистической экономики по западным учебникам, к практической работе не были готовы.

Почему такой, в отличие от стран ЦВЕ и Балтии, была расстановка социально-политических сил в России? Сама природа того общества, из которого вышла перестройка и последующие реформы, такова, что социальные слои образовывали некоторые размытые множества, у которых не было даже в интенции осознания своих групповых интересов, специфической системы ценностей, единства образа жизни.

В советской России только административно-командная номенклатура имела осознанные интересы и обладала всеми чертами социального слоя/класса, включая самоидентификацию. К этому следует добавить реальное распределение собственности в дореформенный период. Поэтому в России и большинстве стран СНГ власть и контроль за структурным реформированием почти с самого начала оказались полностью в руках молодого поколения номенклатуры. Именно этакратия (номенклатура), а совсем не интеллигенция (как писали некоторые авторы), оказалась локомотивом социальных изменений. В ходе реформ административно-командная номенклатура сохранила контрольные позиции во власти, закрепила в процессе приватизации за собой преобладающую часть государственной собственности. Сложившееся к концу 1980-х годов соотношение сил сделало неизбежным захват номенклатурой приватизируемой собственности. Это был единственный путь мирного решения вопроса о собственности. Слабость не сложившихся демократических сил позволила номенклатуре сорвать в России буржуазно-демократическую революцию, которая успешно совершилась в странах ЦВЕ и Балтии. При этом социальным союзником номенклатуры выступил на раннем этапе реформирования страны теневой капитал и криминальные группировки.

Прежние властные структуры и номенклатура были интегрированы в новые институциональные образования. Были сорваны все попытки проведения не номенклатурной, не контролируемой политически властвующими группами приватизации. К выгоде политикообразующего бизнеса были законсервированы отношения неполной приватизации, непрозрачности отношений собственности. Приватизация трансформировала прежнюю номенклатурную собственность в разнообразные полугосударственные формы и тем самым в значительной мере обезопасила

номенклатурных хозяев от притязаний других социальных групп. Средний и малый бизнес был вытеснен на периферию экономики, где стагнировал на протяжении всех 1990-х – начала 2000-х гг. **Таким образом, исключительные позиции номенклатуры в России предопределили в значительной части характер развития страны после развала СССР.**

Третий фактор. Сложнейший переход к рыночной экономике и гражданским отношениям в обществе в условиях современной информационной революции предъявил особые требования к индивидуальности и творческой дееспособности акторов. Анализ показывает, что одним из существенных эмпирических индикаторов подготовленности населения к участию в экономических и технологических инновациях и гражданских инициативах является мера его урбанизированности. Естественно, что речь идет о качественных особенностях городского образа жизни.

Доля потенциальных акторов преобразований в стране была не очень велика. Это и показали последующие события, начиная с демократических митингов конца 1980-х годов. Их масштабы не шли ни в какое сравнение с подобными же выступлениями в странах Балтии и ЦВЕ.

Последующие события начала 1990-х гг. обескровили и этот скромный ресурс. Дело в том, что основная часть наиболее продвинутых групп населения России, коренных горожан была сосредоточена в оборонной промышленности и сопряженных с ней организациях. Необходимость постоянного поддержания высокого технического уровня (потребительских качеств) продукции, производимой этим огромным сектором экономики, привела к тому, что на его производствах была сосредоточена преобладающая часть интеллектуального потенциала страны. Общая численность персонала оборонных НИИ и КБ превысила, по оценкам специалистов, 1,8 млн человек, что фактически превратило эту сферу в крупнейшую область приложения интеллектуального труда, сосредотачивавшую в себе лучшие творческие кадры нации [Шкартан 2006(2), с.10]. Кроме всего прочего, именно работники военных предприятий и институтов были основой демократических движений и гражданских инициатив в 1986–1992 годах. Именно они были активными сторонниками рыночной экономики, правового государства, демилитаризации страны, вестернизации образа жизни.

Если структурные преобразования в экономиках стран ЦВЕ, Балтии, большинства союзных республик опирались на доминировавшие гражданские производства, то совсем иная ситуация имела место в России. Ее предреформенная экономика была милитаристским ядром всего так называемого «социалистического лагеря». Поэтому столь чаемый процесс демилитаризации отечественной экономики реально вылился в

процесс распада ее стового хребта и привел к дезурбанизации образа жизни.

Кроме того, огромное количество потомственных и наиболее образованных горожан эмигрировало за рубеж. Их численность и состав никому не известны, так как с 1986 г. прекратился соответствующий учет отъезжающих из страны на постоянное место жительства за рубеж [Шкаратан 2006(2), с.11] В начале 1990-х гг. каждый шестой советский эмигрант был ученым, инженером или врачом. Большая часть людей, имевших шанс найти достойную работу на Западе, прямо или косвенно были связаны с военно-промышленным комплексом. [Шкаратан 2006(2), с.11]

Из тех, кто остался в России, многие годами влачили жалкое существование полубезработных. Их символическая заработная плата была смехотворно мала. При этом они сознавали себя социальными аутсайдерами, никому не нужными людьми.

На месте военно-промышленного комплекса в экономике России ныне утвердился топливно-сырьевой комплекс. Но в этих сырьевых отраслях преобладает принципиально другая человеческая масса, чем в ВПК накануне его краха: это, как правило, те, кого польские социологи называли когда-то «крестьяне-рабочие». Таким образом, демилитаризация означала для России превращение в сырьевую периферию мир-системы с доминированием соответствующего человеческого материала.

Итак, в силу специфичности структуры экономики предреформенной России, сосредоточения именно в ней основной части оборонного комплекса «социалистического лагеря», *деградация ВПК привела к потере критически значимой массы демократически ориентированной, пассионарной части русского народа.*

Четвертый (он же сущностный) фактор. Система псевдосоциалистических стран имела свое ядро, полупериферию и периферию. Ядро – это доминирование «чистых форм» этакратизма – стейтизма. Периферия – резкое ослабление черт этакратизма, навязанного вооруженными силами этакратического СССР, с сохранявшимися все время в той или иной степени, присущими Западу экономическими институтами, ценностями и социальными нормами. К ядру мы относим большую часть республик бывшего СССР (без Балтии и Украины); к полупериферии – Болгарию, Румынию, Сербию, Украину и т. д.; к периферии – Польшу, Венгрию, Чехию, Словению, Литву, Латвию, Эстонию и т. д.

Сам географический охват «социализмом» совпадает: а) с регионом вторичного закрепощения крестьянства на западе этого ареала (Прус-

сия, Польша, Венгрия и т. д.); б) регионом господства государственного способа производства, отсутствия (как значимых) частнособственнических отношений и доминированием отношений «власть-собственность». В обществах этой восточной части посткоммунистического ареала не было устоявшихся классов в западном понимании, гражданских отношений и т. д. Другими словами, к этим обществам (Россия, Закавказье, Средняя Азия) неприменимы теории и категории, объясняющие структуру и генезис западных обществ. Итак, при анализе специфичности постсоветского развития России мы исходим из выдвигаемого и обосновываемого нами положения, что именно советская Россия выступала ядром этакратического ареала на протяжении всех лет существования «социалистической» системы. Это сказывается и поныне на ее развитии.

В этом и коренится четвертое латентное, сущностное различие России от западных соседей: *«мы» были ядром, а «они» – периферией геополитической системы псевдосоциализма.*

Глава 2

ИСТОРИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВЕТСКОЙ И ПОСТСОВЕТСКОЙ СТРАТИФИКАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ (О. И. Шкаратан)

2.1. Введение

Существующее ныне в мире разнообразие линий общественного развития в конечном итоге основывается на различиях двух доминирующих типов цивилизации, которые условно можно именовать «европейским» и «азиатским». Первая идет от античного полиса, это цепочка обществ, которые характеризуются частной собственностью, балансом отношений «гражданское общество – государственные институты», развитой личностью и приоритетом ценностей индивидуализма. Второй тип исторически связан с азиатскими деспотиями, доминированием государственной собственности, всевластием государственных институциональных структур при отсутствии гражданского общества, подданством, приоритетом общинных ценностей при подавлении индивидуальности. В мировой истории в общем-то и пространственно, и во времени преобладал этот тип цивилизации. Именно в тех странах, где исторически доминировала эта вторая, не европейская линия развития, в середине XX века установился этакратизм.

И Б. Рассел (он, по-видимому, был первым), и М. Джилас, и многие другие обращали внимание на сходство сущностных черт так называемого советского социализма и той системы, которую К. Маркс называл «азиатским способом производства», а современные нам исследователи предпочитают (и с полным на то основанием) именовать «государственным способом производства». Отсылаю в этой связи к работам наших отечественных авторов [Васильев 1982; Васильев 1994, с.13–48; Нуреев 1989, Нуреев, Рунов 2002]. Сходство действительно обескураживающее.

Центральной характеристикой государственного способа производства, или в другой терминологии – восточного деспотизма, точно так же как и советского этакратизма являлись отношения «власть-собственность». Этот феномен был открыт и проанализирован нашим блистательным востоковедом Л. С. Васильевым. Он отмечает, что речь идет о социально-экономическом строе, при котором типичная восточная община определяет макроструктуру государства. Основа восточной структуры – полное поглощение личности коллективом. Отдельный человек не становится собственником, он может быть лишь владельцем. Суть взаимоотношений между властью и собственностью всюду на Востоке (и добавим – в СССР) сводилась к тому, что все государственное первично, а частное вторично, к тому же опосредовано тем же государством. «Частная собственность превратилась в слугу государства, перестав быть его опасным соперником. Тем самым был внесен едва ли не решающий вклад в основную проблему традиционного Востока – в проблему взаимоотношений государства и общества» [Васильев 1994, с.486]. Верховным собственником, прежде всего земли, и высшей абсолютной властью над подданными является государство, которое становится деспотией, а подданные оказываются в состоянии поголовного рабства. Детальный анализ отношений «власть-собственность» содержится в цикле публикаций Р. М. Нуреева, которому принадлежит подробный институциональный анализ этого феномена. По его мнению: "Власть-собственность" возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на владении собственностью как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии». [Нуреев, Рунов 2002, с.12; см. также Ефимчук 2004; Цирель 2006; Плискевич 2007]

«Политические революции» Солона, ставленника греческого демоса, ликвидировавшие долговое рабство и установившие политические права по имущественному цензу, открыли дорогу для утверждения частной собственности в качестве экономической основы общества. Это исключительное историческое значение реформы Солона не случайно было подробно проанализировано Ф. Энгельсом в его работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства». Однако подобный переворот, проложивший путь отношениям античного (рабовладельческого) способа производства и пришедшим ему на смену феодальному строю и капитализму, не носил универсального характера. Во многих обществах развитие происходило совершенно иным путем. В прошлом человечества доминировали социумы, основанные на государственной собствен-

ности, о которых шла речь выше. Они, конечно же, не носили на себе никаких черт обществ социалистического типа.

Ладно бы типичные страны Востока, но почему в этом ряду, да еще и на первых ролях оказалась Россия? Ответ на этот вопрос в какой-то мере дается далее в этой главе.

Исторически сложившиеся тенденции развития страны объясняют, почему именно в России на собственной национальной почве, не привнесенный извне, победил режим, сломивший буржуазное, собственническое общество, складывавшееся в стране, приведший к торжеству этакратической (неоазиатской) линии развития. Эта же двойственность сложившихся тенденций развития страны помогает понять, почему большевизму пришлось прибегнуть к уничтожению десятков миллионов людей для «строительства социализма», а на деле ради торжества этатистской линии развития. Однако это не удалось выполнить в полной мере потому, что Россия по своему психолого-историческому положению гораздо ближе к Западу, чем, скажем, многие страны Азии.

Длительный период существования этакратического общества во многом определил пути развития форм жизнедеятельности в советской и современной России. С одной стороны, возрастающая глобализация мировых экономических и общественных процессов, современный уровень развития средств массовой коммуникации не могли не привести к присвоению этакратическим обществом новейших форм и достижений цивилизации (это касается организации городского пространства, транспорта, архитектурных решений, элементов социального обслуживания и др.). В то же время разрыв социально значимых горизонтальных связей, неразвитость инфраструктуры личностного развития, отсутствие права на свободный выбор моделей жизни, деприватизация практически всех сторон жизнедеятельности привели к воспроизводству среднетипических, «усредненных» индивидов.

Десятилетия развития страны после событий 1917–1920 годов были, с одной стороны, торжеством воспроизводства «азиатских» исторических напластований, но, с другой стороны (под влиянием новых технологий производства и всей жизнедеятельности, лившихся потоком с Запада и рождавшихся на отечественной почве) – это был мучительный процесс расширения и укрепления базы европейской культуры, базы становления готовности к рынку и гражданскому обществу. Представляется, что данная концепция вполне согласуется с реальными фактами развития России и других государств на территории бывшего СССР, за исключением стран Балтии, в советский и постсоветский периоды.

2.2. Особый тип социально-экономических отношений: государственная собственность, сословная система

До середины XIII века, т. е. до монгольского нашествия, Русь была типичным европейским раннефеодальным обществом. Власть распределялась между князьями, боярством, церковью и городскими вече. Постепенно складывались нормальные социально-экономические отношения с частной собственностью, зависимым крестьянством, растущими городами с сильным купечеством и развитым ремеслом.

Представляется существенным принять во внимание концепцию Ю. Пивоварова и Ф. Фурсова, согласно которой системообразующим элементом русской истории выступает «Власть – не политическая, государственная или экономическая, а Власть как метафизическое явление. Власть вообще. Она рушилась всякий раз, когда приобретала слишком много государственных, политических или классовых черт. Она рушилась и рушила все вокруг себя, как только начинала преобразовывать русскую реальность на несоответствующий этой реальности западный манер – буржуазный или антибуржуазный...» [Пивоваров, Фурсов 1999(2), с.188–189]. По их мнению, такие властные отношения – результат влияния ордынского господства на Русь. Именно Орда принесла на Русь принцип: «Власть – все, население – ничто»; «Власть – единственно значимый социальный субъект» [Пивоваров, Фурсов 1999(2), с.189–190]. Получается, что ордынское нашествие как бы изменило национальный генетический код с европейского на какой-то иной. «...Ордынское иго не просто изменило властные отношения на Руси – оно выковало, вылепило принципиально нового, невиданного доселе в христианском мире субъекта-мутанта.

Дело в том, что в домонгольской Руси власть была рассредоточена между углами четырехугольника: князь – вече – боярство – церковь ... ни в одном случае князь не был единственной властью – Властью с большой буквы, и в целом ситуация была похожа на европейскую.

... Проблему решила Орда. Именно ее появление обеспечило тем князьям, которые шли на службу ордынскому орду – Александру Невскому, а затем московским Даниловичам, – ту "массу насилия", которая обесценивала властный потенциал боярства и веча.» [Пивоваров, Фурсов 1999(2), с.182–183]

Именно Ордынская система на смену формировавшемуся, но еще не сложившемуся феодальному классовому обществу Киевско-Новгородской Руси привела вместе с азиатской деспотией и азиатский (государственный) способ производства, и рыхлую бесклассовую социальную

структуру социума без частной собственности, без социальных групп собственников. Именно на этой исторической почве и сформировался сословный строй, сословный порядок как отличительная институциональная и стратификационная система Московской Руси – царской России.

Выдающемуся русскому историку В.О.Ключевскому было очевидно, что по типу социальных отношений средневековая Русь-Россия относится к сословной системе. Вот как он определял понятие «сословия» в своей «Истории сословий в России»: «Сословием мы называем классы ("класс" для него здесь просто синоним понятия "группа"), на которые делится общество по правам и обязанностям, учрежденным верховной властью». И далее: «Сословное деление существенно юридическое, устанавливается Законом в отличие от других общественных делений». Это, в первую очередь, юридическое, а не, скажем, этнико-религиозное или экономическое деление. Принадлежность к сословию передается по наследству, но не строго, что способствует относительной открытости данной системы. [Ключевский 1918, с.79]

Совершенно очевидно качественное отличие этой системы отношений, с всеилием верховной власти, неурегулированностью отношений собственности законодательством, размытостью обязанностей и т. д., от западно-европейской феодальной – с ограниченными законом правами верховной власти, символизирующей волю государства. Поэтому никак нельзя согласиться с теми авторами, которые относят к развитым сословным системам в равной степени феодальные западно-европейские общества и средневековую Россию. Западно-европейское общество в его зрелом состоянии, с феодами и закрепленной частной собственностью, является, скорее, видом классового общества, а не сословного.

Как справедливо отмечает (вслед за Г. В. Плехановым) современный российский институционалист А. А. Аузан, крепостничество – совсем не то же, что поземельная феодальная зависимость в Западной Европе. Феодальная зависимость строится на том, что крестьянин владеет наделом и за это несет обязанности. В России же крестьянину не надо было обменивать свою свободу на владение землей, свободных земель было в достатке. Поэтому происходило обратное. Не земля закреплялась за крестьянином, а он за землей. Очевидно, что «эта схема вообще не работает как экономическая схема. Если не будет постоянно присутствовать принуждение государства, у крестьянина нет стимула оставаться – его нужно удерживать». [Аузан 2004, с.19–20]

Аузан также напоминает, как формировалась Московская Русь – на сугубо военно-поместных отношениях, без торгово-ремесленных струк-

тур, столь органичных для Киевско-Новгородской Руси. Поэтому не случайно, что «...злейшим врагом для Московского государства стал Новгород». Его уничтожали несколько раз под корень, «потому что это было антители.» Ни вечевых городов, ни городских республик не осталось. [Аузан 2004, с.19–20]

Напомним столь определяющую для судьбы народа составляющую его исторического развития как история отношений собственности. Как и всюду на Востоке, со времен Золотой Орды на Руси, а позднее в Российском государстве отдельный человек не мог быть собственником, а мог быть лишь владельцем. Верховным собственником, прежде всего земли, и высшей абсолютной властью над подданными являлось государство, которое стало со времен Ивана Грозного типичной деспотией, а все подданные оказались в состоянии поголовного рабства.

Лишь во второй половине XVIII в. возникла частная собственность на землю и другое имущество наряду с гражданскими правами для привилегированного дворянского меньшинства. В 1762 г. император Петр III издал Указ, по которому дворяне были освобождены от обязательной службы с сохранением прав на землю. Но этот документ не внес полной определенности в статус земли и работавших на ней крестьян (до того находившихся в собственности государя). Тем не менее, можно считать, что с этого времени в России появился класс свободных подданных, не зависевших от государства. В 1765 г. Екатерина II своим Указом объявила владельцев поместий вне зависимости от наличия документальных подтверждений *de jure* собственниками земель. Наконец, в 1785 г. императрица подписала знаменитую Жалованную грамоту дворянству, по которой «благородное российское дворянство» получило в полную и неотчуждаемую собственность свои владения, т. е. земли, заселенные крестьянами. Произошло это на шесть столетий позже, чем в Англии. Само понятие «собственность», введенное Жалованной грамотой, вошло в обиход, к примеру, в Германии еще в первой половине XIII века Грамота декларировала «вольность и свободу дворян», добровольный характер их службы государству.

В том же 1785 г. Екатерина II подписала Жалованную грамоту городам. Горожане были разделены на два сословия купцов и мещан. И те, и другие могли владеть и пользоваться движимой и недвижимой собственностью [Пайнс 2000, с.248–249, 251; Миронов 2000]. Что же касается основной массы населения – крестьянства, то их превращение в собственников обрабатываемой ими земли так и не завершилось вплоть до 1917 г. [Собственность на землю 2002]. Как пишет Б. Н. Миронов: «Как известно, в русской деревне земля принадлежала общине, и все ее

члены пользовались ею на равных основаниях, производственная деятельность каждого осуществлялась по общему плану, который принимался на общем собрании крестьян. Начиная с 1861 года, сокровенным желанием крестьян была конфискация всех помещичьих земель и передача их в общинную собственность, а после столыпинской реформы – «черный передел, т. е. экспроприация всех частновладельческих земель – и помещичьих, и выделившихся из общины крестьян – в пользу крестьянской общины». К этому автор добавляет (и подчеркивает свое суждение): «...крестьянская концепция справедливого общественного устройства и способов ее достижения была привнесена в город *крестьянами и, естественно, усвоена рабочим классом*». [Миронов 2000, т.1, с. 344]

В целом можно сделать вывод, что в канун Октябрьского переворота 1917 года для большинства россиян частная собственность еще не стала традицией. Реформы П. А. Столыпина не успели трансформировать члена сельской общины в независимого фермера. Другими словами, Россия не прошла тот путь от традиционного общества к феодальному, и от него к капиталистическому, который проделали страны европейского цивилизационного ареала. Привнесенный же с Запада социализм был трансформирован в парадигматику традиционных крестьянских представлений о правильной жизни. Поэтому большевизм получил (в отличие от европейских стран) серьезную социальную базу в России.

2.3. Институциональная теория социально-экономического развития

Существенным восполнением к изложенным позициям является институциональная теория хозяйственного развития России новосибирского экономиста и социолога О. Э. Бессоновой. Под хозяйственной системой она понимает систему отношений, определяемую институциональным ядром, в рамках которых общество производит средства к своему существованию. Институциональное ядро образуют институты, обеспечивающие всю полноту правил и ограничений, в которых протекает хозяйственная жизнь общества и в которых общество осуществляет свою жизнедеятельность. Институты, подчеркивает Бессонова, представляют своего рода генную структуру общества, в том числе и хозяйственной деятельности. Отсюда следует, что прошлое хозяйственного развития можно рассматривать как жизненный цикл хозяйственной системы. Центральным для ее концепции является предположение, что

наряду с рыночными экономическими системами существуют отличные от них, но столь же жизнеспособные и имеющие собственные законы развития раздаточные экономики.

Бессонова отвергает формационную марксистскую парадигму как не отражающую специфических особенностей социально-экономического развития России. Правда, она почему-то выносит за пределы марксистской парадигматики идущую от самого Маркса линию на рассмотрение других, не европейских типов социально-экономических систем и не сводящую историю человечества к пяти формациям (это упрощение относится скорее к советской модификации марксизма). Гораздо выше Бессонова оценивает цивилизационную парадигму, которая, как она признает, в отличие от формационной, позволяет значительно лучше осмыслить общественное и хозяйственное развитие России. Однако она недостаточна для выявления закономерностей хозяйственного и общественного развития России, поскольку слишком «философична», но все же дает правильные методологические ориентиры. Не будем останавливаться на критической оценке других подходов, во многом неадекватно воспринятых Бессоновой.

Собственно авторская теория строится, с одной стороны, на цивилизационной теории развития, а, с другой, на теории государственнической (= стейтистской, = азиатской) социально-экономической системы. В ней прослеживается влияние выдающегося институционалиста Карла Поланьи (в частности, его концепции отношений редиистрибуции) и отечественных авторов по проблемам азиатского способа производства, Е. Н. Старикова и других. [Стариков 1990, Стариков 1996]

Предлагаемая Бессоновой институциональная теория хозяйственного развития России основывается на предположении, что экономика России имеет природу раздаточной системы на протяжении всей своей истории с IX по XX век, а экономическая эволюция страны есть эволюция институтов раздаточной экономики.

Под раздаточной экономикой понимается такая экономическая система, которая обладает следующими признаками:

- 1) собственность носит общественно-служебный характер, она распределяется между всеми и не принадлежит в полном объеме никому, доступ к ней осуществляется в форме службы;
- 2) в основе экономической организации лежит служебный труд, который носит обязательный характер и означает выполнение предписанных обществом функций;
- 3) обеспечение материальных условий для выполнения служебных обязанностей создается через институт раздачи;

- 4) выполнение производственных задач и формирование общественного богатства происходит через институт сдач, которым обеспечивается обратная передача материальных благ, услуг и ресурсов от всех хозяйственных субъектов в распоряжение всего общества;
- 5) сигналы обратной связи передаются посредством института административных жалоб;
- 6) механизмом координации сдаточно-раздаточных потоков служит система управления и финансовые институты.

Фундаментальный принцип раздаточной экономики состоит в законе (механизме) сдач-раздач, предполагающем, что любой раздаче сопутствует сдача, т. е. это две стороны одного экономического отношения; что каждый субъект стремится к максимизации своей доли как разнице между полученными раздачами и произведенными сдачами; что на уровне общества существует стремление к балансированию потоков сдач-раздач.

На протяжении всех циклов российской истории с IX в. по XX в. развивалась и функционировала раздаточная экономика. Однако в каждом цикле (конец IX в. – XIII в., конец XIV в. – середина XIX в., 1920–1980 гг.) существовала своя форма воплощения раздаточной экономики. В «створе» между этими основными периодами русской истории существовали переходные периоды, во время которых получали распространение элементы, сходные с европейскими институтами того же времени, возникала частная собственность, распространялись товарно-денежные отношения. В основные же периоды господствует общественно-служебная собственность и сдаточно-раздаточные отношения. Поскольку «чистых» экономик не существует, на каждом этапе присутствовала определенная доля отношений из противоположной системы, то есть в рыночных – раздаточные, в раздаточных – рыночные. В длительные переходные периоды происходит жесткая конфронтация неформально существующей раздаточной среды и формально распространенной рыночной. В чередовании основных раздаточных и переходных квазирыночных периодов и выражается своеобразие траектории хозяйственного развития России как евроазиатской цивилизации.

Не сложно заметить, что по системообразующим характеристикам концептуальная модель Бессоновой, наряду с родственными моделями, взаимовывязающими государственническую социально-экономическую систему, доминировавшую на протяжении большей части российской истории, современный этакратизм и государственный (азиатский) способ производства, содействует раскрытию латентной сущности российской социетальности.

Советская эпоха (1920–1980 гг.) отнесена Бессоновой к временам доминирования институтов раздаточной экономики. Это означает, что в отличие от рыночной экономики, где распределение осуществляется через механизмы «купли-продажи», в советской экономике распределение реализуется через механизмы «сдач-раздач». Собственность, как и на прежних этапах функционирования в России раздаточной экономики, носит общественно-служебный характер, она распределяется между всеми, и не принадлежит в полном объеме никому, и доступ к ней осуществляется в форме службы; в основе экономической организации лежит служебный труд, который носит обязательный характер и означает выполнение предписанных обществом функций; материальные условия для выполнения служебных обязанностей создаются институтом раздач; формирование богатства происходит через институт сдач, которым обеспечивается обратная передача материальных благ, услуг и ресурсов от всех хозяйственных субъектов в распоряжение всего общества и т. д.

По мнению Бессоновой, России и в обозримом будущем не уйти от раздаточной системы. В результате всех событий последних лет в стране формируется институциональная основа «**либерального раздатка**», т. е. такой системы экономических отношений, в которой (при сохранении своей сущности) институциональное ядро раздаточной экономики воплотится в либерально-экономические формы. К этим формам относятся договорная модель управления, бюджетное регулирование, хозяйственная независимость основных экономических объектов ограниченно встроенного института рыночной торговли и частного предпринимательства [Бессонова 2006].

При всей осторожности в формулировании конечных выводов и Р. М. Нуреев, известный отечественный институционалист, в своих публикациях не мог не отметить, что в дореволюционной России то ли существовал азиатский способ производства как таковой, то ли феодализм с элементами восточного деспотизма. В любом случае имела место «мощная азиатская традиция, органически связанная с институтом власти-собственности». [Нуреев 2001, с.8]

Как отмечает А. Н. Медушевский, опираясь на великолепные работы выдающегося русского историка П. Н. Милюкова, реконструировать всю логику развития системы земельных отношений в России значит показать связь земли и службы. Руси-России было присуще специфическое (пульсирующее) развитие общества, состоявшее в закреплении и раскрепощении сословий государством. Данная концепция, разработанная в XIX – начале XX вв. либеральной академической истори-

ографией, являет собой пример реального научного прогноза, в котором утверждается возможность воспроизводства в будущем параметров поземельных отношений, уже имевшихся в прошлом. Универсальностью этих параметров объясняется поразительный факт, зафиксированный П. Н. Миллюковым: русская история XX в. ближе к истории XVII в. и, возможно, XVIII в., чем XIX в. Аграрная революция начала XX в., сняв тонкий налет европейского гражданского права, вернула ситуацию к историческим архетипам служилого государства со свойственным для него огосударствлением земельного ресурса, полным растворением частного права в публичном [Миллюков 2000]. На этой основе стало возможным фактическое восстановление квазисословной системы, установление связи земли и службы (закрепощение сословий государством), формирование особого служилого слоя (номенклатуры). Можно констатировать, что данная концепция позволяет объяснить, почему вопрос о радикальном изменении форм собственности возникал в российской истории с регулярной периодичностью на этапах крупных реформ и столь же регулярно отодвигался в сторону в застойное время. [Медушевский 2007]

2.4. Традиционные политические институты Московской Руси – России

О традиционных политических институтах Московской Руси-России как предпосылках советского и постсоветского политических режимов пишет такой известный автор как В. М. Межуев. По его мнению, власть в постсоветской России, при всем ее отличии от монархической и большевистской, обладает чертами удивительного сходства с последними: «В русском языке есть, пожалуй, слово, способное служить наименованием этой традиции. Слово это – самовластие, семантически близкое к понятию "авторитаризм", но с более понятным для нас русским оттенком. Оно – лишь иное название русской власти, загадку которой пытается постичь не одно поколение исследователей русской истории...

...В России за пределами власти нет никакого общества, а есть только народ – безликая, однородная и безгласная этническая или конфессиональная (православный народ) общность». [Межуев 2000, с.94, 95]

В то же время и с не меньшим основанием немногочисленные авторы обосновывают наличие в национальной традиции слабой, но устойчивой линии на европейские политические институты, в частности, выборные начала, сочетавшиеся с российской государственнос-

тью. Здесь прослеживается ниточка от вечевых собраний и выборных глав городских общин в домонгольской Руси, сохранившихся вплоть до XVI века в Новгородской республике и Пскове, а в городах Московской Руси – до конца XIV века; в XVI веке сложились две системы выборных учреждений – земской и губной; венцом выборных институтов в допетровской России были Земские соборы XVI–XVII веков; даже в императорской России существовали выборные преимущественно сословные органы управления, среди которых следует особо выделить общинное самоуправление у крестьянства. [Ерошкин 1983; Медушевский 1998; Черепнин 1978]

Как пишет А. П. Страхов, развитое сословное самоуправление не переросло «в реально действующие органы власти, ограничивающие свободу действий правительства, как это было на Западе.

...именно реализация традиционной модели самовластного правления в сочетании с самодостаточной жизнью крестьянского мира, сложившейся в силу особенностей исторического и экономического развития и закрепившейся в политической культуре народа, не позволила развиваться действенным представительным органам власти». [Страхов 1999]

Во многих работах А. Янова, с опорой на реальные данные об определенных этапах постордынской истории Руси-России (времен, например, Ивана III), обосновывается идея о борьбе в русской политической истории двух традиций – европейской и патерналистской («назови ее хоть евразийской, монгольской или византийской»). Он пишет: «Упустите хоть на минуту из виду этот роковой дуализм русской политической традиции, и вы просто не сможете объяснить внезапный и насильственный сдвиг цивилизационной парадигмы России от европейской, заданной ей в 1480-е Иваном III Великим, к патерналистской – после самодержавной революции Грозного царя в 1560-е (в результате которой страна, совсем как в 1917-м, неожиданно утратила не только свой традиционный политический курс, но и саму европейскую идентичность). Не сможете вы объяснить и то, что произошло полтора столетия спустя. А именно столь же катастрофический и насильственный обратный сдвиг к европейской парадигме при Петре... И все лишь затем, чтоб еще через два столетия настиг ее новый гигантский взмах исторического «маятника», и она, по сути, вернулась в 1917 г. к парадигме Грозного, опять утратив европейскую идентичность. А потом всего лишь три поколения спустя новый взмах «маятника» в 1991-м. Как объясните вы эту странную динамику русской истории, не допустив, что работают в ней две противоположные традиции?» [Янов 2001, с.20; см. также Янов 1999]

Что за тип социетальности доминировал на протяжении большей части российской истории, включая ее советскую эпоху, каковы основные черты этакратизма, который был подлинной сутью советской псевдосоциалистической системы, обсуждение этих проблем будет продолжено в Главе 5.

2.5. Европа или Евразия: колебания исторического маятника

Отнесение России к обществам этатистского (этакратического) типа дает лишь первое приближение к объясняющей концепции специфики социетальной системы, особенностей человеческих ресурсов, экономической культуры, трудовой этики, производственного поведения, менеджмента. Обращение к работам социальных философов, историков, социологов дает возможность вычленить Россию и русских из общей массы стран и народов с этатистской исторической судьбой, перейти от слишком обобщенной типологии (Запад-Восток) к типологии локальных цивилизаций. В каждый момент времени существует некая совокупность локальных цивилизаций, которые обычно выстраиваются вокруг мировых религий. В этом контексте Россию можно уверенно отнести к православной цивилизации, в которой она столетиями занимала лидирующие позиции. [Хантингтон 2003; Хантингтон 1995, с.5; Пастухов 1992, с.59–75; Межуев 2001, с.587–601]

С точки зрения преемственности русской религиозности как важнейшей стороны российской цивилизации задолго до современных отечественных авторов подошел к оцениванию советской системы выдающийся наш философ – эмигрант поневоле Н. А. Бердяев. В своей книге «Истоки и смысл русского коммунизма», опубликованной первоначально на иностранных языках в 1937 г., а на русском – в Париже в 1955 г., он писал: «Русское коммунистическое государство есть единственный в мире тип тоталитарного государства, основанного на диктатуре мирозерцания, на ортодоксальной доктрине, обязательной для всего народа... Старая русская автократическая монархия имела корни в религиозных верованиях народа, она себя созначала и оправдывала, как теократию, как священное царство. Новое русское коммунистическое государство тоже автократично и тоже имеет корни в верованиях народа, в новых верованиях рабоче-крестьянских масс, оно тоже сознает себя и оправдывает, как священное царство, как обратную теократию... Советское коммунистическое царство имеет большое сходство по своей духовной конструкции с московским православным царством. В нем то

же удушье». [Бердяев 1990(1), с.117] И отсюда центральная для всей его книги мысль – советско-коммунистическая система определена всем ходом русской истории, она соответствует исконным русским традициям и «русским исканиям универсальной социальной правды», «и русским методам управления и властвования насилием». [Бердяев 1990(1), с.93]

Не менее определен в своих суждениях политолог В. Б. Пастухов. В своих публикациях, начиная с 1992 г., он утверждает, что российский коммунизм выглядит аномалией лишь в рамках западной культурной ориентации. Для России же это была исторически логическая фаза ее развития. Распад коммунистической системы означает начало новой фазы эволюции специфической евразийской цивилизации [Пастухов 1994, с.7]. Он утверждает, что теория евразийства может содействовать решению вопроса относительно характера происходящих в российском обществе перемен: означают ли они движение в направлении вестернизации, преодоления этакратизма или формирование особой социальной реальности. [Пастухов 1992]

Россия, по всей своей истории и географии, столетиями являлась евразийским обществом, то стремившимся сблизиться со своими европейскими соседями, то тяготевшим по всему строю жизни к азиатскому миру. Представляется, что важным системным элементом анализа транзитивных процессов в современной России может стать теория евразийства (Н. Савицкий, Н. Трубецкой, Л. Гумилев и др.). Евразийцы полагали, что Россия это Евразия, а не только Европа. Следствием данного географического фактора явился этнический состав населения страны, в который входят наряду со славянами тюркские и другие неевропейские народы. Этой реальности не соответствовала ориентация верхнего класса России исключительно на Европу. [Русский узел евразийства 1997; Гумилев 1993] Много лет назад Ю. М. Лотман высказал интересную мысль: евразийство формировалось «по западную сторону границы, отделявшей оседлую европейскую цивилизацию от ВЕЛИКОЙ СТЕПИ, и по восточную сторону от конфессиональной границы, разделявшей истинное и еретическое христианство. Русь одновременно осознавала себя и центром мира, и его периферией, одновременно ориентировалась на изоляцию и интеграцию.» [Лотман 1972, с.5–6]

В современной литературе получила распространение точка зрения, что теория евразийства может содействовать решению вопроса относительно характера происходящих в российском обществе перемен: означают ли они движение в направлении вестернизации, преодоления этакратизма или формирование особой социальной реальности. [Пастухов 1992]

Деятелями культуры Запада Россия, как правило, воспринималась как страна иного, неевропейского порядка. Так, Г. Гегель даже не включал русских в свой перечень «христианских народов Европы». Многие наблюдатели приходили к выводу, что Россия – некий евразийский гибрид, в котором нет четких признаков ни той, ни другой части света. Освальд Шпенглер утверждал, что Россия – кентавр с европейской головой и азиатским туловищем. С победой большевизма «Азия отвоевывает Россию, после того как Европа аннексировала ее в лице Петра Великого» [Шпенглер 1993, с.110]. Однако Шпенглер, по справедливому суждению П. А. Сорокина, в своей философии истории и в оценке России повторял все основополагающие постулаты Н. Я. Данилевского [Sorokin 1951, p.359; Пивоваров 1992(2), с.167–168].

Согласно мнению выдающегося английского историка XX в. Арнольда Тойнби, Россия «есть часть общемирового незападного большинства». Русские никогда не принадлежали к западному христианству. «Восточное и западное христианство всегда были чужды друг другу, антипатичны и часто враждебны, что, к несчастью, мы и сегодня наблюдаем в отношениях России с Западом, хотя обе стороны находятся в так называемой постхристианской стадии своей истории» [Тойнби 1995, с.156]. Тойнби считал, что «почти тысячу лет» русские «принадлежали не к нашей Западной цивилизации, но к византийской – сестринскому обществу того же греко-римского происхождения, но тем не менее совершенно другой цивилизации». [Тойнби 1995, с.106]

Подводя определенный итог суждениям о российской цивилизации, уже упоминавшийся С. Хантингтон писал: «Некоторые ученые выделяют отдельную православную цивилизацию с центром в России, отличную от западного христианского мира по причине своих византийских корней, двухсот лет татарского ига, бюрократического деспотизма и ограниченного влияния на нее Возрождения, Реформации, Просвещения и других значительных событий, имевших место на Западе». [Хантингтон 2003, с.56]

В России доминирующую позицию занимала и занимает в кругах социальных исследователей концепция принадлежности страны к семье европейских народов. Обычно авторы подчеркивают, что Россия страна европейской культуры и ориентирована на работу европейских институтов, при этом получила распространение идея принадлежности России к так называемой «второй» или «другой» Европе. Концепция «второй» Европы связана с выделением эшелонов капиталистического развития. Под «первой» Европой подразумевается регион классического капитализма, включающий Западную Европу и Северную Америку,

где переход от средневековья к современности совершился под влиянием внутренних органических процессов. К странам «второй» Европы относят Португалию, юг Италии, Грецию, Россию, то есть страны позже, и менее органично вступившие на путь модернизации. При этом делается вывод, что нет, и не может быть сомнений в европейской идентичности этих стран «другой» Европы. С наибольшей глубиной и основательностью эта концепция была разработана в превосходных публикациях В. Г. Федотовой, в частности, в ее монографии «Модернизация "другой" Европы». [Федотова 1997; см. также Кара-Мурза 2002]

А каково восприятие современными россиянами своего места в мире, рассматривают ли они себя частью европейского мира? Следует заметить, что сами наши соотечественники после массивной атаки mass media в конце 1980-х – начале 1990-х гг. о принадлежности России к европейской, западной цивилизации, при колебаниях в оценках западного образа жизни, устойчиво предпочитали ориентацию на традиции и особенности России, на глубоко изученный национальный исторический опыт в противовес следованию «чужим образцам». Согласно данным опроса, проведенного фондом «Общественное мнение» в 2005 г. лишь 5 % респондентов сочли, что культура и ценности европейцев и россиян не различаются, 21 % полагали, что различия невелики, но 63 % поддержали позицию о существенном различии по культуре и ценностям между европейцами и россиянами. Согласно данным опроса, проведенного фондом «Общественное мнение» в 2005 г. лишь 5 % респондентов сочли, что культура и ценности европейцев и россиян не различаются, 21 % полагали, что различия невелики, но 63 % поддержали позицию о существенном различии по культуре и ценностям между европейцами и россиянами. Такую же позицию при опросе, проведенном ВЦИОМ в 2000г., заняли также 63 % респондентов. На вопрос: «Ощущаете ли вы себя европейцем?» в опросах 1995–1997гг. ответили «Часто» – 9–12 %; «Иногда» – 13–16 %; «Редко» – 17–18 %; «Никогда» – 52–57 %. На вопрос: «В какой мере для России подходит западный вариант общественного устройства?» в опросе 2000 г. признали этот вариант универсальным образцом всего лишь 4 % респондентов, а сочли его совершенно или не вполне подходящим 67 % наших сограждан. Для западнически ориентированного автора статьи, откуда я позаимствовал эти данные, они являются свидетельством реакции опрошенных на собственную несостоятельность, точнее их большинства, в условиях прорыночных реформ. Думается, что здесь мы скорее имеем дело с адекватным и не ситуативным восприятием действительности, более реалистичным, чем у идеологов проводившихся реформ [Дубин 2003, с.137–153].

По данным известного знатока России С. Уайта (Университет Глазго), опиравшегося на материалы представительных опросов 2005–2006 гг., даже в сопоставлении с жителями Белоруссии и Украины русские гораздо в большей степени являются сторонниками своего собственного пути развития (59 % против 49 % и 49 % соответственно у украинцев и белорусов). Сторонниками общего с европейскими странами пути развития являются 25 % русских, 31 % украинцев и 40 % белорусов. Кстати говоря, и на вопрос о том, должно ли государство нести ответственность за благополучие домохозяйств, в отличие от русских большинство белорусов оказались приверженцами той точки зрения, что ответственность должна лежать на самом домохозяйстве. В то время как большая часть населения России сожалеет о распаде СССР, белорусы, и украинцы в менее чем половине случаев сожалеют о распаде СССР и реже поддерживают идею о создании единого государства на территории СНГ [Уайт 2007, с.40–46].

Следует постоянно держать в памяти, что многое в истории и перспективах развития России задано. Мы никуда не уйдем от менталитета россиянина, доминантно представленного восточным христианством, причем в его русской версии. Не уйдем от национальной культуры со следами влияний восточных культур, того, что многими историками называлось «взаимодействием леса со степью», влиянием монгольского ига и последующих воздействий кочевых народов, соприкасавшихся с русской оседлой цивилизацией. Можно вспомнить и более близкие времена: чрезвычайно позднее освобождение крестьянства и искусственное торможение ликвидации общинных отношений, практическое отсутствие в истории страны институтов гражданского общества. Можно также вспомнить о традиционности существования в стране крупнейших в мире предприятий, оправданных не экономически, а политико-организационно в условиях милитаризма. Все эти и многие другие не названные мной факторы, относящиеся ко всем сторонам жизни и складывавшиеся столетиями и десятилетиями, остаются с нами. Они укоренены в повседневность, и их нельзя не учитывать при выборе вариантов развития России.

Глава 3.

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА В ОБЩЕСТВАХ СОВЕТСКОГО ТИПА

(О. И. Шкаратан)

3.1. Либеральная критика советской системы

Подавляющее большинство людей на Западе в 1920–1930-е годы считало, что российское государство – действительно пролетарское, а общество – эгалитарное. Рабочие (примем во внимание кризисное на протяжении большей части лет между двумя мировыми войнами состояние западных стран, массовую безработицу) в порядочной части воспринимали советский феномен с восторгом. Не меньшие позитивные эмоции выражали многие выдающиеся интеллектуалы, особенно после своих поверхностных ознакомительных поездок в Страну Советов (Анри Барбюс, Лион Фейхтвангер и многие другие). На этих европейских «властителей мысли общества» огромное влияние оказали наряду с многолетним экономическим кризисом на Западе в 1920–1930-е годы явления деградации духовной культуры и приход к власти в Италии, Германии, Португалии и Испании фашизма с кровавыми репрессиями, антигуманизмом и утверждением тоталитарного рабства. На этом фоне бурно развивающийся Советский Союз с официально провозглашаемыми ценностями эгалитаризма, всеобщности знаний и культуры им представлялся оазисом социального и нравственного благополучия. Отрезвление наступило (и не у всех) значительно позже, после Второй мировой войны.

Напротив, определенная часть западных интеллектуалов негативно оценивала происходящее в России и тип становящегося общества (Бертран Рассел, Андре Жид и другие). Вот суждения выдающегося английского философа, лауреата Нобелевской премии по литературе Бертрана Рассела, одним из первых посетившего большевистскую Россию в 1920 г., и тогда же по свежим впечатлениям написавшего книгу «Практика и

теория большевизма»: «...возникла система, неприятно напоминающая прежнее царское правительство, – система, являющаяся азиатской по своей централизованной бюрократии, секретной службе, атмосфере правительственного таинства и покорности террору. Она борется за цивилизованность, за образование, здравоохранение и западные идеи прогресса; она состоит в основном из честных и напряженно работающих людей, презирающих тех, кем они управляют... они живут под страхом народных восстаний и вынуждены применять жестокие репрессии, чтобы сохранить свою власть». [Рассел 1991, с.96–97]

Бертран Рассел первым обнаружил странное сходство даже раннего, незрелого советского режима с царизмом, объединив эти, казалось бы, антиподы по генерализирующему признаку – азиатской государственности. Б. Рассел сумел подметить особенности организации огосударственной экономики, положение основных социальных групп населения, отсутствие прав и свобод личности, фиктивность власти советов и всевластие бюрократии. Он со всей ясностью раскрыл социальную обособленность новых хозяев страны – верхушки коммунистической партии: «Практически они одни обладают властью, вследствие чего могут иметь бесчисленные преимущества. Большинство из них, далеко не впадая в роскошь, питаются все же лучше, чем весь народ. Только люди с определенным политическим весом могут иметь телефон или автомобиль... И тысячами способов коммунисты могут достичь более благополучной, чем у остальных, жизни. К тому же они меньше обременены вниманием со стороны полиции и Чрезвычайной Комиссии [там же, с.18]. Никогда впоследствии Рассел не отказывался от своего анализа советской системы, в случае победы которой «не будет создано никакого социализма, а воцарятся лишь хаос и разрушение.» [там же, с.11]

Одним из первых, если не самым первым, кто попытался понять, как реально организуется производство и потребление при социализме, был Б. Д. Бруцкус. Он пережил революцию в России, однако в ноябре 1922 г. был вынужден по приказу ГПУ эмигрировать в Германию. Основной причиной высылки из страны были его статьи в журнале «Экономист» (1921–1922гг.), критикующие социализм как экономическую систему. Эти-то статьи и послужили первотолчком всей последующей либеральной критике советского социализма. Как он писал, свою задачу он видел в научной критике «эксперимента, произведенного над живым телом многомиллионного народа». [Бруцкус 1990, с.177] Он подчеркивал, что русская революция «заставила, наконец, нас, экономистов, серьезно задуматься над социализмом как положительной системой». [там же, с.174]

Бруцкус, как и его современники, капиталистическими считал все страны с преобладанием частной собственности на средства производства вне зависимости от степени развития государственной системы социальной защиты населения. Социализм он определял как строй с общественной собственностью на средства производства, а марксистский социализм как государственный, национальный. В нем хозяйство ведется по единому государственному плану, рынок и рыночные цены как регуляторы распределения производительных сил отвергаются. Распределение хозяйственных благ должно быть согласовано в социалистическом обществе с эгалитарным принципом, ибо если свобода есть руководящий лозунг буржуазии, то равенство есть руководящий лозунг промышленного пролетариата. [там же, с.179]

В социалистическом обществе руководители предприятий материально не выигрывают от их успешной работы и не проигрывают от их неуспешной работы. Таким образом, риск каждого производства перекладывается на все общество в целом.

Но самая слабая сторона социалистического хозяйства заключается в сосредоточении в руках бюрократии всех распределительных функций. В социалистическом хозяйстве нет прямой связи между производительностью предприятия и его снабжением. Даже если бы государство приказало служащим Госплана руководствоваться соответствием этих двух актов, то они не в состоянии были бы это сделать, так как в безрыночном хозяйстве отсутствует ценностный учет. В то же время открывается большой простор для различных политических влияний на экономическую жизнь, поскольку в социалистическом государстве политическая власть окончательно слита с экономической. Поэтому в социалистическом государстве, находящемся даже в очень трудном экономическом положении, остатки средств могут растрачиваться на такие предприятия, которые не являются экономически целесообразными, а вызываются иными соображениями власти. [Бруцкус 1990, с.194]

Чтобы понять, в какой обстановке пришлось развивать либеральную критику советской системы последователям Бруцкуса, следует принять во внимание настроения в кругах влиятельнейших экономистов, преобладавшие с середины XIX века. Дж. М. Кейнс привел в своей статье, опубликованной в 1926 г., следующее высказывание одного из своих авторитетных коллег: «Как писал профессор Кэннан: "едва ли хоть один признанный английский экономист пойдет в лобовую атаку на социализм как таковой"». При этом он добавляет, что «почти каждый экономист, признанный или нет, всегда готов выискивать прорехи у социалистов». [Кейнс 1998, с.268]

Тем не менее целая плеяда блестящих экономистов, социологов и политологов проделала огромную работу по осмыслению трагического опыта государств, которые идеологами установившихся режимов именовались социалистическими. Среди аналитиков и критиков этих режимов, выступавших с либеральных позиций, особого упоминания заслуживают Фридрих Хайек, Людвиг фон Мизес, Ханна Арендт.

Остановимся на взглядах Ф. Хайека. Фридрих А. Хайек (1899–1992) – австро-американский экономист, в 1974 г. удостоен совместно с Г. Мюрдалем Нобелевской премии в области экономики. В целом ряде своих статей и книг, следуя своей приверженности к либеральным ценностям, он приводит аргументы в пользу несостоятельности плановой экономики и обосновывает превосходство рыночной системы.

Основу рыночной системы составляет принцип либерализма. Суть его заключается в том, что организуя ту или иную область жизнедеятельности, мы должны максимально опираться на спонтанные силы общества и как можно меньше прибегать к принуждению. Свобода предпринимательства сопровождается потребностью в создании и выполнении четких и общеобязательных правил. Процесс совершенствования институциональной структуры свободного общества, основанного на либеральных принципах, шел очень медленно, также постепенно росло благосостояние населения, которое обеспечивала свобода. Это существенно ослабляло позиции либерализма. Им приходилось все время бороться с проектами, угрожавшими самому этому движению. Медлительность либеральной политики плюс стремительно растущие запросы общества привели к тому, что в конце XIX века доверие к основным принципам либерализма стало стремительно падать. Все больше людей считали, что существующую систему нужно разрушить, и заменить ее совершенно новым механизмом. Анонимный, безличный механизм рынка было предложено заменить коллективным и «сознательным» руководством, направляющим движение всех социальных сил к заранее заданным целям, что, по сути, и является собой переход к планированию.

Централизованное планирование – это метод организации экономики при социализме. Хайек отмечает, что под словом «социализм» часто понимают два различных по сути понятия: с одной стороны, это слово используют для обозначения идеалов социальной справедливости, социальной защищенности, но, с другой, подразумевают под ним совокупность особых методов достижения этих целей. Среди этих методов – отмена частной собственности на средства производства и создание системы плановой экономики, где вместо предпринимателя,

работающего для получения прибыли, создаются централизованные планирующие органы. Вопросы, в которых расходятся либералы и социалисты, касаются не самих целей, а методов их достижения.

Один из основных недостатков плановой системы состоит в следующем. Выстраивая деятельность по единому плану, мы приходим к необходимости ранжировать все наши потребности и свести их в систему ценностей настолько полную, что она давала бы возможность для осуществления единого выбора. Это предполагает существование единого этического кодекса, включающего все возможные ценности. Очевидно, что единого этического кодекса не может быть создано. Совсем по-другому обстоит дело в обществе, живущем по рыночным законам. Индивидуальная шкала ценностей каждого индивида является только небольшой частью всех потребностей, существующих в обществе. Признание за индивидом права действовать согласно его индивидуальным склонностям, не подвергаясь ничьему насильственному влиянию, – есть существо индивидуалистической позиции. Такая позиция не исключает существования «общественных целей», но они определяются не независимо от целей самого индивида, а на основе совпадения целей различных индивидов. Таким образом, можно утверждать, что использование системы планирования неизбежно ведет к диктатуре, так как учет желаний и устремлений отдельных индивидов приводит к разбалансировке планов и разрушению системы в ее основе.

В области соблюдения правопорядка, как и во многих других областях, ситуация в двух сравниваемых системах существенно отличается. Либеральная рыночная система основывается на том, что индивид может действовать по своему усмотрению в рамках жестко определенных законом, то есть он четко представляет себе, какие действия запрещены законом и какие санкции последуют за их совершение. В плановой системе дело обстоит абсолютно иначе. Проблема в том, что государство должно заботиться о постоянно меняющихся нуждах населения, выбирая из них самые насущные. Изменчивость ситуации приводит к невозможности выработки жесткой системы правил на долгий период. Решения по каким-либо причинам принимаются в интересах определенных групп, что порождает появление привилегий и приводит к неравенству. В конечном итоге в планируемом обществе нет правозаконности. Но это не означает, что в нем нет законов. Действия аппарата насилия ничем не ограничены, и закон может санкционировать любой произвол.

Поскольку экономическая жизнь находится под контролем государства, то для совершения любого действия человек должен получить доз-

воление властей, что, по сути, и является полным контролем над жизнью индивида. При этом суть контроля над поведением индивидов не в контроле потребления, а в контроле производства. В конкурентной экономике индивид, недовольный товаром или услугой, предлагаемой одним продавцом, волен пойти к другому. В плановой же экономике мы сталкиваемся с ситуацией всеобъемлющей монополии, ограничивающей выбор потребителя теми товарами, которые по каким-либо причинам решено было производить. Контроль над производством приводит к ограничению еще одной либеральной свободы – свободы выбора занятия. Планирование ставит под контроль приток рабочей силы в те или иные отрасли, либо условия оплаты труда, или и то и другое. В условиях рыночной экономики человек, желающий заниматься определенной работой, но не подходящий для нее по каким-то критериям, имеет возможность, начав с низких позиций, доказать свою пригодность и способность к желаемой работе. В то время как при плановой экономике отбор на определенные должности осуществляется по строго определенным формальным критериям, и, не обладая требуемыми характеристиками, получить желаемую работу невозможно. [Хайек 1992(1); Хайек 1992(2); Хайек 2000]

Однако и у критиков новой социально-экономической системы доминировало представление, что в России у власти находятся люди, вышедшие из низов и защищающие интересы низов, в ущерб средним слоям, как интеллигенции (именовавшейся буржуазной и признаваемой упадочнической и недееспособной), так и предпринимателям. Общество же, развивающееся в СССР, признавалось социализмом в действии. Это подтверждали и модные авторы тех лет (1920–1940-е гг.) в романах, ставших классическими тоталитарными дистопиями (например, Олдос Хаксли со своим «О дивный новый мир», и автор романа «Мы» Евгений Замятин, и Джордж Оруэлл со знаменитыми «1984» и «Фермой животных»); и такие серьезные исследователи как прозванный рыцарем свободного предпринимательства Людвиг фон Мизес, лауреат Нобелевской премии Фридрих А. Хайек, либеральный философ Ханна Арендт и другие. И отрицательное восприятие прихода к власти Хама с мозолистыми руками, приведшего в мир социализм как систему, было типичным для западной элиты. Но кто же пришел к власти на самом деле? На этот вопрос попытались дать ответ «паршивые овцы социалистического стада», критики системы изнутри, отчаявшиеся увидеть реализацию своих социалистических идеалов на земле «реального социализма».

3.2. Государственный капитализм и новый господствующий класс

Концепция, получившая широкое распространение еще в 1960-е годы, состоит в признании обществ советского типа классовыми, где господствующему классу номенклатуры противостоит класс государственно зависимых работников, лишенных собственности (в том числе и на свою рабочую силу); это общество может быть интерпретировано как тотальный государственный капитализм.

Эта концепция имеет длительную историю. Еще задолго до возникновения советской системы М. А. Бакунин в сочинениях 1870–1873 гг. пришел к выводу, что государственная собственность при диктатуре пролетариата станет экономической базой господства класса «красной бюрократии».

В 1930-х годах идея о возникновении нового класса появилась почти одновременно в работах русского философа Н. А. Бердяева и одного из создателей советской системы Л. Д. Троцкого. В книге Н. Бердяева, впервые опубликованной в 1937 г., прямо и недвусмысленно сказано: «...новая советская бюрократия более сильная, чем бюрократия царская, есть новый привилегированный класс, который может жестоко эксплуатировать народные массы». Классовое угнетение приобрело новые формы, не похожие на капиталистические. [Бердяев 1990(1), с.105]

В то же время Л. Д. Троцкий в книге «Преданная революция. Что такое Советский Союз и куда он идет» писал: «Средства производства принадлежат государству. Но государство принадлежит бюрократии». Сам Троцкий не был автором теории нового класса. Более того, он отмечал, что «у бюрократии нет ни акций, ни облигаций». Она вербует «...в порядке административной иерархии, вне зависимости от каких-либо особых, ей присущих отношений собственности». Поэтому он отвергал представление о советской бюрократии как классе «государственных капиталистов». [Троцкий 1991, с.206, 210]

В 1930-е годы именно в среде сторонников Л. Д. Троцкого получили развитие первые систематические концепции, описывающие Советский Союз как общество, подчиненное бюрократическому классу, господствующему классу нового типа, управляющему и экономикой, и обществом. Их создателями были: Бруно Рицци, автор вышедшей в канун Второй мировой войны книги «Бюрократизация мира», и Д. Бернхэм с его знаменитой книгой «Революция управляющих».

Рицци утверждал, что русская революция заменила одну систему экономической эксплуатации и политического угнетения другой. Троцкий,

преследуемый призраком реставрации капитализма в СССР, просмотрел «бюрократический коллективизм», утвердившийся здесь как новая форма классового господства. В отличие от Троцкого Рицци доказывал, что бюрократия и владеет средствами производства, и извлекает прибыль, только делает это не индивидуально, как прежние классы, а коллективно, косвенным образом, посредством государства, собирающего в казну общенациональную прибавочную стоимость и распределяющего ее среди своих чиновников. Эта новая ситуация – не переходная фаза, а устойчивое состояние общества, его новый этап развития. Бюрократическому коллективизму суждено вытеснить капитализм, так как он более эффективен. Рицци считал, что эта новая социальная система победила не только в СССР, но и в нацистской Германии, фашистской Италии, и в рузвельтовских США, т. е. всюду, где доминируют идеи государственного контроля и планирования. [изложено по: *Дойчер* 1989, с.213]

Бернхэм же писал о том, что в течение последних десятилетий управление производством фактически ускользает из рук капиталистов, которые теряют свой статус правящего класса. Возникновение акционерного капитала символизирует переход власти к менеджерам, ибо, кто контролирует, тот и собственник. Революция менеджеров началась с России, где на смену капиталистическому обществу пришло общество управляющих. Лозунги здесь, увы, не совпали с результатами. Капиталисты были ликвидированы как класс, массы обузданы, рабочий контроль свергнут; те, кто делал революцию, были уничтожены. Россия стала первым государством менеджеров. В ней сформировалась система классовой эксплуатации на основе государственной экономики. Приход в Германии к власти нацистов был, по мнению Бернхэма, также революцией менеджеров. [*Burnham* 1941]

После Второй мировой войны наиболее впечатляющий вклад в это направление анализа обществ советского типа внес Милован Джилас. Его книга «*The New Class. An Analysis of the Communist System*» (L., 1957) и поныне является одной из наиболее читаемых и авторитетных работ по проблемам социального неравенства в обществах советского типа [русское издание см. *Джилас* 1992]. Джилас имел ряд преимуществ перед Бернхэмом. Во-первых, перед его глазами был опыт не только СССР, но и восточно-европейских стран, и опыт большей продолжительности, чем к моменту написания книги Бернхэмом. Во-вторых, он наблюдал и изучал систему изнутри, поскольку был до того одним из основателей и руководителей социалистической Югославии.

Он считал (в отличие от Бернхэма), что границы распространения нового класса совпадают с границами распространения самой

коммунистической системы и проводил четкую грань между менеджерами капиталистических и социалистических стран. По его мнению, бюрократы в некоммунистическом государстве являются чиновниками в современной экономике. Коммунистические же бюрократы не имеют над собой ни собственников, ни политического контроля. Они представляют собой новый класс, где ведущие позиции занимают работники партийного аппарата.

Джилас писал о том, что коммунистические революции действительно явились результатом обострения социальных противоречий в странах с низким уровнем развития капитализма. Их результат в какой-то мере аналогичен тому, к которому пришел Запад, поскольку отношения, созданные после их победы, являются государственно-капиталистическими. Он аргументирует это следующим образом. Так как собственность – это право на прибыль и контроль, а все это находится в руках у коммунистической бюрократии, то революция, совершенная во имя ликвидации классовой эксплуатации, завершилась полным господством единственного нового класса. Специфической характеристикой нового класса является его коллективная собственность, что встречалось ранее в восточных деспотиях. Коммунисты не изобрели коллективную собственность как таковую, но придали ей всепроникающий характер.

Всесторонний анализ нового класса применительно к СССР осуществил идейный последователь Джиласа – М. С. Восленский. Исходный тезис М. С. Восленского таков: еще до революции была создана организация профессиональных революционеров, ориентированная на захват власти. После своей победы в октябре 1917 г. они разделились на два типа управленцев: ленинскую гвардию и сталинскую номенклатуру. В середине 1930-х годов номенклатура ликвидировала старую ленинскую гвардию. Такой же поэтапный процесс имел место во всех странах коммунистической системы.

Цель системы – власть и господство над другими. Этому и посвящают себя ее руководители – партийные олигархи. Система построена на нищете и пассивности масс, они зависят от власти, которая сама по себе является привилегией. Здесь господствует каста-номенклатура, которая представляет собой часть правящей партии. Восленский предпринял попытку исчислить размер господствующего класса. Всего, по его подсчетам, к началу 1980-х годов номенклатура включала около 750 тыс. человек, а вместе с семьями – 3 млн. Примерно 100 тыс. – политические, партийные руководители; затем идет номенклатура из органов безопасности, армии, сфер производства, образования, науки и т. д. [*Восленский* 1991]

Весьма своеобразную критику и определенное развитие идеи нового класса получили в трудах блестящего венгерского социолога Ивана Селеньи. Он анализировал эту проблему сквозь призму процессов изменения социальных позиций интеллигенции на основе главных классовых критериев – власти и собственности. Широкую известность получила его книга, написанная совместно с Дьердем Конрадом «Путь интеллигенции к классовой власти». [Konrad, Zeleni 1979; см. также Конрад, Селеньи 1991; Селеньи 1995]. Эту книгу сами авторы рассматривали как дружескую полемику с Милованом Джиласом. В книге были выделены три периода развития социализма. Первый – сталинизм. Лучшим теоретиком социальной системы этого периода был, по мнению авторов, М. Джилас. Для этого периода были характерны иерархическая структура общества, монополярная власть бюрократической элиты, сословные методы управления. Закончился он в середине (или к концу) 1950-х годов. Начавшийся тогда же второй период социализма характеризуется стремлением бюрократической элиты привлечь на свою сторону интеллигенцию, в основном техническую, и разделить с ней власть. Книга была посвящена анализу этого второго периода. В ней Конрад и Селеньи утверждали, что на этом, втором этапе пошел процесс разложения государства сословного типа, стала уменьшаться монополярность господства бюрократии и началось образование нового правящего класса, который, по-видимому, будет включать в себя всю интеллигенцию. Формирование этого класса займет целую историческую эпоху. Социализм, при котором власть будет принадлежать интеллигенции, станет качественно новой эпохой. Это и будет третьим периодом социализма.

В более поздних публикациях (1988 г.) Конрад и Селеньи писали о том, что для возникновения нового класса нужны действующие силы, агенты, способные и стремящиеся занять новые классовые позиции; нужны также новые социально-экономические позиции, которые они могли бы занять; наконец, эти новые действующие силы должны выработать новый тип сознания. По их предположениям, по всем трем аспектам в ходе посткоммунистического развития интеллигенция Центральной и Восточной Европы имела шанс сформироваться как класс.

А в статье, датированной 1991 г., эти же авторы с энтузиазмом писали: «В настоящее время интеллигенции действительно принадлежит наиболее существенная роль в трансформации обществ государственного социализма... Произошел распад фундамента, на котором зиждилось господство бюрократии, и с уходом с политической арены прежней элиты единственным жизнеспособным претендентом на роль новой элиты ста-

ла интеллигенция.» [Конрад, Селеньи 1991, с.26] Жизнь не подтвердила этого предвидения венгерских социологов.

Долгие годы по цензурным соображениям российские социологи лишь намеками и крайне редко отмечали свою приверженность концепции нового класса. И лишь в конце 1980-х годов вышли публикации С. Андреева и других авторов, открыто признающих себя сторонниками этой позиции. С. Андреев писал, что управленческий аппарат обладает всеми признаками общественного класса, создает для себя возможность присвоения не принадлежащего ему чужого труда, используя свое положение в системе общественного производства. Существование этого нового класса возможно лишь в условиях экстенсивного развития экономики, поскольку интенсивный путь требует принципиально иных общественных и производственных отношений. [Андреев 1989]

3.3. Критика официальной формулы «два класса + интеллигенция» советскими социологами

В течение 20 послеоктябрьских лет вслед за К. Марксом и В. И. Лениным идеологи советского режима утверждали, что в СССР создается социалистическое, т. е. бесклассовое общество. Этот подход сохранялся в Коммунистической партии вплоть до 1934 года (XVII съезд партии). Пропагандисты того времени соревновались в доказательствах возрастающей быстроты процессов эгалитаризации и ликвидации всех и всяческих классов. И вдруг в докладе И. В. Сталина «О проекте Конституции СССР» было заявлено, что с наступившей победой социализма в стране сформировались новые общественные классы – «совершенно новый, освобожденный от эксплуатации рабочий класс, подобного которому не знала еще история человечества» и колхозное крестьянство. Лица умственного труда были причислены к особой социальной прослойке – интеллигенции, вышедшей из народа и связанной с ним тесными узами. В СССР остались три дружественные социальные силы, «границы между которыми стираются, а старая классовая исключительность – исчезает». [Сталин 1952, с.549, 550–551]

При этом подчеркивалось сохранение рабочим классом более высокого статуса, чем у колхозного крестьянства и интеллигенции в силу его особой «исторической миссии». Он был связан с «высшей» формой собственности и играл «ведущую» роль в процессе перехода к коммунизму. Сохранение дифференциации в доходах не связывалось с иерархиями и привилегиями отдельных классов и слоев, а объяснялось различиями

ями вклада конкретных работников в производство, а также в социальном опыте и ответственности. Привилегии и различия в доходах не соотносились с властью, позволяющей присваивать труд других социальных групп.

С этого времени вплоть до конца 1980-х годов, партийно-государственная концепция социальной структуры страны строилась на основе трехчленной формулы И. В. Сталина: рабочий класс – колхозное крестьянство – народная интеллигенция. Было очевидно, что в этой формуле не соблюдено элементарное правило классификации – взаимное исключение элементов. Оно было выдержано по отношению к обоим «классам» и нарушено по отношению к интеллигенции. В первом случае критерием служили различия в формах собственности (государственная и колхозно-кооперативная), во втором – различия в характере труда (умственный и физический). Но это, как и противоречие данной формулы с классическим марксизмом, в соответствии с которым социализм есть общество без классов, не смущало идеологов партии, а, точнее, идеократов из рядов номенклатуры.

Формула «два класса + прослойка» была создана, чтобы замаскировать реальную стратификацию с невиданными различиями верхов и низов. Так, за словом интеллигенция скрывались и сельский учитель, кормивший себя с огорода, и крупный номенклатурный бонза. Эту-то пирамиду и прикрывала «трехчленка».

Модель «2+1» сознательно игнорировала властное измерение. В этом был заведомый отказ от научного подхода к изучению советского общества, отказ от следования традиции К. Маркса, для которого власть была ключевой категорией, через которую преломлялись классовые отношения.

Первые попытки поставить под сомнение эту сталинскую формулу, как не отражающую реальность социальных отношений, были предприняты советскими социологами в 1960-е годы. Они были связаны с дискуссиями о границах рабочего класса и месте интеллигенции в социальной структуре. Сущность проблемы еще в 1920-е годы отчетливо сформулировал А. Грамши, выдающийся итальянский философ и политический деятель: «Является ли интеллигенция автономной и независимой социальной группой или же всякая социальная группа имеет свою собственную, особую категорию интеллигенции?» [Грамши 1960, с.95]

В 1960-е годы у интеллектуалов и на Западе, и на Востоке были чрезвычайно сильны технократические иллюзии. Выходили многочисленные книги о проблемах научно-технической революции, вера в возможности научной реорганизации общества, в ликвидацию неонаученного

физического труда была огромной. И действительно, доля традиционных отрядов рабочего класса во всех индустриальных странах резко падала. Столь же быстро росла доля занятых в сфере услуг, служащих и работников умственного труда. В связи с этим на Западе конкурентно развивались две концепции. Одна – о резком расширении и постепенном доминировании среднего класса в обществах зрелого индустриализма и постиндустриализма (информационная экономика). Другая (предложенная марксистами с Запада) – о смещении границ рабочего класса и вхождении в его состав в качестве автономных слоев служащих и значительной части техников и инженеров.

Эта дискуссия в СССР была опрокинута на плоскость иной социальной действительности. Расширенная трактовка границ рабочего класса была взаимоувязана с фактическим отказом от «трехчленки». Оппоненты трехчленки доказывали, что конторские, торговые и инженерно-технические работники могут рассматриваться как часть рабочего класса [Шкартан 1970]. Аналогичным образом трактовалась социальная позиция технической интеллигенции, работающей в колхозах. Она рассматривалась как социальный слой внутри колхозного крестьянства. [Арутюнян 1971]

Вокруг этих, казалось бы, не несущих особой идеологической каверзы, идей развернулась многолетняя шумиха в печати, продлившаяся вплоть до конца 1980-х годов. Почему так остро среагировали идеологи партии на расширительную трактовку границ «основных классов»? Да потому, что было задето «святое». Трехчленка давала полную возможность продолжать пропагандировать идею о ведущей роли рабочего класса, о ведомых им крестьянстве и интеллигенции. Получалось, что, например, инженеры, руководители производственных подразделений, социально-статусно ниже менее грамотных, менее знающих подчиненных. Но в этом моменте скрывалась ключевая линия номенклатуры, состоявшая в опоре на менее образованные, менее развитые слои населения.

Постановка вопроса о новых границах рабочего класса сопровождалась суждениями об определяющем значении научно-образованной части общества в его развитии. Следовал вывод о перспективах участия интеллигенции во властных структурах.

Более того, поскольку «профессиональные организаторы» (по терминологии социологов тех лет, на самом деле – властвующая элита) никак не вписывались в границы основных классов, то их стали выделять в особый социальный слой. Так, высшие слои советского общества, отсутствовавшие в эмпирических стратификационных исследова-

ниях, появляются в теоретических конструктах советских авторов. В этот слой включали лиц, для которых функции управления стали профессией. Они обособляются от остальных групп населения своей главной отличительной особенностью – правом принятия решений, обязательных для других и правом воплощать эти решения с применением силы, если это оказывается необходимым. Здесь перед нами элементы концепции власти как стратифицирующего фактора, которые, пусть и намеком, появились в советских публикациях. Правда, власть при этом трактовалась как нечто, непременно используемое в общественных интересах. Она никогда не выступала – по крайней мере, в макросоциальном контексте – как отношение между правителями и подданными.

Но тем ни менее в 1960-е годы небольшой группой советских социологов был сделан решающий шаг по отказу от модели «2+1», в которой сознательно игнорировалось властное измерение.

3.4. Концепции неклассового характера обществ советского типа

Отказ от формулы «2+1» привел ряд советских социологов к логически непротиворечивому выводу о необходимости конструирования стратификационной неклассовой (в марксовом или веберовском понимании категории «класс») модели советского общества. Такой подход, альтернативный по отношению к концепции государственного капитализма и нового класса, был подкреплен трудами коллег из восточно-европейских стран. Эта альтернативная, менее распространенная концепция рассматривала социальные членения в обществах советского типа как иерархические слоевые, с размытыми границами, обширными зонами трансгрессии между слоями; общество определялось как сословно-слоевое. Становление этого подхода шло преимущественно в академических структурах, и он длительное время оставался вне поля широких политических обсуждений.

Авторы второй концепции усомнились в доказанности тезиса, что номенклатура – это класс, поскольку она, хотя и использует собственность в своих интересах, но правами распоряжения средствами производства не обладает. Властвующие группы в СССР и других социалистических странах обладают монопольным положением в системе власти, «собственностью на государство». Возникает проблема применимости традиционного для европейской социальной мысли классового подхода к системам неравенства в обществах советского типа.

Одним из первых неклассовый характер обществ советского типа признал выдающийся польский социолог С. Оссовский. Анализируя ситуацию в странах Восточной Европы, он пришел к выводу, что поскольку здесь изменения социальной структуры в большей степени осуществляются по воле политической власти, постольку мы далеки от трактовки социального класса в том смысле, как его понимали Маркс (т. е. как групп, различающихся по их отношению к средствам производства) или Вебер (т. е. как групп, различающихся по их отношению к рынку). В ситуациях, где политическая власть может открыто и эффективно изменить классовую структуру; где наиболее важные для социального статуса привилегии, включая повышенную долю в национальном доходе, даруются этой властью, где значительная часть или даже большинство населения включено в стратификацию по типу бюрократической иерархии, – там категория класса становится большим или меньшим анахронизмом, а классовые конфликты уступают место другим формам социального антагонизма. [Ossowski 1957]

Следует заметить, что этот подход устойчиво сохранялся в польской социологии в 1960–1980-е годы. Здесь можно упомянуть работы Стефана Новака, Влодзимержа Весоловского, Зигмунта Баумана и многих других. Стефан Новак в 1964 г. недвусмысленно писал: «Эволюция социального положения в послевоенной Польше независимо определяется профессией, экономическим положением и образованием; в то время как эти факторы, которые в свою очередь являются взаимозависимыми, – могут либо дополнять, либо уничтожать влияние друг друга». [Nowak 1964, р.43] Стефан Новак предложил выделить в населении Польши следующие социальные слои: неквалифицированные рабочие, квалифицированные рабочие, работники нефизического труда, творческая интеллигенция и лица свободных профессий. Точно такой же была позиция социолога Влодзимержа Весоловского, который в своих исследованиях польского общества основывался на социально-профессиональной стратификации, беря в качестве дифференцирующих переменных профессию, образование, доход. [Wesolowski 1968]

Более того, польский социолог Е. Вятр высказал идею, что именно для СССР, где нет (в отличие от Польши) мелких капиталистов в городе и частнособственнического крестьянства в деревне, правильно намечать слоевую структуру, без классов, что СССР можно считать неэгалитарным бесклассовым обществом. [Wiatr 1965]

Примерно такую же позицию занял в 1960-е годы видный чешский социолог П.Махонин. Он выдвинул на первый план дифференциацию

по характеру труда. Были предложены следующие компоненты социального статуса:

- 1) сложность работы (наличие творческих элементов в труде, степень самостоятельности труда, требуемая квалификация);
- 2) образование;
- 3) участие в управлении (объем власти), основанное на: а) социально-профессиональной позиции по месту работы, б) политической деятельности в свободное время;
- 4) уровень жизни;
- 5) образ жизни в свободное время.

Авторы провели блестящий представительный опрос по территории всей страны. И уже в труднейших условиях оккупации Чехословакии советскими войсками сумели издать итоговую книгу [*Machonin* 1969]. Это была фундаментальная монография, последний отблеск «социализма с человеческим лицом», мечты интеллигентов-шестидесятников о возможности решить социальные проблемы на основе «государственного социализма». Последующие двадцать лет на долю авторов достался неквалифицированный физический труд, который они проектировали (совместно со столь же прекраснодушными теоретиками из других стран «реального социализма») преодолеть (ликвидировать) в недалеком будущем.

Точка зрения на советское общество как слоевое получила развитие в СССР с начала 1960-х годов. Конечно, вынужденные к тому идеологической цензурой, эти отечественные исследователи обычно добавляли обязательные слова о сохраняющихся еще «двух дружественных классах и народной интеллигенции», но опытный советский читатель тут же обнаруживал комментарий о том, что данные классовые различия несущественны, а определяющими в общественных отношениях являются слоевые (социально-профессиональные). Из таблиц и схем всей системы фактических данных следовало, что этим авторам совершенно чужда не только официальная псевдоклассовая «концепция», но и теория нового класса.

В СССР в это время теоретическая мысль одних из социологов повторила вариант, наиболее продвинутый в трудах П. Махонины, но часть авторов попыталась найти иное объяснение столь очевидному неравенству в своей стране. Они задались вопросом: имеется ли при социализме полное равенство в реальном процессе присвоения собственности. Это была совершенно еретическая по тем временам мысль, и пришла она в голову еще в конце 1950-х годов экономисту Я. А. Кронроду. Он писал о том, что в стране при формальном равенстве отношений соб-

ственности существует реальное неравенство по их использованию. Это неравенство проявляется в фазах производства, распределения, обмена и потребления. [*Кронрод* 1966, с.300–313] Естественно, что автор при этом не подвергал сомнению социалистическую природу советского общества.

Теоретическое построение Кронрода давало другим еретикам в краткие периоды идеологических оттепелей возможность обосновать и эмпирически подтвердить неравенство между людьми [*Шкаратан* 1970; *Арутюнян* 1971]. Причем эта экономическая концепция «работала» на подтверждение слоевого строения советского общества, поскольку сама категория меры присвоения не могла быть выражена в оппозиции «собственник-несобственник», а – в континууме, отражавшем эту меру как во властной и профессионально-должностной позиции, так и в уровне присвоения благ и услуг. Точка зрения на советское общество как слоевое получила развитие в СССР со второй половины 1960-х годов.

В публикациях Ю. В. Арутюняна, О. И. Шкаратана, Л. А. Гордона, Т. И. Заславской открыто формулировалась концепция советского общества как иерархической структуры социальных слоев, которые могут быть ранжированы в соответствии с их более высоким или более низким статусом. Это был по существу открытый разрыв с официальным взглядом, согласно которому общество структурировалось только горизонтально, а неравенство в распределении рассматривалось лишь как отражение индивидуальной эффективности, индивидуальных заслуг.

В работах автора этих строк прямо отмечалось, что в советском обществе элементами социальной структуры являются «группы людей, неравных в экономических и социальных отношениях». Их неравенство является «не только наследием капитализма, но и воспроизводится в условиях социализма». [*Шкаратан* 1970, с.51, 153]

Т. И. Заславская следующим образом выразила свою позицию: «Общественное положение, занимаемое различными слоями и классами в социалистическом обществе, может быть в принципе представлено в форме определенной иерархии, в которой некоторые позиции считаются выше, чем другие. Основой для вертикальной иерархии социальных позиций является сложность труда... и ответственность в осуществляемом труде, увеличение которых сопровождается повышением требуемого образования, возрастающим материальным вознаграждением и соответствующими изменениями в образе жизни.» [*Заславская* 1970, с.103]

Хотя схема «2+1» явно не отвергалась, авторы, вводя от восьми до десяти социально-профессиональных групп («социальных слоев»), стремились описать различия между ними по их экономическому положению, куль-

турному уровню, ценностным ориентациям и образу жизни. Появление этих «восьми-» и «десятичленок» объяснялось надобностью социального планирования, регулирования таких процессов как миграция, городское и сельское развитие, подготовка кадров, досуг и рекреация и т. д., для чего недостаточно было старой модели всего лишь из трех элементов.

На самом же деле исходная позиция упомянутой группы социологов в те годы заключалась в том, что в социальной структуре нашего общества, наряду с различиями, связанными с формами социалистической собственности, приобретают определяющее значение социально-профессиональные различия, коренящиеся в особенностях общественно-экономического разделения труда. Выделяемые на этой основе социальные слои выражают целостную, детализированную и многофакторную типологию системообразующих элементов социальной структуры советского общества. Ю. В. Арутюнян тогда же пришел к выводу, что социально-профессиональная группа – это «первичный элемент социальной структуры». [Арутюнян 1971, с.99] Я же признал подобные группы «решающими структурообразующими элементами городского населения». [Шкаратан 1970(2), с.23] Оба социолога считали возможным классифицировать (и классифицировали) структурные элементы общества без классов (рабочих, колхозников), а также без интеллигенции как некоего целостного образования.

Эти же авторы подчеркивали, что социальные слои в условиях снижающейся важности различий в формах собственности и возрастающего значения характера труда (или, по иной концепции, – меры присвоения собственности) все в меньшей степени выступают как внутриклассовые группы и все в большей мере – как непосредственно внутриобщественные группы = слои.

Исследования стратификации тех лет строились на применении таких критериев как уровень образования и квалификации, содержание труда и различие в доходах, используемых традиционно и западными социологами. Социальные слои, выделяемые в исследованиях, были ранжированы от неквалифицированных рабочих (или колхозников) до руководителей предприятий (колхозов) и руководителей региональных органов управления. В этих классификациях вообще отсутствовали классы и интеллигенция. Последняя была представлена слоями работников управленческого труда (в ряде случаев с выделением руководителей высшего и среднего звена); работников высококвалифицированного научно-технического труда; работников квалифицированного умственного труда.

Надо заметить, что теоретические конструкты социологов 1960–1970-х годов заслуживают научной критики. Верхние слои общества, подлин-

ные хозяева страны, никогда не фигурировали в этих изысканиях. То же можно сказать о многих миллионах сограждан, оказавшихся в самом низу социальной пирамиды (заключенные, бомжи, так называемые бичи и т. д.). Даже в лучших исследованиях фактически игнорировался властный стратификационный срез, хотя он имплицитно присутствовал в виде групп, выделенных по характеру труда (индикаторы – должность и политическая деятельность; численность и «качество» подчиненных). Однако реально в число опрошенных попадали персоны рангом не выше директоров заводов и председателей колхозов, второстепенных лиц из региональной администрации.

К тому же, верно отражая внешние проявления социального неравенства, даже наиболее значительные изыскания не могли дать объяснения причинам и механизмам социальной дифференциации. Дело в том, что советский тип общества не воспринимался как некая данность, – с особой структурой, относящейся, быть может, к другому типу цивилизации, к другому типу экономической организации, чем западные.

Уже в канун коллапса «реального социализма» болгарский социолог Николай Тилкиджиев взял на себя труд систематизировать взгляды сторонников слоевой структуры обществ советского типа. Он обратил особое внимание на необходимость различать слоевую структуру от социально-профессиональной. Тем самым он раскрыл существенный дефект исследований в СССР, Польше, Чехословакии. Он отметил особое значение разведения социального неравенства и собственно профессиональных различий как явлений разной природы. Социально-профессиональная принадлежность – основополагающая в формировании слоев. Она включает особенности характера труда, квалификационно-образовательные и профессионально-отраслевые качества работников. Но необходимо принимать во внимание также влияние: социального происхождения, социальных связей (супружеских, дружеских и т. д.); жилищных и поселенческих условий; институционального фактора (здесь особенно выделены Н. Тилкиджиевым властные ресурсы институтов и степень включенности в их деятельность представителей социально-профессиональных групп). [Тилкиджиев 1987, с.11–42].

На Западе эти публикации польских, чешских и российских авторов переводились, цитировались (см., например, сборники переводов: [Yanowitch, Fisher 1973; Yanowitch 1986]), но не были интегрированы в «фонд» основных научных идей, где неоспоримо господствовала теория «нового класса», вполне вписывавшаяся в европоцентристский взгляд на социальное неравенство.

3.5. Советская система как сословное корпоративное общество

Подход к характеру социальных отношений в СССР как к сословному корпоративному обществу получил развитие, прежде всего, в работах германских социологов, из которых следует выделить цикл публикаций Вольфганга Теккенберга [*Teckenberg* 1977; *Teckenberg* 1981–82; *Teckenberg* 1989]. В основу своего подхода В. Теккенберг кладет веберовскую концепцию, интерпретируемую в американской социологической традиции как концепцию статусных групп. По его мнению, на самом деле это концепция сословий. Она строится на следующих основаниях: образ жизни, формальный уровень образования и, наконец, престиж наследуемого положения или профессии. По Теккенбергу, это позволяет глубоко понять природу социального неравенства в СССР, которое основывается на государственно контролируемом неравенстве в распределении и жизненных шансах. В результате люди получают разные возможности использования ресурсов; правда, эти различия не столь значительны, как при рыночных отношениях в капиталистических обществах из-за бюрократического и профессионального контроля за доступом к ресурсам.

Для обозначения существующего в СССР типа общества В. Теккенберг выбирает термин «феодалное». В советском обществе социальное неравенство проявляется преимущественно в жизненном положении и престиже, а не как свойственно для западных обществ – в различном уровне доходов. Этому типу социальной системы лучше всего подошло бы понятие «корпоративный». При смене режима в неизменной целостности пребывают хозяйственные единицы и профессиональные союзы, армия. Они сохраняют значительную автономию при обновлении политического руководства.

На базе неравенства в доступе и распределении материальных благ и различного жизненного положения социальные группы в советском обществе организованы в квазисословные образования. Их деятельность относительно независима от «феодалной» элиты, для которой характерно слияние господства над государственной собственностью и политической властью. Определенные представления относительно жизненного стандарта и культурного уровня приводят к «замыканию» социальных групп, иерархия которых строится не только на основе дохода. Эти профессиональные образования сходны со средневековыми «цеховыми» группами, определяющими культурные аспекты потребления и поведения.

Непосредственно связанные с профессией факторы дистрибутивного неравенства (доход, образование) не являются достаточными, по мнению

В. Теккенберга, для дифференцированного объяснения структурных различий в образе жизни различных групп населения. На ступени более низкого профессионального статуса сословные элементы выступают скорее в форме сильно сегментированных отраслей, что частично связано со структурными особенностями советской промышленности. Сословные группировки образуются не только по принадлежности к определенным отраслям, но и по принадлежности к крупным промышленным предприятиям, которые предоставляют своим работникам определенный набор социальных привилегий (таких как возможность пользоваться домами отдыха, санаториями, особыми магазинами и т. д.). Такого рода сословные образования могли появиться благодаря более тесной связи людей с предприятием, чем это принято на Западе.

Внутри сословий и политических организаций обладатели ролей пытаются укрепить свою власть посредством объединения и монополизации информации в определенной сфере и усилить контроль над распространением ролей, что свойственно не только высшим сословиям – слоям, но и слою промышленных рабочих. Внутри сословий развивается немонетарная система взаимных обязательств (протекция, семейные кланы).

Управление перераспределением и потреблением сильно напоминает сословные общества в определении М. Вебера: «Каждое сословное общество обычно организовано по жизненным правилам, создает из них экономически иррациональные условия потребления и таким образом посредством монополистического присвоения и посредством исключения свободного распоряжения собственной трудовой деятельностью препятствует свободному образованию рынка» [взято из: *Teckenberg* 1977, p.21]

Идеи В. Теккенберга получили поддержку известного немецкого социолога Эрвина К. Шойха, который в предисловии к его книге (1977) писал: «СССР действительно во многом демонстрирует черты ленной системы, дополняемой все новыми изъявлениями преданности после смены политического руководства. Но к СССР лучше подошло бы понятие "корпоративного" общества... В лице СССР возник новый вариант индустриального общества, по отношению к которому нельзя выдвинуть претензию, что оно находится в переходной стадии; это самостоятельный тип общественной системы.» [там же, p.16]

Сходные позиции (с учетом специфических черт исторического пути Венгрии) занял Мартин Сабо. Он отмечал, что «теперь лишь немногие продолжают утверждать, что в странах Центральной и Восточной Европы существовал социализм, т. е. тот исторический строй, который в первоначальном значении этого слова и в духе целей левых движений был

призван разрешить противоречия капиталистических отношений и создать общество с более высоким уровнем культуры и цивилизации.»

По его мнению, определяющим фактором венгерской истории XX века была двойственность структуры, т. е. наличие как феодальных, так и буржуазных отношений. В этом смысле не стал исключением и ход событий после 1945 г. За кратким периодом буржуазно-демократических преобразований в 1945–1947 гг. последовал консервативно-реакционный поворот, положивший начало процессу рефеодализации, названному социалистическим развитием. В ходе его воспроизводилась прежняя двойственная структура. В качестве важнейшего элемента рефеодализации здесь выступал формализованный властный механизм, т. е. существовавший как господствующее сословие властный аппарат и управляемые им «социалистические подструктуры». Однако реальный социализм не просто воспроизводил прежнюю двойственную структуру. Он последовательно и открыто подавлял буржуазные элементы, что усилило докапиталистические, сословно-феодальные компоненты и придало им новую историческую форму.

Мартин Сабо заключает: «Разумеется, я не утверждаю, что социализм был феодализмом. Но несомненно, что специфика функционирования этой системы состояла в том, что в ней превалировали сословно-феодальные черты, а в другой связи – азиатско-византийские, т. е. черты предшествовавших современным культур. Таким образом, социализм в его различных вариантах ответил на вызов XX столетия возрождением прошлого.» [Сабо 1991, с.51–52]

Глава 4

ТИП ОБЩЕСТВА И ХАРАКТЕР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В СССР (О. И. Шкаратан)

4.1. Странности раннего советского «социализма»

Теоретические конструкты социологов, рассмотренные выше, верно отражая многие стороны советской реальности, представляется, не раскрывали сущностные черты этой социальной системы. Дело в том, что советский тип общества не воспринимался как некая данность, – с особой структурой, относящейся, быть может, к другому типу цивилизации (евразийской), к другому типу экономической организации, чем западная.

Сложившиеся в социологии теории и категориальный аппарат могут быть однозначно поняты и интерпретированы применительно к обществам, строящимся на частной собственности, гражданских отношениях и индивидуализме. Но они не вполне адекватно отражают реалии обществ, обладающих другими институциональными структурами, другими культурами, другими социально-экономическими отношениями. На разных исторических этапах и тем более в наше время существовали и существуют одновременно разнообразные социально-экономические формы, развивавшиеся в контексте различных культур. Таким образом, на мой взгляд, речь должна идти о раскрытии системообразующих элементов цивилизации особого «советского» типа.

Здесь не обойтись без, хотя бы кратких, исторических ремарок, ибо недавнее прошлое довольно прочно забыто нашими современниками. Речь идет не о достаточно известных фактах политической истории, не о кровавых драмах гражданской войны и государственном терроре 1920–1950-х годов, а о социальных отношениях первого двадцатилетия советского режима, когда закодирована была на долгие десятилетия неэффективная институциональная модель советской социально-экономичес-

кой системы. В годы, именовавшиеся периодом строительства социализма, постоянными были официальные и закрепленные в массовом сознании суждения о складывании в стране общества справедливости и равенства в самом недалеком будущем.

Как же выглядела «первая в мире страна социализма» в те годы? Либеральные критики советской системы, чьи суждения приведены выше, достаточно полно рассмотрели экономические институты, сложившиеся со времени существования «Страны Советов». Был, прежде всего, ликвидирован институт частной собственности. Был, правда, короткий период, когда в условиях разрухи и всеобщего голода после гражданской войны частная собственность и сопутствующие ей рыночные отношения были на короткий срок разрешены. Быстрое возрождение на этой основе экономики было немедленно использовано в целях реорганизации страны на мобилизационную, чисто государственническую линию развития. Реальные цели состояли в создании мощной тяжелой промышленности как основы производства вооружений и создания боеспособной армии, готовой нести «знамя мировой революции» за пределы своего государства. Так называемая индустриализация, а на деле милитаризация страны сопровождалась уничтожением жизнеспособных групп крестьянства, новым массовым голодом, унесшим миллионы человеческих жизней, массовыми репрессиями и созданием позорно «прославившей» нашу страну системы концлагерей ГУЛАГ.

Частная собственность была уничтожена, что называется, под корень, рыночные отношения сведены были к остаточному минимуму в виде так называемых колхозных рынков и городских рынков торговли поддержанными вещами («барахолки»). Централизованно планировалось все, вплоть до производства расчесок и спортивных трусов. Все цены при этом устанавливались централизованно. Результат не замедлил сказаться. Не было ни одного продукта питания или предмета первой необходимости, который был бы в достатке. Все добывалось в очередях, «по благу», в закрытых распределителях, а большую часть лет выдавалось по карточкам или талонам. Экономика дефицита сказывалась даже на тяжелой промышленности. И там проблема «достать» (ибо купить было нельзя, все распределялось т. н. Госснабом) определяла успех или неуспех в производстве.

Конституционное устройство РСФСР-СССР, действовавшее с 1918 г. до принятия так называемой сталинской конституции победившего социализма 1936 г., отрицало принцип «один человек – один голос». Были лишены права избирать и быть избранными лица, прибегавшие к наемному труду с целью извлечения прибыли, живущие на нетрудовой

доход, частные торговцы, служители церкви и т. д. Дискриминационность избирательного права проявлялась в различии между правилами проведения выборов в городе и на селе, по которым закреплялось неравенство уже между «трудящимися», т. е. рабочими и крестьянами. Этот принцип, сформулированный В. И. Лениным и записанный в Программе Коммунистической партии 1919 г., давал «промышленному пролетариату» преимущества «сравнительно с более распыленными мелкобуржуазными массами в деревне». [*Ленин*, с.171–173]

Выстраивалась своеобразная формальная иерархия сословного типа, в которой иллюзорно воплощалась «диктатура пролетариата». Высший слой/сословие образовывали члены не столь уж многочисленной тогда правящей «пролетарской» Коммунистической партии. Затем шли «чистые пролетарии», т. е. люди, занятые физическим трудом в промышленности и имевшие либо пролетарское происхождение, либо длительный производственный стаж (не менее 10 лет). Это было своего рода столбовое дворянство в официальной идеологии. Ниже размещались группы городских непромышленных рабочих; следующими по близости к власти были полупролетарии города и деревенская беднота; затем шли слои мелкобуржуазного деревенского населения (середняки); городские служащие; наконец, неблагонадежные, но нужные правящим силам «буржуазные спецы» (инженеры, врачи, учителя, профессура и т. д.). Все это были группы населения не в равной мере, но обладавшие определенными правами, в том числе и избирательным правом. Вне этого дифференцированного круга находилась огромная масса людей, принадлежавших к городским мелкобуржуазным, буржуазным и бывшим чиновничье-дворянским группам, вышвырнутым за пределы правового поля, именовавшегося пролетарским государством.

В 1936 г. официальная советская пропаганда провозгласила победу в стране социализма. Все жители были объявлены гражданами, равными перед законом, с равными правами, в том числе и избирательными; был провозглашен демократический принцип «один человек – один голос». Другое дело – своеобразие самих выборов, когда стал выдвигаться один кандидат на одно депутатское место от «блока коммунистов и беспартийных». Исчезли хотя бы на формальном уровне «лишенцы», было объявлено о прекращении деления на «своих» и «чужих» по происхождению и социально-классовой принадлежности. Попутно замечу, что на ближайшие после принятия Конституции годы пришлось самые массовые и кровавые репрессии режима. (Моя позиция по этому вопросу выражена в: [*Шкартан* 1993, с.3–19]).

Конечно, можно рассуждать о том, что русскому народу и вслед за ним другим народам огромной евразийской империи эта аномальная система социально-экономических и политических отношений была насильственно навязана. Но не слишком ли долго она просуществовала, да и ныне уничтожена ли или мимикрировала под будто бы капиталистическую, с частной собственностью и демократией систему? Нет ли в этой системе определенного соответствия всему исторически складывавшемуся строю жизни народа?

4.2. Этакратизм как сущность советской социетальной системы

В конце 1980-х – начале 1990-х годов были предприняты попытки осмыслить природу уходящей (как тогда казалось) социетальной системы и особенности присущей ей социальной стратификации во взаимосвязи формационного, цивилизационного и институционального подходов в контексте исторического опыта России. Здесь мы сосредоточимся на анализе социетальной системы советского социума как этакратического. В следующем разделе главы дано описание социальной иерархии обществ этого типа.

В публикациях автора этих строк (см., в частности: [Ионин, Шкаратан 1989, с.426–447; Шкаратан 1990; Радаев, Шкаратан 1991; Радаев, Шкаратан 1992; Шкаратан 1992] и другие работы) отправным моментом являлась оценка общественного устройства, сложившегося в СССР к началу 1930-х годов и сохранявшегося до 1990-х, – как этакратического. Это была новая социально-экономическая и политическая система, не являвшаяся ни капиталистической, ни социалистической, которая возникла в СССР, а позднее была распространена на другие страны. Этой системе присущи специфические и устойчиво воспроизводящиеся черты, которые дают основание именовать ее этакратической (дословно – власть государства – от франц. и греч.). Этакратизм – это самостоятельная ступень и в то же время параллельная ветвь исторического развития современного индустриального общества со своими собственными законами функционирования и развития.

Этакратизм можно рассматривать и как самостоятельную социально-экономическую систему в цивилизационной дихотомии «Запад-Восток», и как одну из форм модернизации (индустриализации) стран неевропейского культурного ареала. Первооснову этакратического общества составляют следующие характеристики:

- 1) обособление собственности как функции власти, доминирование отношений типа «власть-собственность»;
- 2) преобладание государственной собственности, процесс снятия частной собственности и постоянного углубления огосударствления, не тождественного процессу обобществления, исчезновение практически всякой (кроме теневой) экономической деятельности, не подвластной государственному регламентирующему воздействию;
- 3) государственная собственность на рабочую силу, государственный найм как преобладающий источник средств существования для большинства населения, превращенного в государственно зависимых работников;
- 4) государственно-монополистический способ производства;
- 5) реализация государством собственности через переуступку ее ведомствам, точнее бюрократическому аппарату – реальному распорядителю государственными ресурсами, использующему их в своих корпоративных целях и групповых интересах;
- 6) корпоративная система как доминирующая форма реализации властных отношений, соответственно иерархического ранжирования и объема и характера привилегий членов социума;
- 7) подчинение хозяйственных ведомств и их руководителей общенорменклатурным (=общеетакратическим) интересам через партию как разработчика стратегии социально-экономического развития и координатора – контролера действий ведомств-монополистов в общегосударственном и региональном масштабах;
- 8) доминирование централизованного распределения;
- 9) целевая функция экономической деятельности в этакратической социетальной системе – воспроизведение и усиление власти правящего слоя, экономическая эффективность не является определяющим критерием оценки экономической деятельности;
- 10) наличие теневой экономики как необходимого элемента этакратической системы;
- 11) зависимость развития технологий от внешних стимулов (технологическая стагнация);
- 12) милитаризация экономики;
- 13) сословно-слоевая стратификация иерархического типа, в которой позиции индивидов и социальных групп определяются их местом в структуре власти и закрепляются в формальных рангах и соотношениях с ними привилегиях; определяющие позиции правящих групп, образующих этакратию, распоряжающуюся государственной собственностью;

- 14) система социальных гарантий для низших слоев населения, обеспечивающая стабильность социума;
- 15) социальная мобильность, как организуемая сверху селекция наиболее послушных и преданных системе людей;
- 16) отсутствие гражданского общества, правового государства и, соответственно, наличие системы подданства, партократии;
- 17) имперский полиэтничный тип национально-государственного устройства, фиксация этнической принадлежности как статуса (при определении ее «по крови», а не по культуре или самосознанию).

Что касается советской политической системы как аспекта, стороны этакратической системы, то ее характеризуют следующие черты:

- 1) Опорный каркас – номенклатурная иерархия.
- 2) Отсутствие верховенства законов и произвол власти, управление на основе секретных инструкций.
- 3) Подавление свободомыслия, контроль над поведением каждого и всепроницающая система сыска.
- 4) В сочетании возможных рычагов управления людьми – страха и личной заинтересованности – предпочтение отдается страху.
- 5) Конструирование иллюзорной системы народовластия.

Особую прочность и устойчивость социальному порядку придавала «двойная спираль» управления государством – партией. На поверхности управленческой системы выступали действующие во всем мире министерства, ведомства, органы местного управления. На них можно было жаловаться, критиковать их работу, пытаться решать с ними индивидуальные или групповые проблемы. Но все эти управленческие инстанции не принимали ключевых решений. Подлинные хозяева страны и вершители судеб людей сидели в других кабинетах, мало доступных основной массе подданных огромной империи. Ядром системы власти вплоть до августа 1991 г., была коммунистическая партия. Каждое министерство, ведомство имело своего куратора в аппарате центрального комитета партии, и по негласному статусу этот куратор был по рангу выше «своего» министра. Эта двойственность, переплетенность скрытых и открытых каналов и рычагов управления делала исключительно гибкой и в то же время исключительно жесткой всю систему управления.

В конце 1980-х гг. КПСС насчитывала около 20 млн человек. Из того, что сказано выше, может создаться впечатление, что все эти двадцать миллионов управляли страной с населением почти 300 млн человек. Это совершенно не так. Партия была социально неоднородна как и все общество. В ней были и простой рабочий – сталевар, и секретарь реги-

онального комитета, для которого партийная работа была профессиональной деятельностью. Эту ситуацию хорошо подметил и описал в своем романе «1984» Дж. Оруэлл, разделив партию на «внутреннюю» и «внешнюю». При этом делении рабочий – сталевар относится к «внешней партии», а секретарь регионального комитета – к «внутренней». Представители «внутренней партии» осуществляли властные полномочия, основная часть членов партии выполняла роль массы, одобряющей деятельность вождей.

Эту же роль выполняли более двух миллионов депутатов, входивших в советы всех уровней. Советы «работали» всего несколько дней в году на так называемых сессиях, где они практически штемпелевали решения, подготовленные аппаратом, т. е. номенклатурными работниками, входившими в состав «внутренней партии». Для простого человека пребывание в совете как бы фиксировало его благонадежность, для чиновника же членство в совете означало закрепление его статуса. Главный принцип подбора членов советов при отсутствии реальных выборов (один кандидат на одно депутатское место) – представительство номенклатуры, которая решает, и одобряющей рабоче-крестьянской массы (единогласное голосование во всех случаях).

Такая организация системы власти позволяла правящему слою, опираясь на широкое представительство в партии и советах рядовых подданных, гасить и предупреждать разнообразные конфликты, торпедировав их превращение в политические. В ущемленном положении оказывались средние слои (интеллигенция), творческий потенциал которой был почти не востребован властью.

Что касается законотворческого процесса, то он вершился в кабинетах ЦК партии при участии профессионалов. Здесь же готовились подзаконные акты, которые во многих случаях оставались секретными, что создавало правовую зависимость каждого человека от всевластия номенклатуры. В советской системе всегда отсутствовала независимая судебная власть. Судьи «избирались», как и депутаты, при отсутствии альтернатив. Любопытно одно наблюдение. Советскому режиму была присуща высокая степень антифеминизма. Достаточно напомнить, что за все время существования советской системы в составе политбюро ЦК КПСС было всего лишь две женщины. А судьями избирались (назначались), как правило, женщины. Заведомо это была номенклатура низшего уровня. Это подтверждается и невысоким уровнем заработной платы, и непригодными для работы помещениями судов. Во всей системе власти гораздо более весомую роль играла прокуратура. Системе были необходимы палачи, а не правдолюбцы, ищущие справедливость.

Остановимся на социальной политике как выражении отношений правящего слоя и основной массы населения. Советская социальная политика в реальности была политикой защиты интересов номенклатуры, хотя внешне эта политика представлялась как политика защиты интересов трудящихся. Под маской «поддержки материнства, детства, пенсионеров» и т. д., советское тоталитарное государство долгие годы проводило очень жесткую политику, направленную на формирование системы мер по максимальному благоприятствованию представителям номенклатуры. Например, использовались ограничительные меры, препятствующие развитию интеллигенции и в то же время стимулирующие формирование интеллектуальной элиты, тесно связанной с номенклатурой, включенной в состав номенклатуры и т. д.

Однако, прикрываясь успешным мифотворчеством, советская социальная политика, выглядела и воспринималась как политика защиты интересов различных социальных групп, составлявших советское общество, и, прежде всего, групп городских рабочих. Поэтому, говоря о советской социальной политике, следует различать ее доминирующую составляющую, направленную на защиту интересов номенклатуры (при учете интересов других социальных групп); и «мифотворческую» составляющую, включавшую такие аспекты, как декларация (провозглашение) ведущей роли рабочего класса и приоритетного соблюдения его интересов, равенство шансов всех членов общества при их социальном старте, равенство этнонациональных групп и т. д.

Что же касается такого аспекта, как степень осознанности номенклатурой реального содержания проводимой социальной политики, то она с течением времени возрастала, как возрастала и самоидентификация представителей господствующего слоя, в отличие от других слоев, которые во многом верили в реальность именно «мифологической» социальной политики. В номенклатуре существовала циническая осознанность реальной направленности существующей социальной политики, поскольку скрытые от общества привилегии для тех, кто ими пользовался, были очевидны и открыты.

Как известно, официальная социальная политика в бывшем Советском Союзе трактовалась как система организационных мер, направленных на конкретные преобразования в социальной сфере (например, увеличение количества врачей или учителей, рост масштабов жилищного строительства и т. д.). При этом система социальной защиты включала три основных компонента.

1) Право на труд, которое декларировалось как одно из важнейших достижений советской государственности. Каждому члену общества,

по крайней мере формально, было гарантировано рабочее место в соответствии с полученным образованием и квалификацией. Большинство населения было убеждено в естественности и постоянстве полной занятости, безработица представлялась признаком западного образа жизни. На деле это право было подкреплено постоянным дефицитом рабочей силы преимущественно на тяжелых и неквалифицированных работах.

2) Систему гарантированных и предоставляемых государством бесплатно таких услуг как образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, а также пенсионного обеспечения. Значительная часть этих социальных благ и услуг (жилье, образование, здравоохранение, отдых) распределялась бесплатно или льготно через предприятия. Реальный доступ ко многим особо дефицитным товарам и услугам (например, приобретение автомобиля, ряда товаров длительного пользования, получение садового участка, обеспечение продовольственными заказами) также зависел от места работы.

3) Систему административно регулируемых цен, гарантировавшая доступность товаров и услуг «первой необходимости» (продукты питания, жилье, общественный транспорт и т. д.) лицам с низкими доходами.

Можно сказать, что наблюдалось сходство социальной политики советского режима и политики welfare state на Западе. И на Западе, и в СССР провозглашались приоритеты социальной защищенности граждан. Однако это было чисто внешнее сходство. Как писал В. А. Найшуль, «не соответствует действительности и миф о нашем "собесовском" типе развития – отсутствии или недостатке социальных защитных механизмов. По продолжительности жизни, характеризующей, в числе прочего, и заботу о пожилых людях, мы находимся в мире за пределом 30 лучших мест; по детской смертности, демонстрирующей отсутствие заботы о детях, – за пределом 50... в действительности наша система общественных фондов потребления не является социальным гарантом нуждающихся.» [Найшуль 1989, с.485] Но дело даже не только и не столько в масштабах поддержки нуждающихся в помощи, а в более глубоких явлениях.

На Западе нуждающийся в общественной поддержке выступал как обладающий реальными правами и свободами гражданин, который может добиваться предоставления положенных по закону благ через институты гражданского общества. В СССР же обездоленный человек не был ни гражданином (за отсутствием гражданского общества), ни свободным агентом трудовых отношений; в общественно-политической

сфере это был подданный государства, а в экономике – государственно-зависимый работник, который не имел права на самозащиту и свободу, который даже не помышлял о борьбе за свои права, принимая от государства любую подачку как благо, не задумываясь, действительно ли это благо и насколько оно необходимо.

В СССР на протяжении длительного времени любой человек был «работником единой государственной фабрики», что принципиально отличает условия формирования и конечную модель государственной социальной политики в СССР и на Западе. Государство в России поэтому выступает как носитель господства по отношению к подданным, а вовсе не как государство welfare. И социальная политика в России это не социальная политика welfare state. Сравнить welfare state и социальную политику в бывшем СССР все равно, что сравнивать английскую капиталистическую мануфактуру XVIII века и петровско-екатерининскую крепостническую мануфактуру.

Западные аналитики и исследователи, наблюдая со стороны нашу советскую действительность, довольно основательно изучили и проводившуюся социальную политику [Lane, George & Manning и др.]. Уже после обрушения Советского Союза вышла из печати в определенной мере итоговая статья Г.Стендинга, чьи суждения приводятся ниже [Standing 1996, p.225–255]. Анализируя вопрос о приложимости термина welfare policy, Стендинг напоминает, что классическое государство благосостояния имеет семь потенциальных функций: 1) облегчение бремени бедности; 2) предотвращение обнищания населения; 3) обеспечение социальной защиты граждан; 4) перераспределение доходов; 5) препятствование росту «социальной солидарности»; 6) обеспечение равенства возможностей для трудовой мобильности; 7) создание условий для экономического роста, структурной реорганизации экономики и гибкости рынка труда.

Согласно Стендингу, прежняя советская система достаточно хорошо справлялась с выполнением ряда перечисленных функций. В особенности это касается первых четырех, при практическом забвении последних двух. По его мнению, система, которая пала в 1980-х гг., опиралась на экстенсивное обеспечение безопасности низкого уровня доходов, сдерживание неравенства и отсутствие возможностей трудовой мобильности. В то же время пик послевоенного государства благосостояния в Западной Европе основывался на безопасности доходов, ограничении неравенства и наличии адекватных возможностей мобильности и занятости. Обе системы провозглашали обеспечение полной занятости, хотя по-разному понимали смысл этого термина.

Проводившаяся в СССР социальная политика носила явно выраженный патерналистский характер, органичный для страны с отсутствием гражданских отношений и, соответственно – граждан, для страны, состоявшей из «начальства» и подданных. Возьмем как пример политику занятости. В условиях зрелого индустриального общества и, тем более, постиндустриального важнейшим условием высокой динамики экономического развития является гибкость рынка труда и мобильность рабочей силы (межотраслевая, профессиональная, территориальная). Между тем, ценностно-нормативные стереотипы в сфере труда десятилетиями были ориентированы на стабильность, неизменность, гарантированность. Текучесть кадров и трудовая мобильность рассматривались как негативные явления, нарушающие стройный ход планового производства. Вся система моральных и материальных поощрений, а также распределения социальных благ в СССР традиционно была ориентирована на закрепление профессионального и квалификационного статусов работника в сфере производства, на их стабильность на рабочих местах, в профессиях, по месту жительства.

4.3. Властная иерархия и управляемые социальные перемещения

Из концепции этакратического характера обществ советского типа вытекает признание доминирования в них властно-собственнических отношений. Данная концепция предполагает, что в советском обществе определяющими являлись не дихотомические классовые отношения, а сословно-слоевые отношения по поводу места в системе «власть-собственность». Это означает, что отношения по поводу собственности не выражаются в оппозиции «собственник-несобственник», а в континууме, отражающем меру присвоения собственности в зависимости от места во властной иерархии, которая образует стержень всей стратификационной иерархии. В целом социальный статус и привилегии определялись не имущественными различиями, а местом во властной структуре. Именно власть и связанные с нею привилегии открывали человеку и его наследникам более благоприятные пути к знанию и материальной обеспеченности. В то время как образование и квалификация, предприимчивость и личное богатство, социальное происхождение могли служить лишь средствами для достижения позиции во властной иерархии.

Правящие слои образовывали этакратию, которая по существу являлась не только политическим, но и хозяйственно-правлящим слоем, осу-

шествуя практический контроль над всей государственной собственностью. В ее распоряжении находилось 96 % национального богатства. В то же время все остальные члены общества были по существу отчуждены от экономической и политической власти.

Этакратия не являлась совокупностью замкнутых слоев. И попасть в нее в принципе могли представители буквально всех социальных групп. Непременные условия – политическая лояльность и личная преданность руководству. В Советском Союзе этакратия может быть достаточно четко эмпирически отслежена через анализ номенклатурной системы. Номенклатура – принцип организационно-иерархического построения, опорный каркас этакратии. [Восленский 1991]

Она создается в апреле 1923 г. Тщательно отработанный Сталиным механизм номенклатуры – это составление подбираемой и контролируемой им особой «элитой в элите» списков тех государственных должностей, по которым на высшие из них в партийном и государственном аппаратах назначались лично преданные люди. По списку № 1 они назначались только Политбюро и Секретариатом ЦК, по списку № 2 – организационно-распределительным отделом ЦК. С 1925 г. вводится список № 3; на эти должности руководители отбирались уже теми, кто прошел в государственный и партийный аппараты, но согласовывались с организационно-распределительным отделом. Списки перерабатывались ежегодно, в них вносились поправки соответственно тем изменениям, которые претерпевали структуры общества и аппаратов. [Шкаратан, Фигатнер 1992, с.71–72].

Высшая номенклатура создает список № 3 и юридический перечень № 1 в КЗОТе РСФСР – перечень не только управленцев крупных предприятий и учреждений, но и всей пирамиды управленческих должностей, вплоть до «директоров без подчиненных». По этому перечню все они были лишены судебной защиты своих трудовых прав. Так была создана низшая «внесписочная» номенклатура, превратившая в крепостных системы огромную армию хозяйственников. Они попали в полную зависимость от высшей номенклатуры, которая через них проникала, прорастала на всю глубину общества, добираясь своей деспотической властью до самых малых его функциональных ячеек. Перечнем № 2 была надета узда на всю научно-техническую и художественную интеллигенцию, также лишенную права на судебную защиту. [Шкаратан, Фигатнер 1992, с.72]

Сущностной особенностью номенклатуры СССР являлась ее засекреченность. Обществу оставались неведомы ни характер полномочий чиновников, ни их привилегии, ни даже сам факт существования спис-

ков. В этом состоит главное, неформальное отличие номенклатуры от Табели о рангах времен царизма. Не случайно, что с 1932 г. номенклатурные перечни должностей и списки людей, входивших в номенклатуру, стали государственной тайной.

Особенностью номенклатуры СССР являлась натуральная оплата ее службы. Огромная масса привилегий и льгот, раскрытая широкой печатью в конце 1980-х – начале 1990-х гг. и систематизированная М.Восленским [Восленский 1991], позволяет уверенно констатировать, что реально (в натуральной форме) совокупность богатств, черпавшихся номенклатурой из государственного постоянного и денежного капитала, возводила ее представителей по списку №1 в ранг советских мультимиллионеров.

Номенклатура являлась совокупным собственником национальных богатств. Следует принять во внимание закрепленные нормативными актами привилегии номенклатуры, в том числе их право пользования и распоряжения государственным имуществом. Эти правомочия номенклатуры, как совокупного собственника, были тем не менее дифференцированы в структуре должностей и зафиксированы секретными нормативными актами. Заметим попутно, что в СССР было засекречено 70 % правовых норм [Шкаратан, Фигатнер 1992, с.73]. Кроме того, следует иметь в виду значение норм обычного права в этакратических обществах. В СССР номенклатура владела, распоряжалась, пользовалась и присваивала национальное богатство реально, хотя это было во многих аспектах не оформлено правовыми нормами.

Номенклатура в СССР с момента создания выступала как организационно-иерархическое формирование, несущая конструкция режима. Правящий слой – этакратия включала высшие слои номенклатуры: руководителей органов государственного управления и их структурных подразделений, руководителей и инструкторский аппарат партии, профессиональных союзов и других общественных организаций, руководителей государственных и колхозных предприятий, генералов и старших офицеров армии, службы безопасности и охраны общественного порядка. Характерно, что среди лидеров различных рангов могли быть прогрессивные и консервативные личности. Однако их общественная позиция от этого не менялась, и их особое, отделенное от всего народа положение оставалось стабильным.

Сталин реально подбирал на ключевые посты людей по критерию личной преданности ему как Хозяину. При прочих равных условиях он всегда рекомендовал человека, в котором был лично уверен. Это позволило ему сформировать своеобразную бюрократическую пирамиду.

А жесткая иерархия власти неизбежно делает непомерно значимой фигуру всякого, чья персона совпадает с вершиной пирамиды.

Позднее, после смерти Сталина, партийные руководители были выведены из-под непосредственного контроля правоохранительных органов, что положило начало внутренней консолидации номенклатуры через развитие горизонтальных связей, превращению ее в элиту.

Динамика движения по ступеням высшей номенклатуры наглядно выявляет два основных уровня верховной власти над обществом, к которым стремятся по ходу жизненной карьеры обследуемые: 1-й высший – 35–45 членов Политбюро и Секретарей ЦК; и 2-й высший – около 50 членов Совета Министров СССР. Основными каналами карьерной мобильности для высшей номенклатуры являлись партийная, министерски-хозяйственная, комсомольская и военная сферы. В высшем слое номенклатуры чаще всего были представлены люди, в карьере которых переплетались профессиональная (министерская) и партийная линии. Своего совершенства этакратия (или номенклатура) достигла к 1960-м годам.

Теперь остановимся на статистических данных относительно высшего слоя советской этакратии. Периодом становления высшей номенклатуры 1960–1980 гг. являлись 1933–1935 гг. (вступление в партию и др.). Занятие первой номенклатурной должности в этой группе приходится на 1939–1940 гг. Другими словами, период формирования членов высшей правящей элиты времен Брежнева – Андропова как государственных деятелей совпадает со временем массовых репрессий.

Социальная селекция, присущая советскому режиму, всегда носила жестко заданный характер; она была направлена против подлинной интеллигенции, поскольку эта система могла строиться только на социальных силах маргинализированных групп населения. Характерно, что в составах Политбюро 1965–1984 гг. выходцы из деревни составляли около 65 %; из рабочих – около 17 %; из интеллигенции – 18 %. А в это время работники умственного труда составляли 30 % всех занятых в стране. (подсчитано по: [Состав руководящих органов..., с.69–136])

Рассмотрим данные о членах Центрального Комитета партии на 1986 г., т. е. тогда, когда перестройка была в самом начале, и режим достиг предела своей завершенности. Среди 281 членов ЦК КПСС, избранных на XXVII съезде партии, функционеров, управленцев разного рода было 91,5 %. Партийные лидеры составляли 36,6 % всех членов ЦК (в том числе члены политбюро и секретари ЦК – 8,9 %). Секретари же первичных партийных организаций вообще не были представлены в Центральном комитете партии. Члены центрального правительства составляли 34,9 %,

лидеры советских и общественных организаций – 9,6 % , генералитет высшего ранга – 8,2 %. Однако в состав ЦК не входил ни один офицер или генерал низкого ранга. Только 9,3 % членов ЦК представляли работников производства, среди которых 7,7 % были менеджерами государственных предприятий. Таким образом, совершенно очевидно, что, несмотря на имитацию демократизма, который выражался в представительстве преданной властям элите рабочих и крестьян в составе Верховных Советов, областных комитетов партии, туда, где была сосредоточена подлинная власть, даже для внешних проявлений демократизма представители трудящихся не были привлечены. Кстати говоря, характерно, что в состав партийной элиты не входили и менеджеры крупных предприятий.

Интересно посмотреть, каким образом сочеталось членство в ЦК КПСС с остальными престижными символами власти – депутатством в советском парламенте и наличием высших государственных наград, званий Героя Советского Союза или Героя Социалистического труда. Корреляция в целом достаточно высока, поскольку 78,6 % членов ЦК состава 1986 г. в то же время были членами Верховного Совета, а 35,2 % имели звание Героев труда или Советского Союза. Наивысший уровень корреляции между членством в ЦК и пребыванием в Верховном Совете прослеживался у военной элиты – 100 %; среди представителей советских и общественных организаций – 92,6 %; среди членов партийных комитетов – 86,4 %, в том числе у членов политбюро и секретариата ЦК – 96 %, у членов правительства – 79,4 %, а у работников производства – 12 %. Для контраста необходимо заметить, что 75 % рабочих – членов ЦК и парламента были Героями социалистического труда, что говорит об их принадлежности к рабочей аристократии. Среди членов правительства 30,4 % соединяли членство в ЦК, депутатство в Верховном Совете СССР и имели звание Героя, у представителей советской власти и общественных организаций – 44,4 %. Высший же генералитет, будучи на 100 % включенным в депутатский корпус страны, на 69,6 % был награжден званием Героя труда или Советского Союза [*Шкарман, Фигатнер* 1992, с.75–76]. Суммируя, можно сделать вывод, что среди тех, кто сочетал все символы высокого престижного положения в обществе, на первом месте оказались руководители Вооруженных Сил.

Распад номенклатуры СССР произошел в два этапа. 15 октября 1989 года в центральной партийной газете «Правда» было объявлено о прекращении существования «учетно-контрольной» номенклатуры (гигантской массы ее вне партийного и государственного аппаратов), а с 23 августа 1991 года и эта низшая, и высшая госпартократия были лишены организационного списочно-номенклатурного принципа своей власти.

Не входившие в состав этакратии (номенклатуры) жители страны совсем не образовывали однородной, социально не иерархизированной массы. Как показали исследования ряда советских социологов, в составе населения СССР (в том числе и России) могут быть выделены следующие основные социальные слои, различающиеся по месту во властной иерархии, характеру труда и доступу к благам и услугам в распределительной системе этакратического общества:

- 1) Управляющие и чиновники высшего звена (номенклатура по спискам №1 и №2).
- 2) Управляющие и чиновники среднего звена.
- 3) Высококвалифицированные профессионалы (с учеными степенями и др.).
- 4) Профессионалы с высшим образованием.
- 5) Работники со средним специальным образованием.
- 6) Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления).
- 7) Высококвалифицированные городские рабочие.
- 8) Квалифицированные городские рабочие.
- 9) Полу- и неквалифицированные городские рабочие.
- 10) Квалифицированные сельскохозяйственные работники.
- 11) Полуквалифицированные сельскохозяйственные работники.

Особого внимания заслуживают проблемы мобильности в бывшем СССР. С одной стороны, официальная пропаганда утверждала, что в стране достигнуто или почти достигнуто полное равенство шансов на продвижение и занятие всеми видами труда для выходцев из любой социальной или национальной группы. Правда, при этом находились под табу все сведения, скажем, об учащих привилегированных спецшкол или, например, о социальном происхождении студентов Института международных отношений. К тому же демагогически утверждалось, что самая почетная позиция в обществе – быть рабочим. О противоречии между последним утверждением и идеей равенства шансов на продвижение умалчивалось.

С другой стороны, многие западные исследователи писали о сходстве систем стратификации и характера мобильности на Западе и в странах с тоталитарным режимом. Они не учитывали, что в странах с качественно различным социально-экономическим устройством за одними теми же индикаторами социальной мобильности скрыты принципиально разные социальные явления и процессы. Поэтому нельзя не высказать решительное несогласие с суждениями, в частности, американского социолога С. М. Липсета, который утверждал, что «...мо-

дели неравенства в Советском Союзе... могут быть легко сравнимы с данными из американских и других западных социологических работ». [Lipset 1973, p.384]. Подлинная картина социальной мобильности в СССР и других бывших социалистических странах еще не до конца раскрыта. Однако, благодаря усилиям ряда ученых, многое уже очевидно. Наиболее профессиональные российские исследования собраны в двух сборниках, изданных в США [Yanowitch, Fisher 1973; Yanowitch 1986].

В СССР период существования этакратической системы совпал с процессами интенсивного промышленного развития и урбанизации. Эти процессы, по определению польского социолога Януша Зюлковского, носили патологический характер, но, тем не менее, фактом остается, что если в 1922 г. доля городского населения составляла в СССР лишь 16 %, да и большая часть этих горожан вела по преимуществу полукрестьянский образ жизни, то к моменту распада Союза, т. е. к 1991 г. городская часть жителей страны достигла 66 % к общей численности населения, а в собственно России – 74 %. К этому же времени из примерно 130 млн работающих свыше 42 млн были заняты преимущественно умственным трудом. Если добавить к сказанному многомиллионные репрессии и гигантские жертвы времен Второй мировой войны, то очевидны и такие последствия всего случившегося как грандиозные масштабы социальной мобильности. Отзвук их, постепенно угасавший в 1960–1980-е годы, все же сказывался на всем протяжении существования советского режима.

В этом ракурсе возможны сопоставления обществ, отличающихся и социальным устройством, и типом культуры. Такое сравнение было проведено нами на основе сравнения структурных моделей межпоколенной динамики социального положения отцов и сыновей. Был использован метод «путевого» (path) анализа, который чаще всего применяется в мировой литературе как средство построения структурных моделей. Сопоставлялись данные исследований по СССР, Чехословакии, США, Японии и Австрии. Оказалось, что показатели корреляции между социальными характеристиками отца и сына-респондента близки для СССР и США. Так, связь между образованием отца и сына в СССР – 0,49, в США – 0,45. Социально-профессиональный статус отца и сына (в начале трудовой карьеры): в СССР – 0,24; в США 0,42 и т. д. Для молодого поколения в СССР, США и других странах характерна тесная связь между собственным образованием и социально-профессиональным статусом (СССР – 0,57; США – 0,60). [Шкаратан, Рукавишников 1974, с.44–48]

Однако и эти, и другие эмпирические данные скрывают за собой различия социальных механизмов продвижения. В открытых обществах это, по преимуществу – стихийный процесс, а в тоталитарных – мобильность, особенно на высших ступенях социальной лестницы, – управляемый, идеологически обусловленный процесс. В бывшем СССР действовали многочисленные закрытые инструкции, кто и какое социальное положение мог занимать. При этом брались в расчет и социальное происхождение, и национальность, и, особенно, демонстрируемая приверженность политическому режиму, не говоря уже о готовности принять систему норм и ценностей политикопартийной элиты.

Реально социальная селекция была направлена против средних слоев, особенно – интеллигенции, поскольку советская система могла строиться только на социальных силах маргинализированных групп населения. Характерно, что в составах Политбюро ЦК КПСС (т. е. истинных владык страны) 1965–1984 гг., т. е. в эпоху интенсивного развития электронных, ядерных, космических, биоинженерных и иных супертехнологий, выходцы из семей бедного крестьянства и неквалифицированных рабочих преобладали решительным образом – 70,5 %; в семьях неквалифицированных служащих родились 13,1 %, лишь 8,5 % имели родителями квалифицированных рабочих и 8 % – работников квалифицированного умственного труда. Во всем и всегда сказывалась своеобразная смычка советской элиты и низов, состоящих из квазирабочих и таких же квазикрестьян, людей ушедших из одной (традиционной) культуры и не дошедших до подлинно городской. Отсюда и особые черты, не всегда прослеживаемые по данным социальной статистики и социологических опросов: с одной стороны, возрастающая межпоколенческая преемственность, особенно в верхних слоях, а с другой – эти странные, на первый взгляд, зигзаги в индивидуальной карьерной мобильности отдельных выходцев из низших страт. [*Шкаратан, Фигатнер* 1992, с.75]

Некоторые западные исследователи справедливо отмечали предпочтение, отдаваемое родителями – интеллигентами «академической» карьере своих детей, по сравнению с переходом в контролируемые властями «номенклатуру». Более того, при этом подмечено, что привилегии, связанные с управленческими позициями, были не столь велики, чтобы мотивировать на этого рода работу, если принять во внимание моральные потери [*Matthews* 1978]. Поэтому естественен и вывод, что занятия управленческим трудом не были столь уж привлекательны и желанны, как это может представиться на первый поверхностный взгляд. [*Kohn* 1983]

Наша оценка обществ советского типа как этакратических никоим образом не означает негативного взгляда на социализм как таковой.

В этом отношении я полностью солидаризируюсь с позицией известного британского экономиста, автора фундаментальных исследований по СССР и современной России профессора Дэвида Лэйна. Для меня чрезвычайно ценна его точка зрения относительно того, что гибель государственного социализма не подтверждает вывод о том, что «социализм умер», что общество не может выжить без частной собственности. Она заслуживает самой высокой оценки как с профессиональной, так и с нравственной точки зрения. Он высказал свою позицию в годы доминирования радикал-либеральных оценок социализма и оппонировал в этом отношении таким авторитетным авторам, как Бжезинский, Фукуяма, Пайпс, Дарендорф [*Lane* 1996].

Мне пришлось писать о том же и с тех же позиций, на которых стоял и стоит профессор Лэйн, начиная с конца 1980-х – начала 1990-х годов, когда в России вчерашние адепты государственного социализма напропалую цитировали Ф.Фукуяму и неолибералов. Сошлюсь, в частности, на статью, опубликованную в сборнике «Квинтэссенция», вышедшем в начале 1992 г. Я отмечал: «Либералы празднуют "великую победу", считая, что с социализмом и как с практикой, и как с идеей покончено навсегда. Между тем... крупнейшее поражение потерпел тоталитарный слой, основывавшийся на всеобщности государственной собственности и муравейном коллективизме... Сторонникам социализма нет нужды считать себя жертвами истории.» [*Шкаратан, Радаев* 1992, с.95–119]

Правда, как и сегодня, для более определенного отделения системы советского типа от социализма как общества справедливости и благополучия всех сограждан я предпочитал не именовать ее государственно-социалистической.

Однако, в отличие от подавляющего большинства аналитиков, Д. Лэйн со всей определенностью отказался от поспешных исторических оценок. Он отметил, что мы должны ни идеализировать прошлое стран государственного социализма, ни забывать об их достижениях и о гуманистических целях основоположников этой системы. Анализируя их ошибки, мы должны найти новые стратегии и подходы. [*Lane* 1996, p.190]

Глава 5

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИЕТАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

(О. И. Шкаратан)

5.1. Вводные замечания

В этой главе содержится попытка ответить на вопрос, заданный более 10 лет назад тем же Д. Лэйном (Кембридж): «...ведут ли революции в посткоммунистических режимах к успешному транзиту в направлении стабильных либеральных демократий, и действительно ли движутся общества государственного социализма к капитализму, или история будет побуждать их в сторону формирования новых форм социализма, или к перманентному состоянию запаздывающего развития?»¹ [Lane 1996, p.194]

Как было показано в предыдущих главах, внутри евразийской цивилизации и на ее основе после октябрьского переворота 1917 г. сформировалась и развивалась *этакратическая социетальная система* (=советская квазисоциалистическая), которая стала параллельной ветвью капиталистической индустриально-экономической системы, но с ее собственными законами функционирования и развития². Об этом социально-экономическом порядке размышляли многие авторы, но можно считать, что его латентные характеристики и поныне недостаточно осмыслены. Одна из наиболее удачных попыток оценить накопленные в науке идеи по проблеме отношений «власть-собственность»,

¹ Многими годами позднее изданная под его редакцией книга получила название «The Transformation of State Socialism. System Change, Capitalism or Something Else?» [Lane 2007].

² Концепция этакратизма, как объясняющая природу обществ советского типа, была раскрыта автором данной главы в цикле публикаций, в частности, в статье «Этакратизм и российская социетальная система» [Шкаратан 2004(1)]; книге «Российский порядок: вектор перемен» [Шкаратан 2004(2)] и в Главах 2 и 3 настоящей книги.

образующих ядро социально-экономической системы этакратизма, была предпринята Н. М. Плискевич [Плискевич 2007].

Как писал М. Кастельс: «В XX в. мы жили, в сущности, при двух господствующих способах производства: *капитализме и стэйтизме* [в моей терминологии – *этакратизме* – О. Ш.]... Капитализм ориентирован на максимизацию прибыли, т. е. на увеличение объема экономического излишка, присвоенного капиталом на основе частного контроля над средствами производства и распределения. Этакратизм ориентирован (был ориентирован?) на максимизацию власти, т. е. на рост военной и идеологической способности политического аппарата навязать свои цели большему количеству подданных на более глубоких уровнях их сознания» [Кастельс 2000, с.38] Это суждение авторитетного автора приведено здесь для объяснения качественных различий между социально-экономическим и политическим порядком в современной России, носящим черты преемственности по отношению к советскому этакратизму, и современным либеральным капитализмом.

Проблема состоит в том, что в то время, когда в странах Центральной и Восточной Европы этот порядок полностью или по большей части ушел в прошлое, в России он изменился, трансформировался, но сохранился как *неоэтакратизм*. Другими словами, России не удалось выйти из ограничившего ее включение в мейнстрим мирового процесса развития состояния этакратической закрепченности. После распада СССР, в отличие от стран Восточной Европы и Балтии, в России не произошел коренной поворот в сторону конкурентной частнособственнической экономики, демократии и гражданского общества. В социально-экономической жизни современной России наличествуют два разнородных типа социально-экономических отношений, которые сосуществуют, взаимодействуют и в совокупности образуют качественно новое явление в истории страны: при доминировании не сошедшего со сцены этакратизма в России как бы на вторых ролях функционирует частнособственническая экономика с интенцией к формированию свободно-рыночного хозяйства.

Тот путь, на который с неизбежностью встала Россия, означал отсутствие равенства условий жизненного старта для граждан вне зависимости от их имущественного положения, места во властных структурах и т. д. Мечтам демократов о совершении подлинной и действительно народной приватизации, а соответственно о немедленном складывании конкурентного рынка с динамично развивающимся малым и средним предпринимательством и демократического государства не довелось сбыться. Этот проигрыш был запрограммирован всей историей нашего тоталитаризма.

литаризма, авторитаризма, «азиатчины», существовавших в России многие поколения. В противовес ожиданиям многих российских интеллектуалов и власть, и собственность остались преимущественно в руках советской номенклатуры, повернувшей процессы приватизации и формирования новой властвующей элиты в свою пользу.

Каковы же новые черты социальной действительности, те социальные инварианты, в которых выразился характер социальной системы и присущей ей социальной стратификации, и которые были предопределены, прежде всего, воздействием всей совокупности исторически складывавшихся факторов, а также влиянием политики национальных правящих кругов? Начнем рассмотрение этой непростой проблемы с анализа подспудных процессов предыдущего периода, трансформировавших изнутри советскую (этакратическую) систему.

5.2. Административный рынок и преприватизация

С начала 1990-х годов стало общепотребительным высказывание: «Номенклатура обменяла власть на собственность». Это выражение неверно хотя бы потому, что, став частными собственниками, представители господствующего слоя не перестали быть и властвующей элитой. Но, кроме того, номенклатура (или в другой терминологии, – этакратия) в условиях расцвета системы при Сталине, обладая властью, тем самым владела и собственностью, ибо владела государством, которому, в свою очередь, принадлежала почти вся собственность в стране. Правда, эта собственность была не индивидуально-частной, а совокупно-частной. Индивидуальная собственность действительно была загнана в глубокое подполье, почти полностью уничтожена. В этом, кстати говоря, и было одно из качественных отличий современного этакратизма от традиционного государственного («азиатского») способа производства.

Такой глубокий знаток советского режима и его бюрократии как Л. Д. Троцкий еще до Второй мировой войны раскрыл «тайну» нашей бюрократии, ее тогда невыполнимую мечту. В книге «Преданная революция. Что такое Советский Союз и куда он идет» он писал: «...бюрократия СССР усваивает буржуазные нравы, не имея рядом с собой национальной буржуазии. В этом смысле нельзя не признать, что она есть нечто большее, чем бюрократия. Она есть единственный в полном смысле привилегированный и командующий слой в советском обществе». Более того, в номенклатурных привилегиях Троцкий усматривал зародыш капиталистического перерождения советского общества: «Привилегии имеют лишь

половину цены, если нельзя оставить их в наследство детям. Но право завещания неотделимо от права собственности. Недостаточно быть директором треста, нужно быть пайщиком. Победа бюрократии в этой решающей области означала бы превращение ее в новый имущий класс». [Троцкий 1991, с.206, 210] Это, кстати говоря, и произошло после 1991 г. Недаром Е. Т. Гайдар позднее отмечал, что номенклатура стремилась к передаче по наследству своих привилегий. Другими словами, потребность в индивидуальной частной собственности связана с таким безусловным инстинктом как родительский. [Гайдар 1995, с.114]

Как только репрессивный режим перестал давить на этакратию, как только господствующие слои получили гарантии личной и имущественной безопасности, неприкосновенности жилища и т. д., на первый план вышла проблема собственности. Началось личное накопление. Номенклатура, торговые работники, теневики, руководители военно-промышленного комплекса, пригретые политическими лидерами работники искусств – вот хозяева первичных предкапиталов, начавших складываться с середины 50-х годов.

Однако ключевое значение в начавшихся процессах имело изменение системы управления государственной собственностью. Жесткую иерархическую командную систему управления экономикой из единого центра шаг за шагом сменяет административный (бюрократический) рынок, весьма своеобразная система экономических отношений, которую справедливо называют «экономикой согласований», сложный бюрократический рынок, построенный на обмене – торговле, осуществляемой как органами власти, так и отдельными лицами. В отличие от обычного денежного рынка товаров и услуг на этом рынке происходит обмен не только материальными ценностями, но и властью, исключениями из правил, престижем, т. е. всем, что имеет какую-либо ценность. Особенно ценился на этом своеобразном рынке социальный статус, который давал неизмеримо больше, чем любые деньги. Директор завода или института понимал, что получить потребные ресурсы будет неизмеримо легче, если он (она) станет депутатом Верховного Совета, Героем социалистического труда или лауреатом Ленинской премии. [Найшуль 1991, Кордонский 2000]

Директора предприятий из «винтиков» государственной машины, беспрекословно выполнявших приказы начальства, превратились в активных субъектов торга. Но «торговали» они не столько между собой, что было бы залогом нормального рынка, а с вышестоящими начальниками. Этот торг шел по всей вертикали – от рядового рабочего до членов политбюро за принятие наиболее выгодных условий. Так, согласие

директора предприятия на увеличение плана можно было обменять, например, на улучшение его служебного положения или на средства для строительства заводского жилого дома. Поскольку в Центр пробиваться становилось все труднее, то стали усиливаться горизонтальные связи. Их основные субъекты – директора и чиновники начали осознавать себя самостоятельной социальной силой с особыми интересами.

Относительная стабильность положения директоров, министров, других высших чиновников, руководивших подведомственными им заводами, отраслями, регионами в течение многих лет, накопивших за это время и авторитет, и связи, и средства, значительно изменила их психологию, реальную практику управления. Высшие номенклатурные бонзы чувствовали себя достаточно уверенно, сделали крупный шаг по переходу от роли управляющих (при отсутствующем владельце) к положению реальных хозяев.

Таким образом, в 1953–1985 гг. при внешнем господстве все той же тотально-государственной собственности развивались своеобразные латентные процессы зарождения «квазичастной» собственности, шел процесс преприватизации собственности и складывания протокласса крупных собственников.

С точки зрения теории административного рынка Россия в период, предшествовавший перестройке и реформам, представляла собой совокупность офисов, контор, предприятий, которые были связаны сложной системой взаимных отношений и взаимных обязательств. И эта система стала постепенно разрушаться. Ведь чем сложнее становилось хозяйство, тем чаще не срабатывали вертикальные связи, эффект давали только горизонтальные. Центр потерял всякую экономическую функциональность. Инстинкт самосохранения понудил власть начать перестройку.

Задача долговременной трансформации состояла в том, чтобы раскрепостить отношения между предприятиями, ведомствами, дабы они могли стать агентами на рынке, заключающими между собой сделки, исходя из рыночных интересов. Этот процесс мог пойти по-разному: свестись к ремонту существующей системы, повышению ее эффективности или ее демонтажу.

5.3. Приватизация и складывающийся социальный порядок

В 1985–1991 гг. подспудные процессы предыдущего периода вышли наружу. Началась открытая номенклатурная приватизация. В этом был социальный смысл реформ Рыжкова-Горбачева, вся выгода от которых

досталась «своим» – хозяйственному и партийно-комсомольскому аппарату. Благодаря централизации госсобственности и раздаче ее в «полное хозяйственное ведение» соответствующих должностных лиц (1987–1990 гг.) принцип владения ею из исключительно корпоративного превратился в корпоративно-индивидуальный. Подоспевшая приватизация (с 1992 г.) облекла ту же номенклатурную собственность в разного рода смешанные, полугосударственные формы и таким способом еще более надежно закрепила ее за номенклатурой, укрыла от притязаний других социальных групп. В итоге и власть, и собственность остались в руках прежних хозяев России, которые только укрепили свои позиции.

Это объясняет бескровность «антикоммунистической революции». Поскольку этакратия с дочерним отрядом комсомольского бизнеса открыто превратилась в крупных собственников, некому было организовать гражданскую войну за реставрацию старых порядков. Привилегированное меньшинство стало открыто богатым, господствующим и правящим слоем, кровно заинтересованным в стабильности и мирном закреплении номенклатурно-бюрократического контроля над государством и обществом.

Номенклатурная приватизация не была единственным источником складывания слоев собственников. Был еще один канал преемственности в системах социального расслоения между «коммунистическим» прошлым и постсоветским настоящим. Нельзя забывать о гигантских масштабах теневой экономики в бывшем СССР, в которой к концу 1980-х годов было задействовано (по разным расчетам) 20–30 млн человек как полностью (вероятно, до 3 млн), так и по большей части – от случая к случаю. Слои предпринимателей, действовавшие в этом секторе экономики, богатели за счет спекуляций, хищения сырья и готовой продукции. Все быстро выраставшие, начиная с 1987 г., новые формы экономической активности (кооперативы, малые и совместные предприятия и т. д.) создавались почти исключительно для торгово-посреднической деятельности. В них-то и легализовались хозяева и хозяйчики прежней теневой экономики. [Кочетов 1993, с.66–73]

Эти две прослойки собственников – легально-административная и теневая – вступили в противоборство за овладение собственностью и каналами получения доходов. Борьба разворачивалась за распоряжение средствами производства и за контроль над сферами распределения и обращения. Занимая выгодные исходные позиции в сфере обращения и частично – в сфере распределения, теневая прослойка стала постепенно наращивать позиции в сфере распоряжения средствами производства. Легально-административная прослойка была вынуждена делать

уступки, корректируя законодательно-правовую основу бизнеса, в то же время сохраняя свои преимущества в административно-государственной сфере. В итоге борьбы обе прослойки к середине 1990-х годов практически слились. Но, следует добавить, слились на основе сохранения власти и собственности прежде всего у номенклатуры. [Гольденберг 1995]

Процесс выхода номенклатурных чинов на коммерческую стезю начался в 1987 г. со специального решения ЦК КПСС о комсомольском движении в рыночную экономику. Координационный комитет этого движения возглавил второй человек в партии, член политбюро и секретариата, Е. К. Лигачев. Началось создание разнообразных коммерческих центров, контроль за которыми и реальное руководство осуществляли высшие чиновники. Эти организации практически не платили налоги, они имели право перекачки безналичных денег в наличные, они покупали валюту в Госбанке по смехотворному официальному курсу (0,56 рубля за 1 доллар) и тут же перепродавали по коммерческому курсу (от 20 до 150 рублей за доллар). Им были доступны все государственные фонды, запасы сырья и готовой продукции, которые они тут же продавали за рубеж огромными партиями. Им же было передано множество зданий, санаториев, домов отдыха. Эти же люди создавали благотворительные фонды, неподконтрольные налоговой инспекции и позднее в своем большинстве таинственно исчезнувшие. И, наконец, все эти «свои» люди были полностью ограждены от правоохранительных органов. Примером успешного включения «зачинателей» этого движения в настоящую, крупную даже по мировым масштабам, коммерцию может служить финансовая империя «Менатеп», длительное время пользовавшаяся особой благосклонностью уже новых властей.

В 1988–1992 гг. на месте министерств были созданы концерны, на месте госбанков – коммерческие банки, на месте госснабов и торгов – биржи, СП и крупные торговые дома. Это был этап латентной (номенклатурной) приватизации. Шел процесс, по выражению О. В. Крыштановской, «приватизации государства государством». В итоге были присвоены в частную собственность финансовые и управленческие структуры, произошла концентрация финансового капитала. Именно номенклатурным частным структурам давалась чиновничеством привилегия делать большие деньги. Формой доверия государства к коммерческой структуре было присвоение статуса уполномоченного. Государство уполномочивало привилегированные банки осуществлять самые выгодные операции. Именно в них государственные организации размещали свои расчетные счета. Лидерами «уполномоченности» были банки «Мена-

теп», «Инкомбанк»; за ними следовали «ОНЭКСИМбанк», «Мосбизнесбанк», «Мостбанк» и другие. Коммерческие банки разделились на уполномоченные, т. е. устойчивые, быстро растущие, обслуживающие государственный бюджет и бюджетные организации, и все остальные. Из общей численности примерно в 2000 коммерческих банков, возникших в 1990-е гг., к уполномоченным относились на 1994 г. – 78. Это были, как правило, банки, созданные при содействии партийных органов («Инкомбанк», «Менатеп») или под эгидой правительственных структур (Международная финансовая компания, ОНЕКСИМбанк) еще в конце 1980-х годов. [Крыштановская 2002(2)]

Приватизация советской распределительной системы закончилась созданием «комсомольских» бирж (МТБ, МЦФБ и др.), множества торговых домов, СП по международным торговым операциям. Тогда же, т. е. до легальной, публично объявленной приватизации, произошел переход в частные руки ряда рентабельных производств. Так возникли концерн «Бутек», МНТК «Микрохирургия глаза», объединение известного предпринимателя М.Юрьева «Интерпром» и т. д. Были приватизированы и некоторые министерства. Наиболее общеизвестный пример – концерн «Газпром». Но можно вспомнить и о концерне «Тяжэнергомаш» – приватизированном Министерстве тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения; о созданной на базе министерства корпорации (с 1993 г. – АО) «Трансстрой». Многие министерства выделяли в своем «хозяйстве» наиболее лакомые куски и приватизировали их. В итоге возникли Концерн «Норильский никель», крупнейшая компания «Алмазы России». Какое-то время они формально существовали в оболочке государственных компаний, корпораций, но довольно быстро были преобразованы в частично или преимущественно приватизированные. [Крыштановская 2002(2)]

Таким образом, в 1988–1991 гг. состоялась раздача собственности в номенклатурные руки, сохранившие и властные полномочия. В итоге сложился беспримесный номенклатурный псевдокапитализм в чрезвычайно выгодном варианте – лжегосударственной форме деятельности частного капитала. Это была келейная паразитическая приватизация без смены юридических форм собственности.

Начало открытой приватизации (с 1992 г.) означало ненасильственное изменение отношений собственности без (в большинстве случаев) смены владельца. По идее, можно было ожидать, что фиговый листок лжегосударственности станет спадать с номенклатурной собственности, что директора, министерские и другие чиновники продолжат пользоваться доходами по своему усмотрению, но государство уже не будет

платить по их долгам, и они как собственники станут нормально выплачивать рабочим заработную плату. Другими словами, должен был бы начаться переход от лжегосударственной формы собственности к подлинно частной, к чисто рыночному перераспределению собственности.

В жизни процесс пошел преимущественно по другому вектору. Целью номенклатуры и соединившихся с нею новых крупных собственников было законсервировать отношения «ничейной собственности», чтобы, не неся за нее ответственности, пользоваться доходами с нее как с частной. Эта незавершенность, неопределенность отношений собственности сказалась, как это будет показано ниже, решающим образом и на социальной структуре общества.

Другой источник формирования крупных капиталов, а, соответственно, и крупной буржуазии – льготные кредиты, скрытые экспортные субсидии и дотирование импорта. Эти способы обогащения «новых русских» возникли в 1988 г. и приняли небывалые масштабы, начиная с 1992 г. По мнению Андерса Ослунда, экономического советника правительства при Е. Т. Гайдаре, «в выигрыше оказались банкиры, имевшие большие связи в верхах» и сосредоточившие субсидируемые кредиты промышленным и аграрным предприятиям. А на разнице в ценах на внутреннем и мировом рынках (нефть, металл, сырье), благодаря экспортным квотам и лицензиям, сколотили огромные состояния, как выразился тот же превосходно информированный Ослунд, «люди с большими связями – должностные лица компаний-производителей, торговцы сырьем, коррумпированные чиновники». Также воздействовали на складывание феерически возникавших состояний и субсидии на импортные поставки в 1992 г. продовольствия. Импортёры платили всего лишь один процент действовавшего обменного курса при покупке валюты у правительства. Продукты продавались в России по обычным рыночным ценам, а субсидия пошла в карман импортёрам. И Ослунд считает, что именно такими путями «в прошедшие несколько лет в России появились по-настоящему богатые люди. В их числе банкиры, представители нефтегазовой промышленности, торговцы и ряд высших чиновников. Некоторые из этих людей сумели сделать более одного миллиарда долларов». Основная часть их вышла из рядов прежней советской номенклатуры. [Ослунд 1996]

Однако и в пределах предопределенного варианта развития были возможности увеличить долю ненорменклатурной приватизации. Такой авторитетный и либерально ориентированный автор как академик Н. Шмелев считает, что в этом отношении самой тяжкой ошибкой была конфискация всех сбережений населения и предприятий в первые меся-

цы 1992 г. в результате отпуска цен на свободу без всякой компенсации по вкладам в банках и сберкассах. На момент реформ у населения и предприятий на счетах имелось около 1 триллиона рублей. Все основные фонды страны оценивались тогда в сумме 2 триллионов рублей. Многие специалисты расценивали готовность владельцев этих денег вложить свои средства в акции или в прямой выкуп государственных предприятий в 300–400 млрд рублей. Иными словами, если бы не конфискация, «15–20 % всей государственной собственности могло бы быть в 1992–1993 гг. выкуплено, т. е. приватизировано нормальным путем, не задаром, а за деньги... Но когда нормальные накопления были одним ударом ликвидированы, остался только один путь приватизации крупной и средней государственной собственности – раздача ее задаром директорату и чиновничьим кланам». [Шмелев 1996, с.65–66]

Реальным приоритетом нового постсоветского режима была политика по концентрации ресурсов нации в руках незначительного меньшинства. Решающую роль здесь сыграли: скоростная приватизация, которая практически подарила правящей номенклатуре, в первую очередь, ближнему президентскому кругу, иностранному капиталу (зачастую скупавшему предприятия, чтобы прекратить конкурентное производство), «теневидам» и криминалитету громадную государственную собственность. Эта приватизация прошла два основных этапа – ваучерный и залоговых аукционов. И если проведение первого этапа можно объяснить неопытностью правительства, скоротечными событиями 1992–1993 гг., то залоговые аукционы – это в чистом виде осознанные акции по формированию внеконкурентного политикообразующего крупного бизнеса, носящего компрадорскую направленность. Сюда же следует отнести пирамиду ГКО «для своих» со 100-процентной доходностью в год; характерно, что длительное время иностранцы не были допущены на этот рынок. Добавим так же отсутствие контроля за вывозом капитала, передачу электронных и самых влиятельных бумажных СМИ в руки придворных олигархов, и картина социальных приоритетов ельцинского правления становится до прозрачности очевидной. Предполагалось, без всяких обоснований, что эти нувориши каким-то образом одномоментно превратятся в эффективных крупных собственников и образцовых менеджеров.

Только на первом этапе массовой приватизации под руководством А. Чубайса было продано 500 крупнейших предприятий стоимостью не менее 200 млрд долл. за 7,2 млрд долл. [Полеванов 1995, с.50]. И это было лишь начало. В ходе шести самых дорогих залоговых аукционов (1995–1997 гг.) «продажа акций нефтяных компаний... была чистым на-

дувательством – их стоимость на рынке была в 18–26 раз выше уже через полтора года после аукционов». «Залоговые аукционы были лишь очередным этапом в стратегии ельцинского режима – интересы страны были принесены в жертву интересам ближнего круга олигархов... Таким образом, олигархи и правительство Ельцина стали подельниками в грабеже». Так, рыночная стоимость «ЮКОСа» на 1 августа 1997 г. составила 6,2 млрд долл., а проданы были пакеты акций, исходя из стоимости компании в 353 млн долл. По «Лукойлу» соответственно – 15,8 млрд долл. и 700 млн долл. [Хлебников 2001, с.207–210]. «Норильский никель», который был куплен компанией «Интеррос» за сумму несколько меньшую 300 млн долларов, был тогда же застрахован в западных страховых компаниях на сумму 30 млрд долларов, то есть в 100 раз большую. [Новая газета, 29–31 октября 2001]

Россия оказалась чемпионом мира по скорости проведения приватизации, А. Б. Чубайс совместно с другими организаторами этого процесса и стоявший за ними президент Б. Н. Ельцин этим гордились и выдавали за великий успех. Но они обычно скромно умалчивали о символических суммах, полученных за проданные предприятия. В течение 1992–1999 гг. было приватизировано более 133,2 тыс. различных предприятий и объектов, за которые Россия получила 9 млрд 250 млн долл., или в среднем по 69,5 тыс. долл. за каждое из них. Среди приватизированных предприятий находились комбинаты-гиганты черной и цветной металлургии, крупнейшие предприятия машиностроения, нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности, морские и речные пароходства, часть собственности «Газпрома» и РАО «ЕЭС» и многое другое. Всего доходы России от приватизации 22 402 промышленных предприятий составили 347,2 млн долл., или по 15,5 тыс. за единицу; 8110 строительных организаций – 56,8 млн, или 7,0 тыс. долл. за каждую; 3184 предприятия транспорта и связи – 49,4 млн, или 15,5 тыс. долл. за каждое; 43 530 предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения – 453,6 млн, или по 10,4 тыс. долл. за точку. Стоимость одного приватизируемого предприятия промышленности, строительства, транспорта и связи, сферы обслуживания находилась порой на уровне не самой престижной модели, а порой даже подержанного иностранного автомобиля. [Устинов 2001]

То, что огромная государственная собственность России за короткий промежуток времени не просто сменила владельца, а была бездарно разбазарена и разграблена, подтверждается результатами приватизации, проходившей в эти же годы в других странах мира – бедных и богатых. Россия, приватизировавшая в течение 1990–1998 годов больше

всех других стран собственности, по доходам от ее реализации заняла среди них всего лишь 20 место. Подавляющее большинство развитых и развивающихся стран, в которых государственная собственность в экономике исторически никогда не занимала преобладающего положения, получило от ее реализации огромные доходы. Так, Бразилия в 1990–1998 годы от приватизации получила 66,7 млрд долл., Великобритания – 66 млрд, Италия – 63,5 млрд, Франция – 48,5 млрд, Япония – 46,7 млрд, Австралия – 48 млрд долл. Даже Венгрия, где государственная собственность была намного меньше российской, в эти годы получила от ее приватизации на 2,1 млрд долл., или в 1,6 раза больше, чем Россия. Из 9 млрд 250 млн долл., полученных от приватизации, в бюджеты различных уровней было перечислено 7 млрд 628 млн долл. (82,5 %), в том числе в федеральный – 5 млрд 545 млн (60 %). Не остались внакладе и государственные органы, осуществляющие приватизацию. За свою фактически посредническую деятельность они получили 577,6 млн долл., или более 10,4 % всей суммы перечисленной от приватизации в федеральный бюджет. [Устинов 2001]

О полнейшем провале и бездарности проведенной в России приватизации свидетельствуют не только полученные ничтожные суммы в целом, но и особенно – на душу населения. От приватизации на душу населения в России было получено всего 54,6 долл., в то время как в Австралии – 2560,3 долл., Португалии – 2108,6, Венгрии – 1252,8, а в Италии и Великобритании более чем по 1100 долл. Доходы от приватизации на душу населения в подавляющем большинстве стран в десятки раз превышают российские. [Устинов 2001]

Особенно показателен в этом отношении опыт бывших советских республик Балтии. Во всех этих республиках, как, впрочем, и у их западных соседей (например, Польши) процесс приватизации шел последовательно, без поспешности, переходя от одной стадии к другой. Так, в Литве на первом этапе рынку отдали все то, что непосредственно работало на массового потребителя, т. е. сферу торговли. Затем то, что работало на тех, кто работает на тех, кто непосредственно обслуживает потребителя и т. д. Стадийность диктовалась уже тем, что эффект рыночных зависимостей распространялся волнами, с определенным шагом между ними. В отличие от других постсоциалистических государств, включая Эстонию и Латвию, здесь не использовалась напрямую процедура банкротства, а основной акцент был сделан на реструктуризацию государственных предприятий до начала приватизации. Начальный этап приватизации давал возможность персоналу покупать относительно дорогие средние, а иногда и крупные по размеру предприятия за персо-

нальные (именные) приватизационные чеки – ваучеры. Поэтому в Литве почти 75 % работников промышленных предприятий являются их миноритарными акционерами. Это – социально ориентированная и наиболее солидаризирующая общество модель приватизации.

Пик этого этапа процесса разгосударствления пришелся на 1992 г., а его завершение – на конец 1994 г. И лишь с 1996 г. специально образованное Литовское приватизационное агентство приступило к открытой (на тендерах) продаже крупных предприятий за деньги. Но к этому времени в стране образовался широкий слой собственников, часть из которых стала, естественно, постепенно и цивилизованно концентрировать в своих руках значительный капитал. Остальные же во многих случаях продавали свои акции. Покупатели не располагали собственными необходимыми средствами и обращались за кредитами в национальные банки. Те, поскольку располагали недостаточными активами, обращались за кредитами в западные банки. Поэтому многие предприятия были по существу куплены на зарубежные деньги. Иностранцы также приняли участие в этом втором (денежном) этапе разгосударствления, но при праве на долю акций не свыше 49 %. К этому следует добавить, что в исключительных случаях в Литве, как и в других странах Балтии, случаи недобросовестной приватизации всегда пересматривались. И это не вызвало каких-либо эксцессов со стороны прежних владельцев, еще более стабилизировало общество и укрепило авторитет политической власти. [Симомян 2003, с.204–227; Симомян 2004, с.23–42]

Такой же подход к приватизации был реализован и в Польше. Начав эти преобразования задолго до наших реформаторов, она постепенно и успешно их осуществляла. Многие крупные предприятия еще и в начале XXI века находятся в собственности государства, и не только потому, что они и так достаточно рентабельны, но также и потому, что по соображениям геоэкономической безопасности не должны находиться в частных руках. [Колодко 2001, с.67–71]. Лишь в апреле 2008 г. польское правительство приступило к массовой приватизации наиболее значимых объектов государственной собственности.

Сторонники форсированной приватизации в России прибегли к аргументу о безысходности сложившейся ситуации и об угрозе советской реставрации. Подчеркивалось, что в этих условиях все средства хороши, лишь бы в кратчайшие сроки добиться произвольного раздела общей собственности и отказаться от максимально возможного количества функций государства в экономике. На самом же деле только в такой торопливой сумятице узкой группе лиц можно было безнаказанно присвоить национальные богатства огромной страны. Размышляя о фе-

номене ускоренной российской приватизации, видный польский экономист экс-вице-премьер правительства Г. Колодко подчеркивает, что «...основная цель тех, кто получает основную выгоду от ускоренной приватизации, заключается не в улучшении корпоративного управления, укреплении финансового баланса или повышении уровня жизни населения, а в приобретении ценных активов по заниженным ценам. Создается странная ситуация: убежденные сторонники свободного рынка агитируют за ускоренную распродажу государственного имущества, в том числе и приносящего прибыль, по ценам, гораздо ниже рыночных клиринговых цен». [Колодко 2000, с.199]

В 1993 г., когда в России началась чековая приватизация, по мнению академика В. М. Полтеровича, в стране не было ни предпринимателей, способных приобрести предприятия, ни менеджеров, умеющих руководить ими в условиях свободного рынка, ни рыночной инфраструктуры. К этому добавилась криминальная обстановка, продажность чиновников, отсутствие эффективного контроля за процессами приватизации. Многие предприятия оказались недооцененными в десятки и сотни раз, так что их будущие собственники могли рассчитывать на огромные прибыли.

«Была ли возможна менее затратная стратегия? – задает вопрос высококомпетентный автор. – Я склоняюсь к положительному ответу на этот вопрос. Приватизации должна была предшествовать коммерциализация. Начинать следовало с мелких предприятий после стабилизации цен. Приватизацию средних по размеру предприятий надо было отложить на 5–6 лет, как это сделала Польша, а гиганты сырьевого комплекса должны были оставаться в государственной собственности еще лет 20. Вложив средства и усилия, затраченные на приватизацию, на совершенствование управления государственными предприятиями, можно было избежать и спада в 40 % ВВП, и проблем нелегитимности частной собственности, которые терзают нас до сих пор». К этому выводу он добавляет: «...и эксперты, и, тем более, политики должны принимать во внимание предпочтения граждан, а не только свои собственные. Весьма правдоподобно, что подавляющее большинство россиян предпочло бы уменьшить общественные потери от приватизации ценой некоторого увеличения "риска возврата [прежней советской системы – О. Ш.]". На мой взгляд, этот риск в начале 1992 г. был незначительным». [Полтерович 2005, с.10–11]

К суждениям только что цитированного автора я бы добавил следующее. Чтобы адекватно реагировать на политику правящих групп, россиянам и нужно было стать гражданами, т. е. социально структуриро-

ванным гражданским сообществом, а не населением, позволяющим манипулировать собой. Но этого гражданского общества как не было, так и поныне нет в России.

Идейную базу под такую приватизацию, приведшую к коллапсу экономики подвели неолибералы, американские специалисты, которые были привлечены для работы в правительстве Гайдара и Черномырдина. В частности, они сыграли ключевую роль в деятельности правительства по приватизации. Так, приказом председателя Госкомимущества РФ А. Г. Чубайса от 31 июля 1992 года был создан состоящий из американских экономистов «Отдел технической помощи и экспертизы» во главе с Джонатаном Хэем. Этот отдел занимался накоплением и обработкой данных о хозяйственном комплексе России и консультировал российских реформаторов. [Сакс 1994]

Лауреат Нобелевской премии по экономике Джозеф Стиглиц во время своего визита в Москву в 2004 г., когда проявились уже все положительные и отрицательные стороны постсоветского развития страны, отметил, что принятая российским руководством за основу базовая экономическая модель, разработанная международными финансовыми институтами «несет в себе очень глубокие недостатки». По его мнению, «позиция МВФ вообще никогда не имела ничего общего с экономической наукой и настоящей рыночной экономикой, она в основном несла в себе идеологический заряд. Эта модель основана на убежденности в том, что рынок сам по себе решит все проблемы... но рынкам присуща масса серьезных проблем. И если мы говорим о необходимости успешного роста, стабильного общества, нужно обеспечить баланс между рынком и государством».

В частности, приватизация, по его словам, не может быть самоцелью. Он, как и многие другие авторитетные экономисты, опирается при этом на пример Китая, который выбрал свой путь, а не следовал советам МВФ и достиг при этом феноменальных темпов роста. Относительно России, считает Стиглиц, «сейчас приходится говорить о недостаточно законно проведенной приватизации, недостатке инвестиций, несправедливом распределении ресурсов. Проблема в том, что в России был принят совершенно неверный, искаженный взгляд на суть рыночной экономики. Конечно, кто-то получил от этого огромную выгоду». В противовес российским неолибералам этот выдающийся ученый, бесспорный сторонник рыночной экономики, предлагает «восстановить веру в государство». Одной из задач государства он считает принятие «философии», заключающейся в том, что «естественные ресурсы принадлежат народу.» [Стиглиц 2004]

Его рекомендации состоят не в деприватизации. Он предлагает не вмешиваться в вопросы права на собственность. В одной из своих статей, опубликованных в конце 2003 г., он предлагает, что в России «можно было бы ввести "чрезмерный налог на прибыль с капитала". Скажем, налог в размере 90 % может быть установлен на "чрезмерную" прибыль, заработанную в результате приобретения государственной собственности. Это значит – на доходы, которые превышают 10 % от суммы выручки от первоначальных инвестиций собственного капитала.» [Стиглиц 2003]

С учетом мнения других аналитиков необходимо принять во внимание различие между формальной законностью приватизации и ее общественной признанностью. Законность обеспечивалась соответствующими законодательными актами и указами президента. Признанность зависит от существующих традиций и сложившихся в обществе ценностей и норм. Тем не менее, данные наиболее авторитетного в России Центра общественного мнения, возглавлявшегося покойным Ю. А. Левадой, показывают, что большинство русских не признает законности проведенной приватизации. Согласно данным опросов, 37 % респондентов в 2003 г., 43 % – в 2005 г., 37 % – в 2007 г. поддерживали идею ренационализации приватизированных крупных компаний. Соответственно 31 %, 32 % и 37 % согласились, что ренационализацию нужно провести в тех случаях, когда доказано, что компании были приватизированы незаконно [Общественное мнение 2007, с.141]. Эта проблема низкой легитимности возникших в результате приватизации структур собственности, включая устойчиво негативное отношение к крупной собственности, в последние годы все чаще обсуждается в литературе (см., в частности: [Капелюшников 2008, с.85–105; Петраков 2008, с.64–67]). Авторы признают невозможность процесса массовой деприватизации, хотя многие из них отмечают, что приватизация, проведенная по принятой в России схеме, стала тормозом экономического развития, что она не решила важнейшей задачи создания эффективного частного собственника как доминирующей фигуры экономики страны (в отличие от других стран ЦВЕ).

Глава Счетной палаты РФ С. Степашин, выступая в феврале 2006 г. на заседании Президиума Российской академии наук, подробно рассмотрел вопрос о характере и последствиях прошедшей в стране приватизации. Он отметил, что масштабы российской экономики резко занижены из-за недооценки стоимости активов в процессе приватизации. По оценке экспертов, в сумме такое занижение может составлять от 40 до 400 триллионов долларов. Кроме того, огромен объем нелегитимных активов,

который образуется незарегистрированной (неоформленной) собственностью. Три четверти предприятий были проданы вообще при отсутствии какого-либо внешнего финансового контроля. А впоследствии приватизаторы старались не допустить представителей Счетной палаты к анализу условий приватизационных сделок, к оценке стартовой цены. В докладе приведены примеры просто чудовищной распродажи крупных предприятий за цену в 10–30 тыс. долларов («Авиационный комплекс им. С. В. Ильюшина»; «Московский вертолетный завод им. М. Л. Миля»), хотя на момент приватизации на этих заводах имелись в наличии изготовленные самолеты и вертолеты на десятки млн долларов.

Выводы Счетной палаты подтверждают материалы, обобщенные в докладе Всемирного банка «Приватизация: тенденции и недавние события». Эксперты МБ поставили Россию на 24-е место среди 120 государств по отношению доходов от приватизации. Доходы России от приватизации за 13 лет составили лишь 0,2 % от объема ВВП за этот же период. От приватизации 145 тыс. предприятий бюджет пополнился только 9,7 млрд долларов. Столько в настоящее время оставляют наши туристы за год за границей. С учетом этих обобщенных данных Счетная палата признала оправданными меры по возврату в бюджет сверхприбыли, которую новые собственники получили вследствие крайне низкой оценки активов или искусственно созданных преференций, путем обложения специальным четко фиксированным налогом. [Степаншин 2006]

Эта идея подкрепляется и позитивным опытом такой образцовой в смысле защиты прав собственности страны как Великобритания. Там парламент в июле 1997 г. утвердил новый налог, который должны были выплачивать компании, получившие крупную выгоду от приватизации государственного имущества в 1980 г. Размер единовременной выплаты составил 23 % от разницы между стоимостью приватизированной собственности в 1997 г. и его продажной ценой в 1980 г. Доходы в британский бюджет составили тогда 5,2 млрд фунтов. По существу это налог на незаработанные сверхдоходы.

Ввести такой компенсационный налог в России было предложено партией «ЯБЛОКО» еще в 2003 г., т. е. до сходных предложений Счетной палаты. Очевидно, что подобный налог не только и не столько фискальная мера, а, прежде всего, инструмент решения двух проблем: а) сокращения аномальных масштабов социального неравенства; б) возрождения духа национальной солидарности, снятия социально-психологического напряжения, моральной и материальной компенса-

ции за варварскую приватизацию, наконец, легитимации капиталов. [Явлинский 2004; Митрохин 2005]

Сопоставление нравственно-психологической ситуации в России и в странах, «неспешно» и социально ориентированно проводивших приватизацию, явно и определенно не в пользу нашей страны. Вывод ясен. Так же как ясен и ответ на вопрос: в чьих социальных интересах была устроена вся эта гонка по дележу национальных богатств.

Все большее сосредоточение власти и собственности в одних руках препятствовало формированию цивилизованной рыночной экономики и вело к коррупции, экономической стагнации и обнищанию населения. Надо заметить, что радикальные либералы, контролировавшие в 1990-е годы и реальное управление и СМИ, так же как и прагматики – представители крупных финансово-промышленных групп, не скрывали во многих случаях ни той системы ценностей, которую они реально защищали, ни своих собственных интересов, ни явного равнодушия к интересам простых людей. Менее двух десятков крупнейших компаний и банков контролировали к концу 1990-х годов примерно 70 % экономики России [Известия 1998]. По данным председателя объединения предпринимателей «Деловая Россия» Б.Титова, успехи в развитии национальной экономики в 2000-е годы – это прежде всего успехи крупных государственных и частных компаний, у которых нет конкурентов на внутреннем рынке, как, впрочем, и нет самой конкуренции. В 2000 г. 80 % ВВП у нас производили 1200 компаний, а в 2007 г. – всего 500 компаний. [Титов 2007, с.13] Как справедливо заметил известный экономист и экс-министр правительства Е. Т. Гайдара С. Ю. Глазьев: «...если в нормально организованной экономике путь к богатству лежит через добросовестный труд, добросовестное предпринимательство, через инвестиции, новые технологии, то у нас путь к богатству лежит через присвоение чужого». Цитирую по: [Лукьянова 2007, с.14]

5.4. Неоэтакратизм как социально-экономическая система современной России

Природа сложившейся в постсоветской России социально-экономической системы – этакратизм в новой фазе его развития. Капитализм – царство частной собственности. Что касается неоэтакратизма, то в нем господствует принципиально другой тип собственности. Ее называют «приватизированной», что по смыслу слова является синонимом «част-

ной», однако она представляет собой вполне оригинальное явление и по ряду существенных признаков совершенно ей противоположна. Частная собственность носит производительный, созидательный характер. Частным здесь является не только присвоение собственности, но и ее производство. При этом нормой является преобладание производства над присвоением. В современной России принцип «частности» действует в основном в сфере присвоения, которое отнюдь не лимитировано производством. Через присвоение приватизаторы, как правило, овладели ресурсами, в создании которых они не принимали никакого или почти никакого участия: имущество, накопленное трудом многих поколений, природные ресурсы, бюджетные средства. Ничего удивительного в том, что нашим олигархам было практически невозможно защитить свою собственность от государственного деспотизма, поскольку, в принципе, эта собственность была ничьей, как в советское время.

Капиталистическая частная собственность универсальна. Она является достоянием всех – будь то хотя бы собственность на свою рабочую силу, на свои интеллектуальные способности, на свое жилище и т. д. «Приватизированная» собственность – достояние немногих. Как и ее предшественница, корпоративная собственность советской номенклатуры, она представляет собой сословную привилегию правящего слоя. Современный капитализм и новый российский строй не просто далеки друг от друга: они антиподы.

Деградация малого и среднего бизнеса, постоянное игнорирование прав профессионалов на интеллектуальную собственность, незащищенность труда – главную собственность рабочих – не случайные факты. Они являются не ошибками государственной политики, а органичной чертой экономической системы, либеральной по форме и стейтистской по содержанию, с ограниченной независимостью частных бизнесменов (все эти вопросы подробно обсуждаются ниже, в Главах 9 и 10).

Устойчивость неозакаратических отношений отражена в функционировании институтов собственности, где отношения «власть-собственность», весьма характерные для данного типа общества, проявились в новой оболочке. Еще в ранние времена президентства Б. Н. Ельцина приватизация собственности и финансов причудливо сочеталась с укреплением номенклатурного характера аппарата государственной власти. Не в силах в течение 1990-х годов легально конкурировать с частным бизнесом по уровню заработной платы, государство воссоздало систему привилегий для высшего и среднего управленческого звена. Так, владения Управления делами президента значительно превысили собственность Управления делами ЦК КПСС, а степень контроля за ис-

пользованием дач, автомашин, учреждений медицины, охраны и т. п. значительно снизилась. [Вишневский 2006; Сакс 1994]

В годы правления Путина окончательно сформировались новые доминирующие модели поведения, характерные для нового этапа в развитии так называемых отношений «власть-собственность» и «приватизированной собственности». Одним из таких явлений можно назвать возникновение компаний с преимущественно государственными активами и миноритарными акционерами. Это так называемое «частно-государственное» партнерство. Привлечение частного капитала (часто символическое) используется этими корпорациями для управления огромными активами стоимостью в десятки и сотни миллиардов долларов без какого-либо контроля со стороны формального владельца – российского народа, чьи интересы должна представлять Дума или правительство. Абсолютный контроль над подавляющей частью национального богатства (другими словами, его присвоение) сосредоточен в руках государственных чиновников и их исполнительных директоров – менеджеров этих корпораций. [Илларионов 2006, с.16–17]

Правящий слой бюрократии намеренно укрепляет свои позиции как собственника в стратегических отраслях экономики. Этот процесс начался в 2003–2005 гг. с применения судебных процедур, согласованных действий налоговых органов и прокуратуры (пример – ЮКОСа) и путем покупки ранее приватизированных активов (примеры – «Сибнефть», ОАО «АвтоВАЗ»). Тогда же, в 2005 г. Президент выступил с инициативой о формировании закрытого перечня отраслей или объектов, которые должны находиться под «преимущественным контролем отечественного, в том числе государственного, капитала». [Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. М., 2005. с.22–23] По оценке известного экономиста, ректора Академии народного хозяйства В. А. Мау: «...трудно трактовать случай ЮКОСа как менее затратный для государства. "Дешевая" покупка "Юганскнефтегаза" породила намного более негативную реакцию среди инвесторов и граждан, чем "дорогая" покупка "Сибнефти". Если учесть потери в репутации, то издержки данной "дешевой" покупки могут оказаться весьма значительными». [Мау 2006, с.17]

Особенно активно работа по созданию огромных государственных корпораций развернулась в 2007 г. В мае 2007 г. был принят закон о создании Банка развития с капиталом в 250 млрд руб. В функции банка вменено управление внешним и внутренним валютным долгом и пенсионными накоплениями, поддержка приоритетных отраслей экономики, инвестиционная деятельность. (ФЗ № 82 «О Банке развития» от 17 мая 2007 г.).

19 июля 2007 года был принят Федеральный закон № 139 «О Российской корпорации нанотехнологий» для реализации проектов создания перспективных нанотехнологий и наноиндустрии с первоначальным капиталом в 130 млрд руб. В том же месяце, 21 июля, был принят Федеральный закон № 185 «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», чьей задачей является стимулирование реформирования жилищно-коммунального хозяйства, расселения ветхого жилого фонда. Первоначальный капитал, выделенный государством этой корпорации, – 240 млрд руб. В том же году было запроектировано создание таких гигантских госкорпораций как «Росатом», «Ростехнологии» (задача – обеспечение разработок, производства и экспорта высокотехнологичной продукции), «Автодор», «Росрыбфлот» и других.

Устроение этих госкорпораций не нашло еще глубокого анализа и исследования в отечественной литературе. Сторонники ранее доминировавшего в политике неолиберального направления отнеслись к процессам огосударствления столь значимых блоков национальной собственности весьма критически. Так, профессор Е. Г. Ясин, считает, что чем больше подобных явлений, тем меньше у страны шансов стать развитой. Его, не без основания, беспокоит, что в стране сложилась кланово-копоративная структура, в которой высшие слои бизнеса и бюрократии переплетены. Эта структура закостенела и чувствует себя гарантированной от потрясений на ближайшие 15 лет [Новая газета, 2–5 августа 2007 года]. Оппоненты (М. Г. Делягин, С. Ю. Глазьев и другие) считают, что только усилия государства и массивное государственное вмешательство помогут России достигнуть наибольших экономических успехов. Их аргументы основаны на опыте «нового курса» Ф. Рузвельта, стран ЮВА, особенно Китая. Опросы населения, проведенные «Левада-центром», показывают доминирование в общественном мнении второй точки зрения. [Общественное мнение 2007, с.19, 31]

Выводы одного из аналитиков, осуществившего серьезные межстрановые сопоставления, показали, что «...в настоящее время основные рецепты экономического роста представляют собой столь сложные комбинации вмешательства и невмешательства государства, что его корреляции с каждой отдельной формой регулирования стали почти незначимыми». [Цирель 2007, с.109]

Другой аналитик убедительно доказал, что в современной России только государство в состоянии осуществить крутой поворот в сторону технологической модернизации отечественной экономики, поскольку оно продолжает выступать в роли «верховного» капиталиста и может позволить себе сконцентрировать крупные капиталы в руках немногих

корпораций. Автор напоминает, что сложившийся в России за период праволиберальных реформ капитализм, основу которого составляют связанные с государством крупные сырьевые монополии, пока демонстрирует себя только с худшей стороны, особенно если анализировать его влияние на процессы технологического обновления национальных производительных сил страны. [Карачаровский 2006, с.115–130].

По мнению известного французского экономиста, специалиста по российской экономике профессора Жака Сапира, на конец 2007г. «в отличие от прежних времен в стране сложился определенный консенсус между, скажем так, "интервенционистами", то есть сторонниками государственного вмешательства в экономику, и теми, кого можно назвать "либералами".

Чувствуется, мысль о том, что государство должно играть весомую роль в этих вопросах, достаточно глубоко пустила корни в России». [Российская газета. 17 ноября 2007 года]

Генеральный директор одной из новых госкорпораций («Ростехнологии») С.Ремезов следующим образом аргументировал целесообразность их деятельности: «Создание госкорпораций и госхолдингов – это не панацея даже в обороно-промышленном комплексе. В экономике страны есть такие сектора, где реальна быстрая окупаемость вложенных средств и получение немалых прибылей. Туда охотно идет частный бизнес, и госкорпорации там не нужны. Однако существует ряд отраслей: авиация, судостроение, машиностроение, где процесс окупаемости вложенных средств и тем более получение дивидендов растягивается на многие годы. Вот здесь и необходимы госкорпорации и крупные холдинги. Иного пути у нас просто нет. Без концентрации всех ресурсов эти отрасли не выживут. Прежде всего предприятия ОПК должны прочно встать на ноги и конкурировать не между собой, а с ведущими мировыми производителями, чтобы закрепиться на мировом рынке со своей продукцией не только военного, но и гражданского назначения». [Известия, 28 декабря 2007 года]

Но есть в жизнедеятельности российских госкорпораций аспекты, которые тревожат в равной степени и либералов, и государственников. Бюджетные деньги, которые попадают в госкорпорации, становятся частью их уставного капитала и переходят в частную собственность. На этом по существу государственный контроль заканчивается. Очевидно, что мы имеем дело со структурами, уже не принадлежащими государству. Бюджетные средства, которые попадают в госкорпорацию, фактически «растворяются» в ней. Это позволяет руководству корпорации самому выбирать, на что и сколько тратить денег, отчитываясь перед

властью только по самым крупным проектам. То есть менеджмент практически свободно распоряжается ресурсами госкорпорации, как если бы они были частными.

Реально госкорпорации – это частная собственность. Согласно определению из Общероссийского классификатора форм собственности, «частной собственностью является имущество, принадлежащее на праве собственности гражданам или юридическим лицам». При этом получение прибыли не является основной целью деятельности госкорпораций. Их задача – стимулирование развития соответствующего сектора экономики. Согласно законодательству, они носят некоммерческий характер. Госкорпорации никоим образом не замещают частный бизнес.

Добавим к этому, что по Федеральному закону №7-ФЗ от 12.01.1996 «О некоммерческих организациях»: «Государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Государственная корпорация создается на основании федерального закона.

Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации.

Государственная корпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам государственной корпорации, **если законом, предусматривающим создание государственной корпорации, не предусмотрено иное** (подчеркнуто мною – О. Ш.). [http://www.consultant.ru/popular/nekomerz/71_2.htm]

Вполне оправданно называть современное российское государство корпоративным. Не случайно, что известный американец, заместитель директора Института США и Канады В. Кременюк на вопрос журналиста: «А на кого Путин больше похож – на Рузвельта или на Махатму Ганди?» ответил так: «...Он – лидер корпоративистского типа, который в своей политике, в своем политическом и социально-экономическом строительстве не отрицает элементы свободного рынка и демократии, хотя и не любит их. Но создает корпоративную систему, где доминируют политические и экономические корпорации, объединенные мощными интересами типа силовиков, либеральных экономистов, олигархов, губернаторов... Ни на Рузвельта, ни на Ганди это не похоже. Это другой тип. Это больше аргентинский лидер Перрон». [Новая газета, 28 июня – 1 июля 2007 года]

С особой прозрачностью сохраненность этакратических отношений сказалась на функционировании института собственности, где в новой

оболочке проявили себя ключевые для данного типа общества отношения «власть-собственность». Ни для кого не секрет, что идет процесс прямого сращивания власти и собственности. Третий президент Д. А. Медведев являлся председателем совета директоров «Газпрома», одним из директоров которого состоит и бывший премьер-министром В. А. Зубков. Руководителем другой крупнейшей национальной корпорации «Роснефть» в течение длительного периода являлся заместитель руководителя администрации президента России И. И. Сечин и т. д.

Природа формирующейся социетальной системы проявилась и в политике по отношению к профессионалам – потенциальному ядру нового среднего класса. Во время путинского периода и экономического роста ресурсы государства и общества увеличились. С 2000 года стала проявляться устойчивая тенденция в государственной политике, основанной на советской традиции взаимодействия между элитой и слабыми социальными группами в ущерб интересам среднего слоя. Дополнительные ресурсы были частично использованы для стабилизации и улучшения положения низших групп.

Подтверждением неэффективности социально-экономической системы позднего этакратизма, закрепившегося в России, являются основные экономические показатели. Попробуем сопоставить итоги 2005 г. с последним уже не самым благополучным предреформенным – 1990 г. В этом случае картина выглядит следующим образом. Объем ВВП (здесь и далее – по паритету покупательной способности) в 2005 г. составил по отношению к 1990 г. – 88,6 %. Данные по промышленному производству выглядят еще менее впечатляюще: 73,2 % к уровню 1990г. По инвестициям ситуация особенно удручающа. Хотя в 1999–2005 гг. инвестиции росли сравнительно высокими темпами, в итоге страна получила инвестиций всего лишь в объеме 36,6 % по отношению к 1990 г. Реальные доходы населения именно в 2005 г. приблизились к уровню 1990 г. [Деягин 2005, с.49; пересчет за 2005 г. автора по данным Росстата]. По 2006 г. мы можем сопоставить объем ВВП по отношению к более успешному, чем 1990 г. – 1989 г. Общий объем ВВП достиг 93 % от уровня 1989 г. В 2007 г. экономический прирост составил еще 8,1 %, что дало, наконец, возможность достигнуть уровня 1989 г. [Transition Report 2007; Известия, 15 февраля 2008 года]

Для сравнения приведем всего лишь один показатель. В 2006 г. все посткоммунистические страны Восточной и Центральной Европы превзошли ВВП предреформенного 1989 г. (Польша – на 58 %, Словения – на 41 %, Словакия – на 37 %, Венгрия – на 34 %, Чехия – на 30 % и т. д.); в среднем по этой группе стран прирост ВВП за 2007 г. составил 5,8 %

[Transition Report 2007]. Еще более обескураживающи сопоставления с Китаем, где ВВП с 1978 г. по 2006 г. увеличился более, чем в 9 раз; темпы экономического роста на протяжении последних 20 лет составляли 9,4 % в год, а доходы на душу населения выросли почти в 6 раз. [Иноземцев 2007(1), с.187]

Все эти показатели, особенно реальные доходы населения, оценивались в канун реформ их сторонниками как совершенно недостаточные, которые должны быть в ближайшее же время существенно повышены. И в этом виделся смысл реформ. Что же касается приватизации государственной собственности, открытия отечественной экономики по отношению к внешнему миру, введения рыночных свобод во внутренних и внешних отношениях и т. д., то все эти меры по либерализации экономики предполагались лишь как средство, а не цель развития России. После 15 лет трансформаций можно уверенно сказать, что Россия не совершила переход к либеральной капиталистической экономике.

При этом трансформационный период 1990-х годов привел нашу экономику не только к резкому уменьшению ее масштабов, но и к сильнейшим структурным деформациям. Спад производства в 1990-х гг. превысил аналогичные показатели Великой Отечественной войны. В стране оказалась подорванной база высоких технологий и фундаментальной науки, прошла волна деиндустриализации, причем в ключевых отраслях промышленности спад превысил 70 %. К концу 1990-х по объему внешнего долга страна вышла на первое место в мире (более \$1 тыс. на душу населения) при федеральном бюджете, уступавшем в долларовом исчислении бюджету Греции или Финляндии, и при уровне федеральных расходов на образование, сопоставимом с бюджетом одного крупного американского университета. [Смолин 2007, с.55]

Оживление нашей экономики, начиная с 1999 г., обеспечивалось преимущественно экспортом энергоносителей и ростом торговли, а не наращиванием производства продукции с высокой добавленной стоимостью. По мнению многих аналитиков, технологические сдвиги в российской экономике приобрели явно регрессивный характер и выразились в деградации ее научно-производственного потенциала. Если в конце 1980-х гг. доля промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений, составляла около 2/3, то в 2002 г. она упала до 9,8 % (типичный для развитых стран показатель – 70 %). Интенсивность инновационной деятельности в обрабатывающей промышленности снизилась до 1 %, а уровень инновационности продукции составил примерно 10 %. Доля России в мировом наукоемком экспорте продукции гражданского назначения ныне составляет 0,5 %, тогда как доля

США – 36, Японии – 30, Германии – 16 и Китая – 6 %. [Группа восьми в цифрах 2006, с.88, 92; Глазьев 2007, с.31; Нарышкин 2007, с.53–54].

В итоге по общему (сводному) индексу мировой конкурентоспособности Россия в 2002 г. находилась на 41-м месте (этот индекс отражает затраты страны на достижение включая открытость экономики, роль правительства, развитие финансовых рынков, качество инфраструктуры, технологии, управления бизнесом, юридических и политических институтов и т. д.) По качествам деловой среды Россия находилась на 46-м месте (этот индекс отражает возможности и препятствия для руководства бизнесом и строится на комбинации таких показателей как рыночный потенциал, налоговая политика, политика рынка труда, политическая обстановка и т. д.).

По инновационному индексу Россия находилась на 27-м месте (это показатель изобретательности людей, способности стимулировать рынок и взаимодействие делового и научного секторов). По индексу развития информационно-коммуникационных технологий (показатель использования средств коммуникации, включая пользование телефонными линиями, сетью Интернет, персональными компьютерами и мобильными телефонами на душу населения) России вообще нет в списке из 44-х стран. По числу патентов в действии в расчете на 100 тыс. жителей России опять-таки нет в приведенном списке из 20 первых стран. По общим расходам на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в % от ВВП Россия занимала скромное 21-е место (данные за 2002 г. взяты из «Pocket World in Figures», ежегодно подготавливаемым «The Economist in Association with Profile Books LTD»). Русский перевод: [Мир в цифрах 2005, с.46–49]). К сожалению, в отечественных статистических справочниках эти данные не приводятся. В 2006 г. по показателю уровня конкурентоспособности Россия опустилась на 62-е место среди 125 государств мира. [Рукавишников 2007, с.36]

Экономическая политика руководства страны в 2000-е гг. и подходы к формированию федерального бюджета на 2008–2010 гг. демонстрируют стремление сосредоточить всю нефтегазовую ренту в специальном Нефтегазовом фонде и направлять в Стабилизационный фонд (с 1 января 2008 г. разделен на два фонда – Резервный фонд и Фонд будущих поколений) все сверхдоходы нефтегазового происхождения. Между тем, в течение 15 лет в России практически не осуществлялось строительства и модернизации автомобильных и железных дорог, генерирующих энергетических мощностей, сетевого и аэропортового хозяйства и т. д. Так, износ основных фондов на железнодорожном транспорте в 2001–2005 гг. увеличился с 54,1 до 63,9 %. С 1992 г. количество аэродромов

сократилось более чем в 3 раза, а износ взлетно-посадочных полос достиг 80 %. Таким образом инфраструктура российской экономики в условиях гигантски возросших доходов от эксплуатации природных ресурсов продолжала во многом разрушаться. Такой экономической политики не встретишь в мировой практике. [Лавровский 2007, с.153, 154]

Приведу следующую обширную цитату из статьи известного независимого аналитика профессора А. Кивы: «Не случайно среди экономистов появился термин "неразвитие". Притом, что причины его не совсем ясны. Например, директор Института экономики РАН профессор Р. Гринберг считает, что за этим стоит договоренность между развитыми странами и генералами нашего ТЭК. Научный руководитель того же института академик Л. Абалкин полагает, что министры экономического блока правительства, в частности министр финансов А. Кудрин, следуют предписаниям Вашингтонского консенсуса (разработанного Мировым банком и МВФ), в пух и прах раскритикованным нобелевским лауреатом по экономике американцем Дж. Стиглицем. Директор Института океанологии РАН академик Р. Нигматулин основную причину видит в элементарном непонимании властями законов развития экономики.

Однако есть и более спорные точки зрения – вплоть до экзотических. Согласно одной из них, чиновники высокого ранга имеют свой интерес в сырьевом секторе экономики и потому вполне открыто лоббируют его развитие в ущерб реальному сектору. Некоторые аналитики считают, что на "бешеных деньгах" от продажи сырья, которые питают коррупцию и криминал и разными способами перераспределяются среди довольно широкого круга связанных с "новым классом" людей, только и держится наша политическая стабильность. Другие аналитики делают предположение, что тут не обходится без саботажа чиновников со счетами в западных банках на крупные суммы неизвестного происхождения, которые боятся как-либо противостоять силам на Западе, в глобальной экономике отведшим России место производителя сырья. Хотя они хорошо помнят, как легко был преодолен принцип банковской тайны, когда в мировых СМИ в 1999 году появились сведения о коррупции в высших эшелонах российской власти. Слышал я и такое мнение, что поскольку Путин пришел со своей командой, определявшей экономический курс страны, с нею давно сработался, ей доверяет, то перевод хозяйства на другие рельсы означал бы смену не только этого курса, но и команды, чего он делать не желает. Что ж, как говорится, сколько людей – столько и мнений». [Кива 2007, с.6–7]

Либерализованная экономика постсоветской России на данном этапе своего развития приобрела неадекватную, архаическую социальную

и политическую «оболочку». Столь неблагоприятный вариант трансформационных процессов явился следствием сложного переплетения исторических факторов, внутренней социально-политической ситуации и неблагоприятных внешних воздействий.

Для того, чтобы добиться такого «успеха», правящие круги переломили демократическую активность масс, удержали Россию от демократической революции, наподобие тех, что прошли в Венгрии, Польше, Чехии, странах, вставших на путь подлинно капиталистического и демократического развития. Как откровенно и точно высказался Б. Н. Ельцин: «В сентябре-октябре (1991 г.) мы прошли буквально по краю, но смогли уберечь Россию от революции». [Российская газета, 20 августа 1992 года]

Вернемся в этом контексте к событиям 1991–1993 гг. По форме они выглядели как захват власти буржуазией (или протобуржуазией). Лидерами выступали группы неолибералов во главе с Е. Гайдаром, А. Чубайсом, П. Авенном, К. Кагаловским и другими молодыми неопитами, зачислявшими себя в стан демократов. Но почему-то и вчерашние диссиденты, и демократы-шестидесятники оказались на обочине событий в отличие от вчерашних вполне благонамеренных представителей младшего поколения кандидатов в номенклатуру. Отечественные неолибералы своими героями и моделями политического поведения видели М. Тетчер и чилийского диктатора генерала А. Пиночета. Так что демократами они именовали себя безо всяких на то оснований. Воспользовавшись неопределенностью в расстановке сил в ходе противостояния президента и парламента в августе – октябре 1993 года, неолибералы вооруженной рукой разгромили (разогнали) Московский, Петербургский и районные советы этих городов, средоточие неорганизованных и неопытных демократов. Однако процесс пошел даже не в сторону прихода к власти термидорианской буржуазии. Проблема была в доминирующей линии развития. Неолибералы и «назначенные олигархи» были использованы властными структурами, контролируемые вчерашней советской номенклатурой, для укрепления позиции этой восставшей из руин советской системы властвующей элиты. Одни из них даже пополнили номенклатурные ряды, другие послужили «кошельками» для подлинных хозяев страны на переходный период, т. е. до прихода к руководству России В. Путина и выходцев из силовых структур.

Не случайно, что контрольные позиции в процессе принятия решений и их осуществления на высших этажах власти в стране достаточно быстро заняли представители динамичной части советской номенклатуры, возглавленной Ельциным, Черномырдиным + Ко (Петров, Шу-

мейко, Скоков, Лобов и т. д.). Вчерашние секретари обкомов КПСС, офицеры КГБ оказались в ближнем окружении первого президента России. Через несколько месяцев они заняли позиции вице-премьеров и министров, руководителей администрации президента. Символичным стал приход в качестве утвержденного парламентом и полностью поддержанного президентом премьер-министра страны В. С. Черномырдина. Это был крупный советский чиновник, в прошлом член ЦК КПСС, министр нефтяной и газовой промышленности СССР, однозначно показавший себя сторонником приватизации государственной собственности в пользу номенклатуры.

Таким образом, после разгрома парламента осенью 1993 г., после принятия новой конституции стал оформляться социально-экономический и политический порядок – неозакратизм.

5.5. Основные этапы становления неозакратизма

Неозакратизм прошел три основных этапа своего становления. Первый этап начался еще в поздние времена существования СССР, когда начался процесс захвата номенклатурой контрольных позиций в приватизирующейся экономике. Как известно, если оставить в стороне предисторию этого процесса, сам он активно развернулся в 1987 г. с момента организации ЦК КПСС так называемого комсомольского движения в рыночную экономику. Были созданы разнообразные коммерческие центры, непосредственно возглавленные молодыми партийными и комсомольскими работниками, но контролируемые высшими партийными и правительственными чиновниками. Первые выступали в качестве доверенных (уполномоченных) лиц. Процесс завершился созданием как концернов типа «Газпром», так и коммерческих банков, бирж, торговых домов. Собственность не была окончательно оформлена как частная, контролировавшие ее лица были свободны от ответственности за нее, но неограниченно ею распоряжались, включая присвоение доходов и бесконтрольную продажу имущества. В этот первый период этакратия с дочерним отрядом комсомольского бизнеса открыто превратилась в крупных собственников. Привилегированное меньшинство стало открыто богатым, господствующим и правящим слоем, кровно заинтересованным в стабильности и мирном закреплении номенклатурно-бюрократического контроля над государством и обществом. Приватизация собственности и финансов органично сочеталась с укреплением номенклатурного характера аппарата государственной власти.

Российская бюрократия, как показали все обследования, сохраняла определяющие позиции в государственной власти. Так называемые свободно-рыночные силы были зависимы от государственной бюрократии, но их роль и влияние постепенно нарастали.

Временной точкой, определившей завершение этого периода противоборства и одновременно взаимодействия этих subsystemов протовластных групп в системе слабеющей государственности, были выборы президента в 1996 г. Наступил этап, когда так называемые «олигархи» захватили определяющие позиции в государственном управлении; как тогда выражались, олигархи «приватизировали государство». Этот период продлился примерно до 2000–2001 гг.

На словах пришедшие к власти лица и организации заявляли, что они выражают свободно-рыночное направление развития страны, что они носители демократических и либеральных начал в развитии общества, что они создают условия складывания гражданского общества и его организаций. Однако государственная бюрократия и подведомственные ей структуры сохранили свои властные и управленческие функции, но оказались в теснейшей взаимосвязи и зависимости от узкой группы олигархов (шестибанкирщина и т. д.). В этот период под видом власти бизнеса страной управляла кучка беспринципных «прихватизаторов», тесно переплетенная с высшим политическим руководством, совместно игнорировавших интересы среднего и малого предпринимательства, поделивших между собой природные ресурсы страны, особенно энергоресурсы, вывозивших за рубеж свои многомиллиардные доходы и спокойно наблюдавших за деградацией науки, культуры, высоких технологий и за вымиранием, в прямом смысле слова, своих соотечественников. Отношения «власть-собственность» оставались примерно прежними, с той разницей, что в связке «олигарх-чиновник», установилось более тесное взаимодействие. Российский бизнес в широком смысле так и не стал полноценным политическим актором, так и не стал подлинно частно-капиталистическим. Контракт-отношения между бизнесом и чиновничеством вели к деструкции бизнеса и продолжению упадка экономики страны.

Третий этап пришелся на 2000-е годы и связан с именем президента В. В. Путина. Это этап придания неозакратизму и в сфере экономики, и в сфере политики адекватных его имманентной сущности институциональных и ценностно-мотивационных форм. В течение весьма короткого периода времени жестко и четко основными акторами и на экономической, и на политической сценах стали представители силовых ведомств, бюрократия и объединяющая их «вертикаль власти». Как писал

блистательный молодой экономист А. А. Яковлев, «модель неформальной приватизации власти в интересах бизнеса, характерная для 1990-х годов, постепенно сменяется моделью неформального же захвата бизнеса и подчинения его интересам ведомств.» [Яковлев 2006, с.132] В подтверждение этой мысли автор приводит следующие аргументы. Оставаясь неподконтрольным не только обществу, но и высшей политической власти, государственный аппарат стал играть все более важную роль в экономической жизни. Данные опросов руководителей российских предприятий показали, что вопреки широко распространенному мнению, арбитражные суды достаточно эффективны при разрешении споров между предприятиями, но, напротив, вероятность выиграть иск и добиться исполнения судебного решения в случае конфликта с государственными органами мало вероятна. «Это означает, что угроза нарушения прав собственности в России сегодня исходит скорее не от инсайдеров, а от государственного аппарата, преследующего свои бюрократические или политические цели». [там же, с.132]

В итоге существенно изменились отношения чиновничества и бизнеса. В 1990-е годы бизнесмены покупали чиновников. Тем самым они обеспечивали себе конкурентное преимущество – доступ к ресурсам, возможность снизить издержки. Именно бизнесмен был главным бенефициаром сделки. В 2000-е годы в характере коррупционной сделки произошли качественные иерархические изменения. На каждом этаже коррупционной пирамиды чиновник стал могущественнее бизнесмена. Он более не проситель, он хозяин. Чиновничье сословие предъявило и получило право на ту прибыль, которая ранее принадлежала бизнесмену. Оно стало бенефициаром этих коррупционных сделок. Если раньше сделка давала возможность улучшить конкурентные преимущества, то теперь это лишь способ минимизировать потери, но без гарантии сохранить бизнес.

Символом изменения позиций крупного преимущественно рентополучающего бизнеса в конфигурации социальных сил в обществе и власти стало так называемое «дело ЮКОСа». С осени 2003 г. ведущие частные корпорации и их руководство лишились возможности напрямую участвовать во власти, и в том числе и путем поддержки по собственному выбору оппозиционных режиму политических партий. Под все более жесткий контроль начала ставиться деятельность организаций гражданского общества, образующих естественную жизненную среду конкурентно-рыночных отношений и служащих для бизнеса каналом реализации себя как субъекта властных отношений. Широкое развитие получили компании с преимущественно государственными активами и миноритарными

акционерами. Абсолютный контроль над подавляющей частью национальных активов, и прежде всего над стратегическими отраслями экономики, вновь сосредоточен в руках политического руководства страны и государственных чиновников – менеджеров этих корпораций.

Итак, преодолев сложности переходного периода, достигнув определенных успехов в восстановлении и развитии экономики, в социально-экономическом отношении Россия после определенных колебаний исторического маятника как бы вернулась назад, к застойным формам этакратизма, правда, в новой оболочке. Присущие этакратическому обществу слитные отношения «власть-собственность», хотя и сосуществуют с частно-собственническим бизнесом, но по существу остаются неизменными. В России продолжились и восторжествовали отношения дистрибуции (в терминах К. Поланьи) или раздатка (в терминах О. Бессоновой), а не современного цивилизованного рынка. Властные отношения с присущей им номенклатурной иерархией и сословными привилегиями правящего слоя, сохранили свое доминирование над отношениями частной собственности. Бизнес как носитель свободно-рыночных отношений, подмят под себя государственно-бюрократическими структурами. Последние успешно взаимодействуют как с государственными монополиями, так и с частными, обеспечивающими государственно-бюрократический порядок («вертикаль» неэтакратического устройства страны). Не случайны «успехи» власти по умножению числа миллиардеров и фантастическому росту их активов. Перефразируя известное выражение, можно сказать, что уполномоченные властвующими быть миллиардерами, променяли возможность напрямую участвовать во власти на положение политически немощных богатейших в мире людей – социальную опору режима.

Таким образом, Россия не стала типичной рыночной и либерально-демократической европейской страной. В ней продолжились и восторжествовали отношения раздатка (см. выше – О. Бессонова, Глава 2, раздел 2.2), а не современного цивилизованного рынка. Властные отношения, с присущей им номенклатурной иерархией и сословными привилегиями правящего слоя, сохранили свое доминирование над отношениями собственности. Несколько выше цитированный аналитик нашей современной экономики А. А. Яковлев обескураженно констатировал: «Складывается ощущение, что в России постепенно восстанавливается – хотя и в более «рыночных» и «демократических» формах – та иерархическая система, которая была характерна для советского времени и которая гасила импульсы к изменениям и к развитию, исходящие не из центра или не согласующиеся с его установками». [Яковлев 2006, с.345]

Россия как бы осталась в советском времени и пространстве, если брать в основу анализа латентные характеристики и доминирующие социально-экономические структуры, хотя и позаимствовала в процессе постсоветской трансформации многие атрибуты частнособственнической экономики и демократической организации общества. Крах коммунистической системы в России привел к переходу специфической евразийской цивилизации, сущностно отличной от европейской (атлантической) по институциональной структуре и системе ценностей, на новый этап ее эволюции.

После короткого периода неопределенности бюрократия и силовые структуры, объединенные через «вертикаль власти», вновь стали основными акторами экономической и политической сцены и подчинили себе крупный российский бизнес, который утратил свою частную и капиталистическую сущность. Более привычными становятся крупные государственные компании с многочисленными миноритарными акционерами, практически исключенными из управления. Основная часть национального богатства сосредоточена в руках государства. И, тем не менее, несмотря на столь ярко выраженные черты этакратизма, в стране одновременно сосуществуют зачатки частной собственности и рыночной экономики.

5.6. Другие определения российского социума

Есть, конечно же, и другие оценки и определения современного российского социума. Возьмем, к примеру, получившую обширные отклики на Западе, но не замеченную нашими аналитиками, книгу шведского ученого Стефана Хедлунда под весьма определенным названием «Русская "рыночная" экономика: скверный случай грабительского капитализма» (1999 г.) Автор подчеркивает, что корни современных российских бед следует искать в «древней Московии». Относительно ельцинского режима он замечает, что в ситуации, когда наступил коллапс советской системы, новый режим занялся не созданием, а разрушением и искоренением всех остатков прошлого. В условиях разрушения государственности клептократы столь успешно разграбили остатки советской экономики, сосредоточили столь значительные богатства, что даже после коллапса августа 1998 г. они оставались победителями, правда, находящимися перед дилеммой оказаться заключенными. [Hedlund 1999, p.338]

По мнению профессора Кембриджского университета Дэвида Лэйна, в России проводилась неолиберальная политика «в масштабе, бес-

прецедентном даже для англо-американского капитализма». Результат: «...можно определить Россию как "хаотическое" социальное образование. Это образование может быть определено как социальная и экономическая система, которой не хватает институциональной координации и которая способствует социальной фрагментации: целям, праву, правящим институтам и экономической жизни недостает согласованности. Ее отличительными чертами являются неопределенность в отношении будущего, разобщенность элиты, отсутствие системы господствующего и промежуточного класса – посредника, смесь из различных каналов обмена, криминализации и коррупции; предприниматели, стремящиеся только к извлечению прибыли; неадекватное выражение политических интересов; экономика в состоянии упадка, характеризующаяся инфляцией, безработицей и бедностью. ... хаотическая социальная формация – это какая-то аномалия. Стабильность такой системы сомнительна.

...Капитализм как экономическая система, которая систематическим образом поддерживает накопление капиталов, не был установлен (подчеркнуто мною – О. Ш.)... Сети личных связей, имеющих отраслевую, региональную и бюрократическую основу, определяют результаты деятельности в большей степени, чем рыночная активность.» [Лэйн 2000, с.15–16] Очевидно из приведенных слов, что Лэйн, по сути дела, близок к позиции автора главы. К этому можно добавить суждение М.Кастельса, который оценил пореформенное российское десятилетие как «бесконечный переход от сюрреалистичного социализма к нереальному капитализму». [Кастельс, Киселева 2000, с.46]

Известный американский экономист, директор Центра по изучению России и Евразии при Гарвардском университете Маршалл И. Голдман выпустил в 2003 г. (русское издание 2005 г.) книгу под характерным и недвусмысленным названием «Пиратизация России». Он посвятил ее одному из ключевых моментов российской истории – приватизации и появлению на сцене истории нового «старого» класса – крупных дельцов – «олигархов». Компоративный анализ на основе данных по Чехии, Польше, Китаю приводит автора к неоспоримому выводу об уникальности трагического российского эксперимента над страной и людьми, явившегося результатом ошибочных решений, принятых на основании фальсифицированных оценок ситуации в стране. Эти оценки принадлежали начинающим западным и отчасти русским экономистам – рьяным сторонникам частной рыночной экономики, «больше, чем многие западные экономисты». Сами реформаторы Гайдар и Чубайс «многое прочитали... но их контакт с рынком был скорее теоретическим, чем практическим». И советники, и реформаторы «приняли за аксиому, что су-

ществование прав на собственность автоматически гарантирует, что государство и общество будут проводить в жизнь эти права». И хотя на практике ни одного из необходимых институтов не было, а «государство находилось в состоянии, близко к анархии», они двинулись создавать владельцев частной собственности. Не было учтено, что 70 лет коммунистического режима «создали окружающую среду, которая была враждебна и способна исказить любой процесс приватизации».

Все же небольшое число людей поняли, что можно сделать состояния «за одну ночь». В это время и вышли на поверхность почти все новые русские миллиардеры, которых, по мнению Голдмана, «объединяет одна общая черта, отличающая их от миллиардеров каких-либо других стран. Богатство всех, кроме разве что двоих-троих, появилось почти целиком в результате присвоения того, что еще каких-то десять лет назад принадлежало государству». [Голдман 2005, с.115–157; 376 и др.]

Академик Н. А. Симония разрабатывает концепцию бюрократического капитализма, чье становление в России, по его мнению, приходится на 1992–1998 гг. Он пишет: «И в стране, и за ее пределами идет ожесточенный спор между сторонниками "западной" и "азиатской" ориентации. Раздаются, правда, и голоса, ратующие за "особый" российский путь развития (я бы сказал точнее – за особый синтез отдельных элементов западных и азиатских моделей развития с российской "почвой")», но активных сторонников подобного подхода немного, и голоса их обычно тонут в шумном хоре адептов крайних позиций. Сформировавшийся феномен российского бюрократического капитала своими предшественниками имеет страны "с богатыми историческими традициями бюрократического управления" (гоминьдановский Китай, Индонезия, Южная Корея и т. д.). В этом перечне у Симонии мы не находим стран европейского цивилизационного ареала. По мнению автора, толчком к массовому, практически безграничному формированию бюрократического капитализма послужила гайдаровская либерализация...

Важной особенностью становления этой формы капитализма в России явилось то, что отсутствие консолидированной и сильной государственной власти имело своим следствием, во-первых, полную свободу рук для бюрократии, ее фактическую неподконтрольность верховной власти и, во-вторых, фрагментарность бюрократического капитала.» [Симония 2000, с.42, 45]

Глава 6

СТАНОВЛЕНИЕ НОВЫХ ФОРМ СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

(О. И. Шкаратан, Г. А. Ястребов)

6.1. Концептуальные основания анализа социально-экономического неравенства в современном мире

Изучая проблемы социально-экономического неравенства в современной России, необходимо, по-видимому, учитывать как общемировые тенденции, так и специфические особенности страны, связанные с ее принадлежностью к трансформирующимся обществам, переживающим переход от советской социетальной системы к новому состоянию, пока еще не во всем определившемся по своей направленности.

Положение людей остается фундаментально неравным во всех странах, включая и самые развитые постиндустриальные государства. Несмотря на активную социальную политику, до сих пор повсюду встречаются свидетельства бедности и массового экономического и социального неравенства. Во всех странах привилегированные группы людей пользуются непропорционально большой властью, богатством, престижем и другими высоко ценимыми благами. Наиболее удручающие факты неравенства в мире наблюдаются в отсталых странах.

Однако и на Западе проходят сложные и во многом неожиданные по отношению к оптимистическим предсказаниям 1970-х годов процессы. В. Л. Иноземцев приводит такой достаточно характерный пример динамики неравенства. С начала 1930-х и до середины 1970-х гг. доля национального богатства, принадлежавшая одному проценту наиболее состоятельных семей, снизилась: в США с 30 до 18 %; в Великобритании – с 60 до 29 %; во Франции – с 58 до 24 %. Подобного рода данные служили основой для выводов о преодолении капиталистических форм неравенства и о смене капитализма постиндустриальным обществом с иной

социальной организацией. Но в новом цикле развития, начавшемся во второй половине 1970-х гг., капиталистическая природа обществ либеральной демократии вновь проявила себя с полной силой. Доходы этого одного элитарного процента населения росли с исключительной быстротой, достигнув в середине 1990-х гг. показателей 1930-х. Так, в США эта часть населения вновь стала владеть 39 % национального богатства, как это было даже не в 1930-х гг., а в 1900-х гг. В Великобритании размеры прибыли крупнейших компаний в 2007г. (июнь) превысили показатели 2002 г. в 7 раз. 1 % самых обеспеченных граждан стал владеть 25 % национального богатства, а 50 % населения всего лишь шестью. Из 60 млн населения этой процветающей страны 11 млн живут в бедности. [Иноземцев 2003; Россия и страны – члены Европейского Союза 2003; Pocket world in figures 2003; Готт 2007, с.9]

Второй показатель новых тенденций выражает динамику межстранового неравенства. Если в начале XIX в. средние доходы в расчете на душу населения в развитом мире превосходили в 1,5–3 раза показатели стран, которые сейчас именуются развивающимися, то в середине XX в. – в 7–9 раз; существующий же ныне (т. е. в начале XXI века) разрыв составляет 50–75 раз. [Иноземцев 2003; Россия и страны – члены Европейского Союза 2003; Pocket world in figures 2003]. К исходу XX века богатейшие 50 млн человек (менее 1 % населения Земли) получали такой же доход как и беднейшие 2,7 млрд (более 50 %). При этом 25 млн богатейших американцев (менее 10 % населения США) имели доход, превышающий доходы 2 млрд беднейших граждан мира, т. е. 40 % мирового населения. Взято из: [Бузгалин 2007, с.193]

Третьим показателем, сигнализирующим о новом этапе развития глобальных социально-экономических отношений, являются тенденции ослабления позиции среднего класса, усиления неустойчивости его нижних слоев и определенной части высшего слоя на соответствующих сегментах глобализирующегося рынка труда. С одной стороны, возрастает социальный статус и доля в национальных богатствах соответствующих стран чрезвычайно узкого, можно сказать, элитарного слоя высокоэффективных работников. Это люди, занятые в сферах soft-tech и high-tech, так называемые платиновые и золотые воротнички. Для них характерен высокий уровень и качество жизни, высокий престиж и т. д. С другой стороны, идет процесс нисхождения основных слоев среднего класса (традиционных «белых воротничков»), теряющих устойчивые позиции на своих сегментах рынка труда. Их удельный вес в национальном богатстве и их ресурсная база для воспроизводства социального статуса и передачи накопленного социального капитала и высокого

уровня человеческого капитала следующему поколению сжимаются. По существу это проблема социального неравенства между представителями более высокого (информационного) и более низкого (индустриального) технологических укладов. [Бузгалин 2007, с. 197 и др.]

В современную информационную эпоху, новый значимый фактор неравенства стал заключаться в самих людях и их способностях, а именно способности усваивать информацию и применять полученные навыки и умения в своей деятельности, т. е. в интеллектуальном капитале. В социологических работах 1970–1980-х гг. (и в западных, и в советских) преобладало восторженное восприятие информационного общества как свободного и демократического. Доминировали утверждения, что при общей доступности образования у членов общества появляются и равные шансы, и относительное равенство по социальному положению. Однако на смену прежнему неравенству в доступе к полному среднему и высшему образованию пришло более тонкое и гибкое фактическое неравенство в качестве образования и в объеме реального интеллектуального капитала. Постоянно возрастал вклад семьи с ее не только материальными, но и культурными ресурсами (культурный капитал) в социальное и культурное воспроизводство продвинутых социальных слоев, в выращивание новой элиты, где физический и интеллектуальный капиталы стали идти рука об руку. Это первым уловил и раскрыл Пьер Бурдьё. [Bourdieu 1977]

И вот в эту непростую мозаику все возрастающих противоречий и разломов, резко усиливающегося мирового неравенства вклинивается ставшее модным у интеллектуалов социально-философское течение постмодернизма. В последние годы многие видные социологи Запада (З. Бауман, У. Бек, Д. Пакульски и другие) пришли к спорному выводу о том, что мы являемся свидетелями метаморфозы общества. В ходе происходящих изменений люди освобождаются от социальных форм индустриального общества, в частности, – от деления на классы и слои, от традиционных семейных отношений и т. д.

Во всех богатых западных странах в процессе модернизации после Второй мировой войны совершился переход, общественный сдвиг в сторону индивидуализации, правда, при сохранившемся в значительной мере неравенстве людей. Это, по мнению названных авторов, означает, что на фоне относительно высокого материального уровня жизни и развитой системы социальных гарантий индивиды освобождаются от классово окрашенных отношений и форм жизнеобеспечения в семье. Они начинают в большей мере зависеть от самих себя и своей индивидуальной судьбы на рынке труда с его рисками, шансами и противоречиями.

Другими словами, с точки зрения постмодернистов, взаимосвязь между членством в группе и потреблением нельзя объяснить детерминирующим образом, поскольку индивидуумы ассоциируются с комплексной мозаикой статусных групп, например, религиозных групп, чат-групп в Интернете, социальных движений и т. д. Поэтому трудно понять, как они сочетаются и выборочно активизируются, чтобы появились (и отразились) индивидуальные вкусы и опыт. Стратификационную систему, по мнению таких непозитивистов, как Д. Пакульски и М. Уотерс [Pakulski, Waters 1996], можно рассматривать как «причуды статуса», в которых тождества создаются так, как предпочитают люди, и их формы зависят от многообразия статусов. Таким образом, постмодернисты выступают как скептики в отношении сохранения классов или крупных социальных слоев, поскольку, по их мнению, классовый подход не отражает фрагментацию и изменчивость современного потребления¹.

Несмотря на сильное влияние на профессиональную среду и несомненный и оправданный имидж блистательных интеллектуалов, по мнению специалистов по проблемам социального неравенства, ни один из постмодернистов не предложил и не в состоянии предложить сколь-либо «грандиозную теорию», способную заменить «дискредитировавший себя марксизм» или веберизм. Концепции высоких теоретиков постмодернизма в весьма слабой степени подтверждаются жизненными фактами даже по отношению к самым развитым странам мира. Тем более, они никак не отражают реалий за пределами «золотого миллиарда».

Оппонируя концепциям смерти социального класса, Гордон Маршалл, профессор из Оксфордского университета, в 1997 г. отмечал, что классовый анализ ныне, вероятно, более жизнеспособен, чем когда-либо в его долгой социологической истории. Социальный класс столь же важен для понимания индустриальных обществ конца XX века, как он был действительно необходим для анализа обществ начала XX века, по важнейшим характеристикам – обществ – двойников. Другое дело, что макроструктурные классовые разделения конкретизируются в социальных ресурсах и жизненных шансах, вытекающих из исторически складывающихся специфических гражданских, рыночных и трудовых ситуаций, в которые включаются индивиды. В современном мире жизненные шансы людей все больше зависят от ресурсов образования, культурного и социального капиталов. [Marshall 1997]

¹ Рассмотрение позиции постмодернистов по вопросам социальной стратификации строится по следующим материалам: [Grusky 2001; Бек 2000; Бауман 2002; Pakulski, Waters 1996].

Уже в начале XXI века на страницах ведущих западных журналов прошли основательные дискуссии по проблемам социального неравенства в современном мире. В них приняли участие такие авторитетные представители различных научных и идейных направлений как Дж.Голдторп, Э. Соренсен, Э. О. Райт, Д. Грусски, Д. Скотт и другие. Их теоретические конструкты, подтвержденные многолетними исследованиями, как в собственных странах, так и в сравнительных международных исследованиях, гораздо ближе к жизненным реалиям современного мира. В любом случае все диспутанты признают надобность изучения реальных социальных неравенств на основе выявления реальных групп в современном обществе как обладателей определенных реальных ресурсов (благ).

Перечень этих благ, на основе которых и складывается, и воспроизводится неравенство, практически неизменен. Он включает экономические ресурсы (владение землей, предприятиями, рабочей силой и т. д.); политические (власть в обществе, на рабочем месте и т. д.); социальные (доступ к высокостатусным социальным сетям, социальным связям, ассоциациям и клубам); престижные («хорошая репутация»; слава; уважение и унижение; этническая и религиозная чистота); человеческие ресурсы (человеческий капитал) – мастерство, компетенция, обучение на работе, опыт, формальное образование, знание; культурные ресурсы (культурный капитал) – практика потребления, присущая людям с высоким общественным положением; «хорошие манеры»; привилегированный образ жизни. Как утверждает Дэвид Грусски (и мы с ним согласны), перечисленные блага, ресурсы исчерпывают все основные существующие варианты (другими словами, «сырье») для построения стратификационных систем [Grusky 2001].

Спор в этой профессиональной среде касается соотношения традиционных классовых исследований (как в неомарксистской, так и в неовеберизанской интерпретации) и предложенной современными американскими авторами (Д. Грусски и другие) модели социальных классов как профессий (occupations), выступающих фундаментальными единицами эксплуатации. Авторы этой модели утверждают, что являются последователями Э. Дюркгейма, который предсказал, что профессиональные ассоциации постепенно станут звеном между государством и индивидом. По их мнению, когда марксистские идеи перестали быть популярными, ученые стали переходить к разным версиям веберизма и постмодернизма, т. е. к подходам, ни один из которых не уделял должного внимания структурированию общества на основе профессий (occupations) [Sorensen 2000, p.1523–1558; Wright 2000, p.1559–1571; Goldthorpe 2000, p.1572–1582; Rueschemeyer, Mahoney 2000, p.1583–1591;

Grusky, Weeden 2001, p.203–218; *Scott* 2002, p.23–36; *Goldthorpe* 2002, p.211–216; *Grusky, Weeden* 2002, p.229–236; *Morgan, Grusky, Fields* 2006; *Chan, Goldthorpe* 2007, p.512–532].

Общее мнение европейских социологов сводится к тому, что разделение на классы – это не произвольное агрегирование профессий или индивидов. Оно имеет прочный концептуальный фундамент. В развитых странах, о которых в данном случае идет речь, виды и роды занятий связаны с институциональной системой общества и социальной закрепленностью ценностей и норм, передающихся от поколения к поколению. Выделенные соответствующим образом классы реальны и выступают в качестве фундаментальных единиц эксплуатации, что, в свою очередь, в значительной степени сказывается на характере неравенства в доходах, характере распределения собственности и различиях в жизненных шансах. Таким образом, выделение («конструирование») классов имеет прочный концептуальный фундамент; классификация охватывает то, что, как и предполагается в теории, должна охватывать. Эта точка зрения была ясно выражена нашим коллегой В. Ильиным, который также утверждает, что классы присущи исключительно капиталистическим системам. Классовая структура суть отображение распределения власти в соответствии с логикой рынков труда и капитала. Формирование классов является неотъемлемой частью более широкого процесса перехода (возврата) к капитализму [*Ильин* 2008].

С наибольшей прозрачностью и последовательностью этот подход был выражен Д. Голдторпом. Он исходит из идеи, что, в первую очередь, классовые позиции определяются статусом занятости. При этом выделяются три основные классовые позиции: работников, нанимателей и самозанятых. Затем проводится разделение работников по характеру занятости, по типу заключенных ими контрактов.

Классовая схема выглядит следующим образом. На верхних ступенях размещаются два правящих класса. Первый (высший) правящий состоит из высокого уровня профессионалов, администраторов, менеджеров в крупных корпорациях, крупных собственников. Второй правящий класс включает профессионалов более низких рангов, соответственно и администраторов, и менеджеров небольших компаний, высококвалифицированных технических специалистов. Третий класс образуют работники нефизического труда. Верхняя часть этого класса объединяет наемных работников «в белых воротничках», занятых рутинным нефизическим трудом высокого ранга в государственных офисах, в частных компаниях. Низшая складывается из менее ранжированных работников нефизического труда, занятого в торговле и обслуживании. Чет-

вертый класс образует мелкая буржуазия, которая подразделяется на три подкласса. Первый – мелкие собственники, использующие наемных работников. Второй – мелкие собственники, не имеющие наемных работников. Третий – фермеры, мелкие арендаторы, другие самозанятые. Пятый и шестой классы образуют разные слои квалифицированных рабочих. Пятый состоит из низкоранжированных техников, мастеров, бригадиров. Шестой – из квалифицированных рабочих исполнительского физического труда. Наконец, седьмой класс – это совокупность рабочих неквалифицированного физического труда, состоящий из двух подклассов. Первый – рабочие вне сельского хозяйства, добывающей и занятой первичной переработкой продукции промышленности. Второй – включает именно только что названные категории. [*Erikson, Goldthorpe* 1993, p.36–39; см. также *Goldthorpe* 1987; *Gordon* 1989]

Выделенные таким образом классы различаются по специфическим для каждого из них ограничениям и возможностям, в число которых входят те, которые оказывают влияние на индивидуальную экономическую безопасность, стабильность и перспективы. Классы представляют собой группы лиц, объединенных общими интересами. Чрезвычайно важна связь классовой дифференциации в обществе с характером социальной мобильности. Голдторп заметил по этому поводу: «Мы хотим объяснить, например, не столько, почему дети докторов имеют склонность стать докторами или дети шахтеров – стать шахтерами; сколько, почему большинство из детей докторов, которые не становятся докторами, с намного большей вероятностью займутся другими видами интеллектуальной или организаторской деятельности, а не ручным физическим трудом с почасовой оплатой; и, соответственно, почему дети шахтеров, не пошедшие по стопам своих отцов, с большей вероятностью будут заниматься схожими видами деятельности, нежели работать в интеллектуальной или управленческой сферах». [*Goldthorpe* 2002, p.209]

Российские исследователи, изучающие стратификацию, нередко придают решающее значение активности социального субъекта – индивида, который преследует свои цели, используя все имеющиеся в наличии ресурсы. В этом подходе наиболее значимыми для занятия определенного статуса признаются ресурсы, имеющиеся в распоряжении индивида, действующего субъекта, актора. При этом нередко основными ресурсами для достижения и поддержания статуса признаются личностные, социально-психологические качества индивида. Доминирование социально-психологического подхода началось еще в советские времена. В этой связи нелишне привести довольно любопытное наблюдение видного американского социолога и, что в связи со сказанным ниже

приобретает особый колорит, социального психолога Мэлвина Кона. Так вот, зная, что советские социологи – марксисты и, следовательно, сторонники объективированного подхода к стратификации, он вдруг с изумлением обнаружил следующее. Эти самые «марксисты»: «... были весьма склонны трактовать психологические переменные как независимые переменные в причинных объяснениях, а социально-структурные переменные как зависимые». К этой реплике М. Кон добавляет значимое примечание: «Это стало особенно очевидным в ходе обсуждения моего доклада на американско-советском симпозиуме в Балтиморе (1988 г.), когда вспыхнула полемика между советскими участниками. Мой доклад содержал критику несостоятельной позиции американских социологов, которые считают, что для рассмотрения социальной структуры достаточно исследовать социально-психологические переменные. Один из советских участников – Овсей Шкаратан подчеркнул, что эта критика, по крайней мере, относится в той же степени к советским социологам, как и к американским. Выслушав дебаты между советскими участниками, я присоединился к его позиции. Позднее, когда я приехал с лекциями в Москву и Киев, я публично критиковал советских социологов за то, что они несерьезно отнеслись к работам Маркса. Многие из них знали только политизированного Маркса, понятого через писания Ленина и Сталина». [Kohn 1993, p.7–8] К сожалению, волна радикал-либерализма, захлестнувшая социальные науки в 1990-е годы, лишь усилила это психологическое поветрие в отечественной науке.

Мы же придерживаемся более традиционной позиции, согласно которой индивиды рассматриваются либо как элементы социальной системы (структуры) и их действия в решающей степени детерминированы местом в системе социоэкономических отношений. Либо индивиды рассматриваются как элементы культурной системы, и их действия определяются нормами и правилами, сложившимися в данной культуре (например, в «культуре бедности» или в «культуре среднего класса»). Индивидуальное действие выступает как результат социальных переменных, а не личностных качеств. Наш анализ социального неравенства строится на этих основополагающих принципах.

Что касается учета специфических черт нашей отечественной действительности, предопределяющих отбор индикаторов для анализа неравенства, то здесь в основу была положена концепция, согласно которой в современной России сложился своеобразный тип социальной стратификации в виде переплетения сословной иерархии и элементов классово-дифференциации, устойчиво воспроизводящийся в течение последних лет. Поэтому необходимо при выделении реальных социальных

групп, учитывая применяемые западными социологами критерии, принимать во внимание специфику отечественного рынка труда и занятости. Именно так и было проведено распределение респондентов (на материалах представительных опросов 1994, 2002, 2006 гг.) по сословно-слоевым (классоподобным?) позициям.

6.2. Принципы выделения реальных компонент социальной структуры

На новом этапе развития России мы возвращаемся к вопросу, который активно обсуждался в 1960-е – начале 1970-х годов. Тогда социологи в противовес официальной доктрине об эгалитарном строении советского общества активно выдвигали концепции социального неравенства, доказывали невозможность сведения его социальной структуры к примитивной формуле «два класса + интеллигенция» и в связи с этим занимались поиском естественного, реального набора относительно однородных социальных групп, состоящих из людей с более или менее близкими, сходными характеристиками. Именно в этом контексте Л. А. Гордон совместно с коллегами выявил социально-демографические группы, применив кластерный анализ. Он тогда писал, что «...природа объектов социальной классификации сводит проблему выделения элементов, составных частей социальной структуры (по крайней мере, при нынешнем уровне развития теории) к поиску естественного, реального набора относительно однородных социальных групп, состоящих из людей с более или менее близкими, сходными характеристиками, на которые распадаются люди (носители этих характеристик) в реальной действительности» [Гордон, Терехин, Сиверцев 1971, с.115]. Примерно в те же годы получили значимые результаты по обнаружению реальных компонентов социальной структуры Т. И. Заславская и Н. Г. Загоруйко с соавторами, и один из авторов данной главы совместно с И. Н. Тагановым [Загоруйко, Заславская 1968; Таганов, Шкаратан 1969].

Теперь, когда стало совершенно очевидно, что трансформационные процессы идут совсем не по ожидавшемуся пути складывания буржуазного общества западного типа, а каким-то особым образом, снова возник вопрос о реальности тех социальных групп (слоев, классов), которыми оперируют социологи и политологи, опираясь на свои теоретические конструкты и на реалии развитых демократических стран с устоявшейся системой стратификационной иерархии классового типа. В связи с этим и возникла идея вернуться к исследованиям социальной

дифференциации современного российского общества для выявления в нем реальных социальных совокупностей.

Как известно, Р. Мертон определяет «группу» как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и считаются членами этой группы с точки зрения других. Но такие характеристики свойственны первичным и лишь в определенной мере вторичным группам. Однако в нашем случае речь идет о других социальных группах, которые вернее было бы назвать социальными общностями. Это социальные классы и слои, которые являются единицами макросоциальной структуры всего общества, а также мезосоциальной структуры территориальных общностей (города, агломерации и т. д.).

Большие социальные группы (общности) состоят из индивидов со сходным социальным статусом. Это, можно сказать, размытые топологические множества, нечто вроде лесов, не имеющих четких границ, переходящих один в другой через еле заметные перелески. Например, квалифицированные и неквалифицированные работники, горожане и селяне, собственники и наемные работники. Ведь только в итоговых статистических таблицах эти членения выглядят как четкие группировки с жесткими границами.

Относительно признаков пространства выделения групп (общностей) в литературе доминируют два подхода. Один из них получил преимущественное развитие в американской социологической традиции. Сторонники его дифференцируют членов общества по уровню доходов, престижу, власти, рассматривая их количественные показатели как самодостаточные, и отвлекаясь от рассмотрения их источников. В этом случае каждый индивид, занимающий ту или иную статусную позицию, выступает как автономная единица: это его личный доход, его личный престиж и т. д.

Вторая традиция, второй подход, доминирующий в европейской социологии и которого придерживаются авторы этой книги, рассматривает социальную группу через призму отношений с другими группами в контексте институциональной структуры общества. Так, в рамках этого подхода власть как индикатор статуса означает не межиндивидуальные отношения властвования кого-то над кем-то, а отношение слоя, имеющего власть, и слоя, лишенного власти. Точно таким же образом рассматриваются отношения собственности и престижа, т. е. они анализируются не в абсолютных, а в относительных категориях.

Социальные общности (группы) можно разделить на номинальные (они же статистические) и реальные. Исследователи и аналитики чаще

имеют дело с номинальными группами, т. е. совокупностями людей, выделяемых по некоторым признакам, имеющим смысл для целей конкретного исследования (например, группы по полу, возрасту, уровню дохода или комбинации нескольких таких поддающихся измерению характеристик). Не случайно номинальные группы именовются также и статистическими, чем подчеркивается, что они не предполагают обязательных и тем более непосредственных связей между относимыми к ним людьми, а также не раскрывают сущностную сторону отношений между людьми, связывающих, спланивающих их. Например, при выделении горожан как номинальной (статистической) группы к ним относят людей, живущих в поселениях, формально зарегистрированных как города.

Реальные же группы (общности), в противоположность статистическим (номинальным) группам, выделенным по какому-то отдельно взятому признаку, это социальная целостность, характеризуемая общностью условий существования, причинно взаимоувязанными сходными формами деятельности в разных сферах жизни, а также общими социальными нормами и ценностями, стилем жизни. В их состав входят индивиды со сходными параметрами властных полномочий, владения собственностью, человеческого, культурного и социального капиталов; они обладают сходными потребностями и интересами, общими социальными нормами и ценностями; взаимной идентификацией и механизмами самоорганизации; сходной мотивацией; символами; стилем жизни. Поэтому к реальным группам вполне применимо также наименование «гомогенные группы».

Реальные группы (классы, слои) выступают субъектами и объектами **реальных отношений** (власти, эксплуатации и т. д.). Для них характерны гомогенность по основным статусным характеристикам, способность к самовоспроизводству, которая обеспечивает репродуцируемость ядра группы, и отличная от других групп система социальных связей.

Реальные группы (общности) выступают основными компонентами стратификационной системы общества, т. е. занимают социальную позицию в зависимости от функциональной роли, исполняемой в обществе. Эта роль предопределяет высокоценные ресурсы/блага, которыми располагает (контролирует, присваивает) группа в отличие от других групп (власть, собственность, человеческий, культурный, социальный, символический капиталы и т. д.).

Нашему подходу к категории «реальная группа» близка позиция известного социолога из США Питера Бло (Peter Blau). По его мнению, группа – это «класс» людей, члены которого коллективно взаимодействуют больше друг с другом, чем с людьми извне. Они не обязательно

находятся в прямом контакте как члены первичных групп. Многочисленные исследования подтверждают, что, скажем ролевые отношения между руководителями и подчиненными отличаются от отношений между последними, и что различия в социально-экономическом статусе препятствуют дружеским отношениям и складыванию брачных связей. Дружеские отношения преобладают между членами одной и той же группы (этнической, класса, слоя). [Blau 1974]

Реальная группа имеет свою внутреннюю структуру: «ядро» (а в некоторых случаях – «ядра») и периферию с постепенным ослаблением по мере удаления от ядра сущностных свойств, по которым атрибутируется данная группа, т. е. по которым она отделяется от других групп, выделяемых по тому же критерию. Зоны трансгрессии постепенно переходят в зоны притяжения других «ядер». «Ядро группы» – это совокупность типических индивидов, наиболее полно сочетающих присущие данной группе характер деятельности, структуру потребностей, ценности, нормы, установки и мотивации. Поэтому ядро является концентрированным выразителем всех социальных свойств группы (общности), определяющих ее качественное отличие от всех иных.

Социальная группа не совпадает с суммой индивидов, обладающих сходными функциями и свойствами. В теоретическом плане необходимо различать характеристики социальной группы и индивидов, входящих в ее состав. Как научная абстракция и реальность социальная группа является носителем системных качеств, не сводимых к характеристикам индивидов, входящих в ее состав. Характеристики группы – это те ее свойства, по которым можно судить о ее целостности как социальной общности. Например, мы выделяем группы, различающиеся по обладанию властью, т. е. принимаем ее за сущностное свойство изучаемых общностей. В этом случае сущностным свойством представителя группы будет являться не обладание властью как таковой, а наличие развитой общностью способности выполнять властные функции. А с этой способностью системно взаимосвязаны и личные потребности, и характер индивидуальной внепроизводственной деятельности, и стиль жизни.

Системное качество групп проявляется в непересекаемости их ядер. На эмпирическом уровне это обнаруживается в формах и интенсивностях действий людей, актах реального поведения, типичных для представителей данной и только данной группы. Системные качества группы требуют длительного времени для приобретения свойств, присущих индивидам, входящим в ядро общности. Эта длительность не может быть определена априорно, ее можно установить лишь в результате исследования.

В связи с этим следует заметить, что в советском этакратическом обществе, предшественнике современного российского, свойствами самоидентификации и самоорганизации могла обладать, по-видимому, лишь правящая элита. Поэтому, скорее всего, только номенклатура была целостной реальной группой. Более того, с точки зрения системной организации общества, номенклатура была единственным дееспособным элементом социальной структуры. Поэтому она смогла отразить свои интересы в условиях постсоветской трансформации России.

Другие социальные субъекты, формирующиеся в новые реальные социальные слои (классы?) постсоветского общества предположительно находятся лишь в стадии своего становления. В связи с этим у нас есть все основания предполагать, что на уровне эмпирических исследований мы обнаружим размытость, нечеткость формирующихся реальных групп.

Порядочную сумятицу в проблему изучения реальных социальных групп внесли получившие широкую известность труды Пьера Бурдьё, который, в противовес подавляющему большинству исследователей, не признавал возникающие в социальном пространстве группы «реальными классами», рассматривая их лишь как «возможные классы». При этом он подчеркивал: «Класс существует в той и лишь в той мере, в какой уполномоченное лицо, наделенное *plena potentia agendi* (властными полномочиями – О. Ш., Г. Я.) может быть и ощущать себя облеченным властью говорить от своего имени – в соответствии с уравнением: "Партия – есть рабочий класс", а "Рабочий класс – есть партия"...» [Бурдьё 1993, с.91] Другими словами, по Бурдьё, группа определяется через того, кто говорит от ее имени.

Эта позиция видного французского социолога была доведена до крайности его последователями Ю. Качановым и Н. Шматко. Заклучая свою статью, они пишут: «Социальные группы не существуют, реальны лишь социальные отношения» [Качанов, Шматко 1996, с.103]. Заметим, что при тщательном прочтении этой же статьи можно найти и высказывания, повторяющие суждения П. Бурдьё, из коих следует, что все же группа при необходимых и достаточных условиях может существовать «в деятельном состоянии группы-для-себя, готовой к борьбе за сохранение и/или развитие своей социальной позиции» [Качанов, Шматко 1996, с.95].

Принципиальная разница исследовательских задач, решаемых нами и западными коллегами, заключается в том, что мы изучаем социальное неравенство и социальные группы в этакратическом обществе, где как мы уже отмечали, переплетаются доминирующие сословно-слоевые членения с прото-классовыми, возникающими на основе распределения за-

нятого населения по разным социально-экономическим нишам рынка труда. В то же время, России присущ тот технико-технологический порядок, который объединяет все сосуществующие в современном мире цивилизации. Он порождает профессионально-квалификационное разделение труда, выраженное в системе профессий и занятий. Последние имеют два аспекта: собственно технико-технологический и социально-экономический. Социально-экономический аспект разделения труда обуславливает, с одной стороны, социально-профессиональную стратификацию, которая присуща всем обществам. С другой стороны, опосредованный рынком труда и системой реального неравенства, он служит источником формирования общественных классов в странах атлантического цивилизационного ареала. В России же мы имеем дело именно с занятиями, различающимися характером (т. е. содержанием и условиями) труда, а не их качественными статусными характеристиками, выработанными корпоративностью общей принадлежности к одной профессии.

Поэтому необходимо при разработке индикаторов для моделирования реальных (гомогенных) социальных групп учитывать специфику всей системы социально-экономических отношений, включая особенности национального рынка труда и системы занятости. Кроме того, мы принимаем во внимание тот факт, что мы изучаем реальные группы в нестабильном трансформирующемся обществе, где «список» и параметры этих групп могут также находиться в постоянном «движении».

Исходя из незрелости теории неоконсерватизма, мы предприняли попытку построить, вычленив из выборочной совокупности реальные (гомогенные) группы с целью их последующей интерпретации, не высказывая никаких предварительных предположений об их характере и размещении в социальном пространстве.

6.3. Методы выделения реальных (гомогенных) элементов социальной структуры

Наша задача состоит в том, чтобы, опираясь на материалы представительных опросов, проведенных для изучения социальной стратификации и ее динамики, получить реальную сбалансированную картину социальной стратификации населения по тем его группам, представители которых попали в число наших респондентов. Опросы, на материалы которых мы в основном опираемся в последующем анализе, прошли в январе 1994 г. и повторно в ноябре 2002 г. и декабре 2006 г. под

руководством О. И. Шкаратана (методические вопросы исследований изложены во «Введении» (см. выше, с....). Опросы охватили представителей экономически активной части населения, включенных в рынок труда.

В европейской неевропеизированной (доминирующей) традиции именно так общепринято конструировать социальные классы. После известной классификации ISCO 88 (International Standard Classification of Occupations 1988) все последующие дискуссии шли в направлении ее уточнения [Societes Contemporaines 2002]. В мировой практике эмпирических социологических исследований используется весьма ограниченный набор индикаторов социального положения людей, их принадлежности к определенной социальной группе (классу, слою и т. д.). И среди этих социальных индикаторов особое место занимает вид/род занятий. Последний выступает как синдром свойств, характеристик социальных субъектов. В названиях занятий «зашифровано» множество характеристик конкретных видов экономической активности, заключена совокупность качеств, навыков и умений, знаний, которыми должен обладать индивид как актер данного вида деятельности. Это высоко информативный показатель. Объединение определенных «профессий» в социальные классы в европейском подходе основано на том, что последние сложились в соответствующих странах как социальный институт и воспринимаются как реальные социальные группы. [Кивинен 1994]

В то же время есть, по крайней мере, два существенных системных ограничения. Первое связано с тем, что зачастую конкретные виды экономической активности обладают меньшей исторической стабильностью, чем социальные классы, слои, к которым они принадлежат. Социальные классы в своем воспроизводстве меняют круг «присваиваемых» ими видов занятий, сохраняя характер родов занятий.

Второе ограничение связано именно с Россией, ее специфической историей. Речь идет о связи видов и родов занятий с институциональной системой общества и социальной закрепленностью общностью ценностей и норм, передающихся от поколения к поколению. В России же мы имеем дело именно с занятиями, различающимися характером (т. е. содержанием и условиями) труда, а не качественными статусными характеристиками, выработанными корпоративностью общей принадлежности к одной профессии. Отсюда вытекает «рыхлость» ее структуры с неустойчивыми занятиями и престижностями.

Тем не менее, при только что высказанных оговорках мы ниже попытаемся, опираясь на данные о социально-профессиональной дифференциации нашего современного общества (предположив псевдораль-

**Типы благ, ресурсов и ценных товаров,
взятых за основу системы стратификации**

ность выделенных нами групп), осмыслить динамику социально-профессиональной стратификационной иерархии в постсоветской России в сопоставлении с европейскими классификациями, сконструированными по сходным основаниям.

В нашей практике, как это показано во «Введении», мы производили отнесение того или иного вида занятий к тому или иному социально-профессиональному слою на основе экспертных оценок с учетом таких характеристик, как 1) соотношение исполнительских и организаторских функций; 2) степень многообразия функций, нестереотипности, творчества, эвристичности; 3) степень самоорганизации в труде; 4) экономическая оценка сложности труда на рабочем месте (строится на основании показателя «уровень образования»); 5) социально-экономическая оценка измеряемой рабочей позиции (строится на основании показателя дохода).

На основе анализа информации, полученной в ходе представительных повторных опросов экономически активного населения России, проведенных в январе 1994, ноябре – декабре 2002 и 2006 гг. по единой программе, мы предприняли попытку осуществить выделение реальных социальных групп в социальной структуре российского общества. Этапы реализации проекта состояли в выделении различными методами социальных совокупностей, гипотетически являющихся реальными группами, их сопоставлении по системе критериев для оценивания степени однородности.

Этому предшествовало осмысление накопленных исследователями подходов к отбору определяющих критериев социальной стратификации в разных обществах.

В табл. 6.3.1, составленной профессором Дэвидом Груски (Cornell University), которую мы приводим ниже, систематизированы все основные стратификационные критерии, применяемые различными исследователями при построении стратификационных иерархий.

Большинство ученых предпочло не комбинировать в различных сочетаниях эти блага и ресурсы, а характеризовали неравенство по одному из перечисленных благ – ресурсов, на этой основе строя соответствующую систему классов или слоев общества. Приверженцы этого преобладающего подхода заявляют, что лишь одна из групп благ по-настоящему фундаментальна в понимании структуры, источников или эволюции стратификации общества. Сколько критериев в представленной таблице – почти столько же и утверждений подобного рода. Так, например, Карл Маркс придавал почти исключительное значение экономическим факторам как детерминантам социального класса. За это

Группа благ, ресурсов	Отобранные примеры	Кто изучал
1. Экономические	Владение землей, фермами, фабриками, профессиональной практикой, бизнесом, ликвидными активами, людьми (например, рабами), рабочей силой (например, крепостными)	Карл Маркс, Эрик Райт
2. Политические	Власть в семье (например, глава семьи); власть на рабочем месте (например, менеджер); власть в партии или обществе (например, законодатель), харизматический лидер	Макс Вебер, Ральф Дарендорф
3. Культурные	Практика потребления, присущая людям с высоким общественным положением; «хорошие манеры»; привилегированный образ жизни	Пьер Бурдьё, Пол ДиМаджио
4. Социальные	Доступ к высокостатусным социальным сетям, социальным связям, ассоциациям и клубам; союзам	Ллойд Уорнер, Джеймс Коулмэн
5. Почетные	Престиж; «хорошая репутация»; слава; уважение и унижение; этническая и религиозная чистота	Эдвард Шилз, Дональд Треймен
6. Гражданские	Права собственности, контракта, голоса и членства в выборных органах, свобода союзов и слова	Маршалл, Роджерс Брубэкер Каре
7. Человеческие	Мастерство, компетенция, обучение на работе, опыт, формальное образование, знание	Сваластога, Гарри Беккер

Взято из: [Grusky 2001, p.4]

он подвергался критике со стороны многочисленных оппонентов. Однако не лучше выглядят и социологи, выступавшие с критикой Маркса, которые отводили вторичную роль распределению экономических благ. Они обычно рассматривали неравенство в социальном престиже или власти как необходимые и достаточные источники формирования классов (социальных слоев).

Правда, в 1980-е – 1990-е годы такие предельные формы упрощения детерминант неравенства социальных групп (слоев, классов) стали менее распространенными. К примеру, некоторые неомарксисты в стрем-

лении к более адекватному описанию социальной реальности (Эрик Райт) принимают во внимание не один, а несколько стратификационных критериев. В том же направлении движутся в течение последних примерно 20–25 лет и сторонники других стратификационных схем, постепенно отказываясь от монофакторности при их (т. е. схем) конструировании (Гошта Эспинг-Андерсен, Джон Голдторп и др.).

В разных конкретных исторических обществах, сосуществующих в современном мире и существовавших в прошлом, значимость перечисленных индикаторов различна, но все они присутствуют в социальном пространстве и должны быть включены в процесс анализа социального неравенства, поскольку отражают разные компоненты реальных жизненных ситуаций. Отбор критериев и определение вершины иерархии осуществляется, исходя из системы ценностей, господствующей в данном обществе.

Между тем, внутри любого развитого общества могут сосуществовать конкурентные системы ценностей. Не для всех власть и собственность оказывается главным и высшим в ценностной иерархии, ведь возможны и альтернативы: богатство или здоровье, власть или жизнь без забот. Этот выбор делают люди, исходя из индивидуальных предпочтений, но чаще – под влиянием господствующей в определенной культуре системы ценностей. Миллионы людей предпочитают спокойную жизнь мелкого служащего, а не напряженную борьбу за «место под солнцем». Есть и поныне широко распространенные культуры, в которых европейские ценности успеха и престижа не находят места – например, буддизм.

Таким образом, принятые в современной социологии критерии ранжирования субъективны по своему характеру и отражают господствующую систему ценностей, часто не разделяемую большинством, но составляющую ядро господствующей идеологии, навязываемую властвующей элитой. В силу этого набор критериев ранжирования на перспективу, по-видимому, должен быть существенно расширен. Это на порядок усложнит систему стратификации в исследовательском ее отражении, но зато сделает ее более реалистичной, менее европоцентристской.

В нашем собственном (авторском) представлении наиболее важными индикаторами занимаемого группой (общностью, слоем) места в современной социальной структуре являются следующие критерии:

власть – возможность распоряжаться всеми видами ресурсов и благ, в том числе власть над людьми (административный капитал);

собственность – объем и характер собственности, т. н. экономический ресурс (физический или экономический капитал);

престиж – моральное вознаграждение, влияние, духовная власть, т. е. возможность распоряжаться символическим капиталом;

человеческий ресурс – мотивации, знания, навыки, компетенции и т. д. (человеческий капитал);

культурный ресурс – определенный образ жизни, характер проведения досуга, особая структура потребительских предпочтений и т. д. (культурный капитал);

социальный ресурс – особая система социальных связей, степень охвата социальных сетей (социальный капитал).

6.4. Социально-профессиональные группы как псевдореальные

Для сопоставления социальной структуры современного российского общества с социальной структурой европейских стран мы использовали материалы Европейского социологического обследования [<http://ess.nsd.uib.no>]. Мы провели сравнение на основе одной из используемых европейцами классификационных схем – схемы Голдторпа-Эриксона-Портокареро (ГЭП). «Список» социальных классов по этой схеме выглядит следующим образом: два высших служебных класса (service classes), включающих в себя профессионалов, топ-менеджеров, чиновников, а также крупных и средних бизнесменов; затем следуют работники нефизического труда средней и низшей категорий; самозанятые, супервайзеры, квалифицированные и неквалифицированные рабочие, сельские работники и фермеры (см. табл. 6.4.1). Данная схема при некоторой концептуальной близости тем не менее несколько отлична от нашей собственной. Здесь в качестве ключевых критериев группировки используются профессиональная принадлежность индивидов (их схожесть по роду занятий), характер занятости и тип заключенного трудового контракта.

В свою очередь, мы соответствующим образом сконструировали классы ГЭП-схемы на основе классификатора РГ–100 в целях сопоставимости (таблицу перевода группировки РГ–100 в ГЭП см. в [Шкаратан, Ястребов 2007(2), с.66–67]). Сводная информация о социальных структурах рассматриваемых стран представлена в табл. 6.4.2.

Таблицы с данными по европейским странам, актуальными на 2002–2003 гг., взяты из [H?kon, Ivano, Heidi 2002/3]. Расчеты по России выполнены на материале представительного опроса экономически активного населения Россия в 2002 г.

Таблица 6.4.1

Классы в схеме Голдторпа-Эриксона-Протокареро

I	1-й класс служащих (профессионалы, руководители и чиновники высокого уровня; менеджеры крупных промышленных предприятий; крупные бизнесмены). Высший класс.
II	2-й класс служащих (профессионалы, руководители и чиновники среднего уровня; высококвалифицированный технический персонал; менеджеры небольших промышленных предприятий; супервайзеры работников нефизического труда). Высший класс.
IIIa	Работники нефизического труда (в торговле и сфере обслуживания). Промежуточный класс.
IIIb	Работники нефизического труда низкой категории (в торговле и сфере обслуживания). Промежуточный класс. Относится к рабочему классу в теоретической модели Голдторпа.
IVa	Самозанятые с наймом (мелкие предприниматели, ремесленники и так далее, использующие наемный труд).
IVb	Занятые индивидуальной трудовой деятельностью (мелкие предприниматели, ремесленники и так далее, не использующие наемный труд). Промежуточный класс.
IVc	Самозанятые сельскохозяйственные работники (фермеры, крестьяне и т. д.). Промежуточный класс. В некоторых схемах относится к обособленной группе сельскохозяйственных работников (вместе с VIIIb).
V	Супервайзеры работников физического труда, малоквалифицированный технический персонал. Дно промежуточного класса.
VI	Квалифицированные рабочие. Рабочий класс.
VIIa	Неквалифицированные рабочие. Рабочий класс.
VIIIb	Рабочие в сельском хозяйстве. Рабочий класс (вместе IVc).

Таблица 6.4.2

Социальная структура России в сравнении с другими странами (по схеме ГЭП), % по строке

Страны	Социальные слои/классы										
	I	II	IIIa	IIIb	IVa	IVb	IVc	V	VI	VIIa	VIIIb
Россия	8,4	18,0	7,4	8,6	2,7	1,4	0,3	5,3	28,4	16,2	2,9
Чехия	7,9	19,6	13,8	7,4	3,2	6,0	0,9	4,7	17,4	16,2	3,0
Венгрия	11,9	16,8	8,0	8,8	6,0	6,0	2,0	3,1	15,6	18,8	3,1
Польша	10,6	17,6	9,1	5,8	3,9	5,0	13,1	3,5	14,3	16,1	1,1
Словения	15,6	19,5	14,3	7,8	5,2	1,3	1,3	6,5	15,6	11,7	1,3
Германия	10,8	22,1	19,4	10,2	3,3	3,1	1,0	4,3	13,3	11,8	0,6
Испания	8,2	19,4	4,3	12,4	4,7	5,8	2,9	2,7	13,6	21,3	4,9

Таблицы с данными по европейским странам, актуальными на 2002–2003 гг., взяты из [Leiufrud, Bison, Jensberg 2002/3]. Расчеты по России выполнены на материале представительного опроса экономически активного населения России в 2002 г.

Первое, что бросается в глаза при анализе рассматриваемых нами стран – это крайне малая доля самозанятых в России (в сумме 4,4 %) на фоне более высокой доли самостоятельных работников в европейских странах. Так, в следующей по данному показателю стране за Россией, Германии, их доля составляет 7,4 %. Мы считаем, что это наглядное свидетельство того, что за 15 лет спустя перехода страны к рыночной экономике, в России так и не сложилось класса мелких предпринимателей и работников, занятых индивидуальной трудовой деятельностью, тогда как в ряде восточно-европейских государств (8 %–22 %) данная группа занятых является достаточно многочисленной.

Характерно, что довольно большую часть занятых в нашей стране продолжают составлять квалифицированные рабочие, причем данная группа сильно преобладает над группой неквалифицированных рабочих, тогда как в европейских странах их соотношение внутри рабочего класса является более или менее выровненным. В целом, преобладание представителей рабочего класса в России (44,6 %) объясняется наследием крупного промышленного комплекса, доставшегося от советской экономики и потребляющего значительную часть квалифицированной рабочей силы. Наряду с этим относительно низкой остается доля тех, кого условно ГЭП относит к 1-й высшей группе – верхнему классу, состоящему из высококвалифицированных профессионалов, руководителей высшего звена и крупных предпринимателей (8,4 %).

Таким образом, в отличие от стран, демонстрирующих начатки информационной экономики (стремление к преобладанию высококвалифицированных профессиональных групп в структуре общества, замещению физического труда преимущественно интеллектуальным), социально-профессиональная структура, сложившаяся в России, свидетельствует о том, что страна пребывает в стадии позднего индустриализма с характерным преобладанием рабочих и низкими показателями доли профессионалов и квалифицированных управляющих.

Направленность отмеченной нами тенденции подтверждают данные первой волны Европейского социального обследования (ESS), проведенной в России Институтом сравнительных социальных исследований (ИССИ). Согласно этим данным, Россию на фоне большинства европейских стран характеризуют крайне низкие показатели доли предпринимателей и самозанятых (5 %). При этом формально высокая доля профессионалов и наемных менеджеров не может являться критерием успешной модернизации нашей страны, поскольку большая часть соответствующих работников сосредоточена за пределами инновационных отраслей экономики [Коммерсантъ, 31 марта 2008 года].

Вернемся к нашим данным о социально-профессиональной структуре по материалам представительных общероссийских опросов, охвативших почти весь постсоветский период. В основу группирования респондентов в социально-профессиональные слои положены шкалы РГ–100 и ПСГ–14, рассмотренные выше.

Таблица 6.4.3

Динамика социально-профессиональной стратификации в России, в % по столбцу

Социально-профессиональные слои	1994	2002	2006
Предприниматели	2,6	4,4	4,0
Управляющие и чиновники высшего звена	1,3	0,7	0,9
Управляющие и чиновники среднего звена	1,3	1,6	1,6
Управляющие и чиновники низшего уровня	7,5	7,2	7,6
Высококвалифицированные профессионалы	8,2	3,5	4,2
Профессионалы с высшим образованием	18,6	14,3	12,5
Работники со средним специальным образованием	19,1	14,1	11,7
Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления)	3,5	10,9	9,8
Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	25,2	26,8	32,4
Не- и полуквалифицированные рабочие	12,7	16,7	14,1
Самозанятые	-	-	1,2
Итого	100	100	100

Расчеты выполнены на материалах представительного опроса экономически активного населения России в 1994, 2002, 2006 гг.

В табл. 6.4.3 приводятся данные о внутренней динамике социальной стратификации российского общества. При общей стабильности на протяжении 13 лет можно обратить внимание на некоторые подвижки в рассматриваемой социально-профессиональной структуре. Во-первых, в период с 1994 г. по 2002 г. наблюдалось некоторое увеличение доли предпринимателей, после чего к 2006 г. она стабилизировалась и вышла на крайне низкий уровень – 4 %. Заметим, что в любой серьезной отечественной публикации по малому бизнесу отмечается сложное положение этой традиционной части среднего класса в нашей стране. Полученные нами данные об удельном весе этой группы населения подтверждают этот вывод.

Также бросается в глаза резкое снижение доли высококвалифицированных профессионалов после 1994 г. (практически в два раза), связанное с масштабной иммиграцией работников интеллектуального труда в развитые страны в период нестабильной экономической ситуации в стра-

не (масштабы, характер и причины этой миграции профессионалов подробно рассмотрены в превосходной монографии профессора Anne de Tinguy «La grande migration. La Russie et les Russes depuis l'ouverture du rideau de fer» [De Tinguy 2007], частично переведенной в [Де Тангу 2007]).

Заслуживают обсуждения и данные о динамике и доле в составе работающего населения основной массы профессионалов (учителей, врачей, инженеров), относящихся по большей части к так называемым «бюджетникам». Доля этой социально-профессиональной группы уменьшалась на протяжении всего постсоветского периода. На фоне падающей престижности ряда ассоциируемых с данной группой профессий эта тенденция может быть продолжена и в дальнейшем, что, в частности, было нами отражено в [Шкаратан, Иняевский 2006].

В связи с некоторым оздоровлением промышленности в стране после значительного спада в начале 1990-х гг. наблюдается довольно стабильный рост доли квалифицированных рабочих. В целом же можно сказать, что, несмотря на некоторые (некардинальные) изменения, которые социально-профессиональная структура общества претерпела преимущественно в период с 1994 по 2002 гг., в ее развитии по-прежнему не ощущается структурных сдвигов в направлении к информационной экономике, экономике знаний. Кроме того, судя по тому, что после 2002 г. смещения были минимальны (колебания могут быть вызваны присутствием статистической ошибки), можно предположить, что структура практически устоялась.

Таким образом, в отличие от стран, демонстрирующих начатки информационной экономики (стремление к преобладанию высококвалифицированных профессиональных групп в структуре общества, замещению физического труда преимущественно интеллектуальным), социальная структура, сложившаяся в России, свидетельствует о том, что страна пребывает в стадии позднего индустриализма с характерным преобладанием рабочих и низкими показателями доли профессионалов и квалифицированных управляющих.

Если динамика социально-профессиональной структуры российского общества, будучи производной от процессов экономико-технологической модернизации, демонстрирует стабильность и консервативность, то совсем иначе выглядит структура населения в контексте развития института частной собственности.

Рассмотрим владение различными типами собственности (табл. 6.4.4). Так, в целом довольно схожее распределение доли владеющих предприятиями наблюдается по всем опросам. В существенном отрыве от основной части населения по данному показателю закономерно пре-

Социально-профессиональные группы и их базовые социально-экономические характеристики (декабрь 2006 г.)¹

Группы и их характеристики		Среднее	Медиана	Мода	Ст. откл./откл.	Ст. откл./Среднее
1. Предприниматели (3.5%) N=80	Образование (кол-во лет)	12.84	13.00	13.00	2.27	0.18
	Индекс культурного капитала	2.73	3.00	1.00	1.62	0.60
	Индекс социального капитала	2.40	2.00	1.00	1.77	0.74
	Индекс властных полномочий	4.04	5.00	5.00	2.64	0.65
	Средняя зарплата (руб.)	24 245	20 000	10 000	19 715	0.81
	Доход на члена семьи (руб.)	13 611	10 000	10 000	12 887	0.95
	Индекс жилищных условий	4.13	4.00	3.00	1.36	0.33
	Субъективное экон. положение	5.66	6.00	6.00	1.75	0.31
	Субъективное соц. положение	5.54	6.00	6.00	1.76	0.32
2. Управляющие высшего звена (0.4%) N=9	Образование (кол-во лет)	16.22	17.00	15.00	1.20	0.07
	Индекс культурного капитала	3.89	4.00	5.00	2.57	0.66
	Индекс социального капитала	1.78	1.00	1.00	1.64	0.92
	Индекс властных полномочий	6.78	7.00	7.00	1.09	0.16
	Средняя зарплата (руб.)	58 000	60 000	10 000	31 623	0.55
	Доход на члена семьи (руб.)	24 688	10 000	10 000	32 790	1.33
	Индекс жилищных условий	5.14	5.00	4.00	1.57	0.31
	Субъективное экон. положение	5.89	6.00	5.00	2.47	0.42
	Субъективное соц. положение	7.00	7.00	5.00	1.58	0.23
3. Управляющие среднего звена (3.3%) N=75	Образование (кол-во лет)	14.58	15.00	15.00	1.46	0.10
	Индекс культурного капитала	3.60	3.00	4.00	2.11	0.58
	Индекс социального капитала	1.76	1.00	1.00	1.41	0.80
	Индекс властных полномочий	4.61	5.00	5.00	2.05	0.44
	Средняя зарплата (руб.)	15 744	14 500	15 000	10 108	0.64
	Доход на члена семьи (руб.)	10 792	10 000	10 000	6 913	0.64
	Индекс жилищных условий	4.25	4.00	4.00	1.23	0.29
	Субъективное экон. положение	5.43	5.00	5.00	1.69	0.31
	Субъективное соц. положение	5.32	6.00	6.00	1.70	0.32
4. Супервайзеры (6.7%) N=154	Образование (кол-во лет)	13.30	13.00	13.00	1.56	0.12
	Индекс культурного капитала	2.75	2.00	2.00	1.61	0.58
	Индекс социального капитала	1.73	1.00	1.00	1.34	0.77
	Индекс властных полномочий	3.41	4.00	4.00	2.02	0.59
	Средняя зарплата (руб.)	12 296	90 000	10 000	11 300	0.92
	Доход на члена семьи (руб.)	7 560	5 500	5 000	8 825	1.17
	Индекс жилищных условий	3.60	3.00	3.00	1.04	0.29
	Субъективное экон. положение	4.63	5.00	5.00	1.67	0.36

¹ Конструкция представленных в таблице индексов жилищных условий, властных полномочий, социального капитала и культурного капитала см. в Приложениях 7–10 соответственно.

бывают «верхние слои», включающие в себя предпринимателей и руководителей высокого уровня. По мере перехода от вершины взятой нами социальной иерархии к более низким группам эта доля существенно снижается. Также заметным является усиление дифференциации в 2006 г. по сравнению с предыдущими годами.

Таблица 6.4.4

Владение собственностью в разрезе нескольких социально-профессиональных слоев, в % от представленного слоя

Социальные слои	Доля владеющих фирмой/предприятием			Доля имеющих ценные бумаги (кроме ваучеров)		
	1994	2002	2006	1994	2002	2006
Предприниматели	42,6	57,0	82,6	20,5	4,7	21,8
Управляющие и чиновники высшего звена	12,0	28,6	38,1	31,4	14,3	45,0
Управляющие и чиновники среднего звена	9,0	12,5	8,3	41,5	12,5	11,1
Высококвалифицированные профессионалы	5,6	3,0	6,2	27,8	9,0	11,3
Профессионалы с высшим образованием	6,9	3,3	2,1	18,9	8,7	8,5
Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления)	3,6	2,9	1,8	23,2	3,3	3,2
Квалифицированные рабочие	3,9	0,6	1,6	20,0	8,0	5,0
Не- и полуквалифицированные рабочие	10,1	0,7	1,4	27,2	4,7	2,8
Работники квалифицированного и малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве	3,4	2,3	5,8	16,6	13,6	4,3

Примерно аналогичную картину можно наблюдать и при рассмотрении доли владеющих ценными бумагами. В глаза бросается «проседание» данного показателя, произошедшее в период с 1994 г. по 2002 г., что объяснимо в связи с подорванным доверием населения к российским банкам и государству после дефолта 1998 г. При этом, характерно, что «восстановить» утраченное доверие удалось лишь представителям «верхних слоев», вновь заметно усилив разрыв с остальными социальными группами.

В целом, данные о владении/совладении фирмой или предприятием, также как и о наличии в собственности ценных бумаг демонстрируют активный процесс концентрации собственности в руках высших и высших средних социально-профессиональных групп. Напоминаем, что в нашем опросе не представлены элитные группы.

А теперь рассмотрим более полно характеристики основных социально-профессиональных групп современного российского общества по материалам последнего из наших опросов (декабрь 2006 г.)

Продолжение таблицы 6.4.5

Группы и их характеристики		Среднее	Медиана	Мода	Ст. откл.	Ст. откл./ Среднее
5. Высоквалифицированные специалисты (4,2%) N=97	Образование (кол-во лет)	14.47	15.00	15.00	1.47	0.10
	Индекс культурного капитала	3.70	3.00	3.00	1.59	0.43
	Индекс социального капитала	1.85	1.00	1.00	1.47	0.80
	Индекс властных полномочий	1.51	0.00	0.00	2.32	1.54
	Средняя зарплата (руб.)	12 765	10 000	15 000	10 219	0.80
	Доход на члена семьи (руб.)	9 262	6 500	6 000	8 416	0.91
	Индекс жилищных условий	3.92	4.00	4.00	1.25	0.32
	Субъективное экон. положение	4.34	4.00	4.00	1.52	0.35
	Субъективное соц. положение	4.65	5.00	5.00	1.36	0.29
6. Профессионалы с высшим образованием (12,2%) N=279	Образование (кол-во лет)	14.50	15.00	15.00	1.49	0.10
	Индекс культурного капитала	3.28	3.00	2.00	1.99	0.61
	Индекс социального капитала	1.84	2.00	1.00	1.31	0.71
	Индекс властных полномочий	1.25	0.00	0.00	2.22	1.77
	Средняя зарплата (руб.)	10 151	7 900	5 000	7 577	0.75
	Доход на члена семьи (руб.)	7 419	6 000	5 000	5 175	0.70
	Индекс жилищных условий	3.81	4.00	4.00	1.02	0.27
	Субъективное экон. положение	4.63	4.00	4.00	1.47	0.32
	Субъективное соц. положение	4.73	5.00	5.00	1.44	0.30
7. Профессионалы со ср. спец. образованием (11,8%) N=271	Образование (кол-во лет)	13.29	13.00	13.00	1.55	0.12
	Индекс культурного капитала	2.79	3.00	3.00	1.47	0.53
	Индекс социального капитала	1.58	1.00	1.00	1.14	0.72
	Индекс властных полномочий	0.84	0.00	0.00	1.72	2.06
	Средняя зарплата (руб.)	8 833	8 000	10 000	5 609	0.64
	Доход на члена семьи (руб.)	6 547	5 000	5 000	4 130	0.63
	Индекс жилищных условий	3.66	4.00	3.00	1.06	0.29
	Субъективное экон. положение	4.41	4.00	4.00	1.35	0.31
	Субъективное соц. положение	4.36	4.00	5.00	1.28	0.29
8. Технические работники (9,8%) N=224	Образование (кол-во лет)	12.43	13.00	13.00	1.90	0.15
	Индекс культурного капитала	2.30	2.00	1.00	1.58	0.69
	Индекс социального капитала	1.60	1.00	1.00	1.31	0.82
	Индекс властных полномочий	0.31	0.00	0.00	1.10	3.57
	Средняя зарплата (руб.)	7 477	5 550	5 000	6 198	0.83
	Доход на члена семьи (руб.)	5 305	4 250	5 000	3 692	0.70
	Индекс жилищных условий	3.24	3.00	3.00	1.09	0.34
	Субъективное экон. положение	4.30	4.00	4.00	1.50	0.35

По уровню дохода наиболее обеспеченными социально-профессиональными группами/слоями являются управляющие высшего звена и чиновники, а также предприниматели. Характерно, что доход чиновников, попавших в опрос, вдвое превосходит средний доход на одного человека в семьях предпринимателей. В большинстве случаев представи-

Продолжение таблицы 6.4.5

Группы и их характеристики		Среднее	Медиана	Мода	Ст. откл.	Ст. откл./ Среднее
9. Квалифицированные рабочие (32,3%) N=740	Образование (кол-во лет)	11.76	12.00	12.00	1.54	0.13
	Индекс культурного капитала	2.14	2.00	2.00	1.42	0.67
	Индекс социального капитала	1.44	1.00	1.00	1.16	0.81
	Индекс властных полномочий	0.25	0.00	0.00	0.99	3.92
	Средняя зарплата (руб.)	9 414	8 000	10 000	6 182	0.66
	Доход на члена семьи (руб.)	5 842	5 000	3 000	3 884	0.66
	Индекс жилищных условий	3.20	3.00	3.00	1.00	0.31
	Субъективное экон. положение	4.37	4.00	5.00	1.59	0.36
	Субъективное соц. положение	4.33	4.00	5.00	1.42	0.33
10. Малокал. раб-чие (13,7%) N=314	Образование (кол-во лет)	11.31	11.00	11.00	1.75	0.15
	Индекс культурного капитала	1.75	2.00	1.00	1.35	0.77
	Индекс социального капитала	1.14	1.00	1.00	0.89	0.78
	Индекс властных полномочий	0.21	0.00	0.00	0.86	4.08
	Средняя зарплата (руб.)	6 426	5 000	2 000	6 380	0.99
	Доход на члена семьи (руб.)	4 803	4 000	3 000	3 419	0.71
	Индекс жилищных условий	3.01	3.00	3.00	1.00	0.33
	Субъективное экон. положение	3.73	4.00	3.00	1.58	0.43
	Субъективное соц. положение	3.67	4.00	4.00	1.54	0.42
11. Самозанятые (2,0%) N=45	Образование (кол-во лет)	13.00	13.00	13.00	1.54	0.12
	Индекс культурного капитала	2.53	2.00	2.00	1.47	0.58
	Индекс социального капитала	1.44	1.00	1.00	1.42	0.99
	Индекс властных полномочий	1.69	0.00	0.00	2.48	1.47
	Средняя зарплата (руб.)	13 227	7 000	6 000	17 350	1.31
	Доход на члена семьи (руб.)	6 784	5 000	3 000	5 390	0.79
	Индекс жилищных условий	3.45	3.00	3.00	0.89	0.26
	Субъективное экон. положение	5.20	5.00	5.00	1.53	0.29
	Субъективное соц. положение	4.69	5.00	5.00	1.52	0.32

тели этих двух слоев, помимо заработной платы, получают предпринимательский доход, который в 2–3 раза увеличивает доходы их семей по сравнению с доходами семей представителей остальных слоев. Что касается остальных социально-профессиональных слоев, начиная от управляющих среднего звена и высококвалифицированных профессионалов вплоть до неквалифицированных рабочих, то здесь наблюдается отчетливая тенденция роста размера доходов по мере повышения профессионально-квалификационного и образовательного статуса. Если квалифицированные рабочие имели средний доход на члена семьи около 5800 руб., то средний доход в семьях профессионалов с высшим образованием достигал 7400 руб. Самые же низкие доходы имели неквалифицированные рабочие и технические работники. Данные по сред-

ней заработной плате представителей рассматриваемых нами социальных слоев, которые мы приводим, также иллюстрируют тенденцию роста заработной платы по мере роста профессионально-квалификационного статуса респондентов. В то же время нельзя не отметить тот факт, что заработная плата у всех рассматриваемых групп выше, чем средний доход на члена семьи, а у некоторых групп она превышает доход в два, а то и в три раза (например, у предпринимателей, управляющих высшего звена). Это неудивительно, поскольку в состав семьи включались дети и пенсионеры, которые в большинстве случаев не имеют доходов либо их уровень невысок.

Полученные нами данные по индексу жилищных условий отражают тенденцию улучшения качества жилья по мере перехода от одного социально-профессионального слоя к другому. Рабочие и представители технических профессий живут в наименее комфортных условиях (3,01–3,24) по отношению к тем же предпринимателям и наиболее близким к ним по своему социально-профессиональному статусу управляющим высшего и среднего звена (4,13–5,14). Срединное положение по уровню комфортности жилья занимают профессионалы и руководители низших звеньев.

Самая высокая доля людей, проводивших свой отпуск вне дома, отмечена в группе высококвалифицированных профессионалов (68,7 %). Это соотносится с полученными нами данными об их лучшей обеспеченности недвижимостью, во многих случаях унаследованной от родителей или приобретенной в дореформенные годы. Большинство этих профессионалов имеют дачи или садово-огородные участки, где и проводят свой отпуск. Кроме того, часть представителей данной группы проводит отпуск в туристических поездках. Вместе с тем данные о доле людей, проводивших свой отпуск вне дома, демонстрируют значительную дифференциацию между социальными слоями. Так, квалифицированные рабочие – горожане и квалифицированные сельские работники в два-три раза реже проводят отпуск вне дома, чем, к примеру, городские профессионалы. Это является, в первую очередь, следствием их небольших доходов, а также принадлежности значительной их части к сельским жителям. Доля предпринимателей и управляющих высшего звена, проводящих отпуск вне дома относительно мала (45,3 % и 35,7 % соответственно). Это, по нашему мнению, объясняется тем, что, во-первых, значительная часть представителей этих групп проживают в загородных домах, где и проводят свой отпуск. Во-вторых, многие предприниматели и управляющие высшего звена просто не имеют возможности проводить длительные отпуска, что и заставляет их проводить отдых дома.

Исходя из данных по оценке респондентами состояния своего здоровья, можно сделать вывод о том, что этот показатель слабо связан с принадлежностью респондентов к тому или иному социально-профессиональному слою, к той или иной профессиональной группе. В целом самооценка респондентами своего здоровья невысока. Лишь треть респондентов считает, что они вполне здоровы. Наибольший процент позитивно оценивающих свое физическое состояние среди работников квалифицированного труда на селе, руководителей и управляющих разных уровней, а также предпринимателей, среди которых лишь около 10 % людей оценивают свое здоровье как слабое и очень слабое. К этому следует добавить, что в трансформирующихся, «неустоявшихся» обществах не закрепился и образ жизни, столь различающий классы и крупные социальные слои в стабильных обществах. Здесь слаба и межпоколенная преемственность, и социальный отбор в процессе вертикальной социальной мобильности, требующий поколений. Этим, по-видимому, объясняется малая зависимость состояния здоровья от социального статуса респондента.

Данные по индексам самооценки материального и социального положения отражают закономерную тенденцию их повышения при переходе от одного социально-профессионального слоя к другому. Наивысшее значение данного показателя приходится на руководителей и управляющих всех уровней, предпринимателей и высококвалифицированных профессионалов. Таким образом, самооценки и реальное социально-экономическое положение представителей этих социальных слоев совпадают; ведь именно они наиболее обеспечены качественным имуществом, имеют наибольшие доходы.

Как сами наши сограждане воспринимают изменения своего социального положения в постсоветские годы? На этот важный вопрос отвечают материалы международного исследования, в котором с российской стороны участвовала М. Красильникова. По ее данным, в последнее 20-летие прошлого века произошло заметное снижение субъективных самооценок социального статуса. Большинство россиян, как, впрочем, и жителей других восточноевропейских стран, отмечают, что их общественное положение ухудшилось, соответственно даже усредненные показатели продемонстрировали отрицательную динамику. Степень снижения социального самочувствия в России была наибольшей среди стран, в которых проводился опрос. В России к низшему слою себя относят 44,1 % респондентов, а в Польше – 28,1 %; в России к высшему слою себя относят 4,0 %, а в той же Польше – 9,5 %. Ощущение потерь, понесенных в ходе трансформационных процессов, в России гораздо

интенсивнее. В России наблюдается наибольшее смещение вниз, к низким ступеням субъективно ощущаемой социальной структуры общества [Красильникова 2004, с. 37–44]. Опросы Левада-Центра в ноябре 2001–2004 гг. подтверждают анализ М. Красильниковой [Настроения, мнения и оценки населения 2004, с.75, 80].

6.5. Энтропийный анализ как метод безгипотезного поиска реальных (гомогенных) социальных групп

При выше рассмотренной совокупности методов за базовую единицу классификации нами принимался вид занятий респондентов. Ниже мы рассмотрим метод, в котором единицей наблюдения и первичным объектом классификации и последующей типологии выступает индивид, размещенный в системном признаковом пространстве.

В существующей научной практике отбор системообразующих признаков и классификация индивидов на соответствующей основе для атрибуции их принадлежности к разным социальным группам обычно производится на основе а priori заданной теоретической схемы. Достаточно сказать, что таких критериев было разработано довольно большое число, однако вопрос об их реальной значимости до сих пор является открытым. Осуществление нашего проекта обязывало идти на поиск новых по отношению к области исследования стратификационных иерархий технологий для анализа процессов складывания, функционирования и воспроизводства реальных социальных слоев в трансформирующемся обществе. Успешное нахождение и использование таких технологий означало бы не только концептуальный, но и методологический прорыв в теории социальной стратификации.

Нашей задачей является выявление реальной значимости тех или иных критериальных признаков для выделения объективно существующих гомогенных социальных групп в постсоветской социальной структуре. Мы исходим из предположения, что все множество социальных свойств, присущее индивидам в том или ином обществе, обладает определенной подчиненностью. Тогда для выявления основных, базовых признаков, дифференцирующих индивидов в обществе в определенный момент его развития, можно воспользоваться энтропийным анализом. При этом энтропия понимается в теоретико-вероятностном смысле, как мера статистической неопределенности.

Если перед исследователем стоит задача проверить применяемые теоретические схемы и попытаться непредвзято выявить группобразующие

критерии из всего пространства признаков, характеризующих исследуемую совокупность, то в математическом смысле она может быть разрешена с помощью метода энтропийного анализа. Впервые в отечественной научной практике для анализа социологических данных этот математический аппарат был настроен и применен И. Н. Тагановым в 1969 г. С помощью энтропийного анализа И. Н. Тагановым совместно с О. И. Шкаратаном проверялась гипотеза о корректности классификации промышленных рабочих Ленинграда на основе их распределения по ролям в общественной организации труда и выполняемым функциям [Таганов, Шкаратан 1969; Шкаратан 1970]. В результате реализации указанного метода был получен набор критериев, в полной степени соответствовавший теоретическим представлениям авторов, а именно был сделан вывод о том, что социальные группы формируются по таким критериям, как должность, профессия, образование и квалификация. Относительно недавно, в новых социально-экономических условиях процедура энтропийного анализа применялась для ранжирования классификационных критериев (на данных представительного опроса 1994 г.) Н. Сергеевым [Сергеев 2002]. В этой работе впервые была установлена значимость такого нового для современной России стратификационного критерия, как отношение к собственности, наряду с сохранившимся с советских времен положением в управленческой иерархии.

Суть данного метода заключается в том, что при выделении в исследуемом макропространстве социальных признаков групп с наименьшим значением энтропии (степенью неопределенности заполнения этого пространства), в них наблюдаются наименьшие отклонения от средних значений рассматриваемых социальных свойств. Близость значения энтропии отдельного логического подпространства, т. е. ограниченной комбинации социальных признаков, к минимальному указывает на значимость данного подпространства среди множества всех социальных пространств в рассматриваемой совокупности респондентов. Понимая под социальным неравенством различие респондентов по всему составу рассматриваемых нами социальных свойств, в результате энтропийного анализа мы имеем возможность проранжировать все связи признаков по той степени, в которой они упорядочивают исследуемую совокупность. Тем самым появляется возможность непредвзятого решения проблемы выделения наиболее значимых факторов неоднородности социального макропространства, т. е. критериев социального неравенства в исследуемом обществе.

В распоряжении исследователя, проводящего конкретное социологическое исследование, всегда имеется исходная информация о группе

индивидов по какому-то набору признаков. Эта информация формально может быть представлена в виде статистики n -мерных логических векторов Kns , где n выражает число признаков, а s – число логических градаций каждого из них. Каждый логический вектор содержит информацию об одном индивиде из всей исследуемой совокупности. При этом каждый из вопросов интервью является заполненным логическим пространством. Возможные наборы признаков по всей рассматриваемой статистике являются заполненными логическими пространствами (или подпространствами социальных признаков). Так, например, в нашем распоряжении имеется информация об экономически активном населении России: сочетание, скажем, данных о распределении респондентов по родам занятий с данными об их же распределении по размерам заработной платы является одним из возможных двухмерных логических пространств. Можно рассмотреть различные варианты логических пространств с размерностью от 1 до n . Общее число возможных пространств будет определяться соотношением

$$N = \sum_{i=1}^n C_n^i, \quad (1)$$

где C_n^i – число сочетаний из n по i .

Решая задачу выделения реальных социальных групп, мы можем свести ее к задаче нахождения из всего множества заполненных пространств именно того, в котором векторы статистики $\{K_{ms}\}$ лежат наиболее плотными, однородными группами. Под такими группами в нашем случае понимается объединение индивидов, в котором наблюдаются наименьшие отклонения от средних показателей по входящим в состав исследуемого макропространства социальным признакам, например наименьшее отклонение в пределах группы от средних показателей заработной платы, дохода на члена семьи и т. д. В содержательном смысле это означает, что необходимо выделить те комбинации признаков (логические пространства социально обусловленных свойств), которые наиболее резко дифференцируют рассматриваемую общность.

При наличии заданной метрики в анализируемых комбинациях признаков задача обнаружения однородных социальных образований математически сводилась бы к определению экстремумов некоторой функции в соответствующих пространствах. Однако, как известно, специфика любых социологических данных накладывает на это свои ограничения, а из-за отсутствия надежных методов взвешивания шкал такой подход не всегда возможен. В этой связи концепция энтропии представ-

ляется наиболее адекватным методом решения подобного рода задач, поскольку она позволяет нам избежать неопределенности шкал и ранжирования признаков при их арифметизации, при которой всегда существует опасность «искусственного» искажения социальных характеристик. При этом энтропию следует понимать в теоретико-вероятностном смысле, как меру статистической неопределенности.

Из 100 признаков, заключенных в вопросах бланка интервью (2006 г.), который адресовался представителям экономически активного населения России, на основе анализа полученной статистической информации экспертным путем были отобраны 33, которые представлялись наиболее существенными для классификации индивидов в рамках поставленной перед нами задачи по выделению реальных социальных групп в социальной структуре современного российского общества.

Основными критериями отбора признаков являлись теоретическое обоснование и взаимная неортогональность, для которой отдельно была проведена проверка на наличие тесной корреляционной связи между признаками, для которых можно было установить логическое соответствие (например, размер заработной платы и доход на члена семьи). В частности, для решения второй задачи в отдельных случаях часть вопросов была логически сгруппирована в специальные индексы: таковые были разработаны для обобщения информации об уровне образования респондента (применена унифицированная 5-балльная шкала), роде занятий (применена социально-профессиональная шкала ПСГ–15, см. выше), уровне властных полномочий¹, характере внепроизводственной деятельности² (10-балльная шкала, методология [там же]) и социальном капитале (6-балльная шкала, разработанная в [Красилова 2007] и обобщающая информацию о потенциале социальных связей респондентов). На следующем этапе также экспертным путем были сжаты градации признаков. Непрерывные переменные – доход и количество квадратных метров жилой площади на человека – были приведены к упорядоченным дискретным шкалам.

Довольно условно весь набор отобранных признаков был сгруппирован в укрупненные категории, которыми оперирует большинство теоретиков, работающих над обоснованием стратификационных схем:

¹ Применена 10-балльная шкала, учитывающая уровень, масштабы и разнообразие управленческих полномочий респондента. Подробную методику см. в [Шкаратан, Сергеев 2000, с.39] и Приложении 8.

² Применена 10-балльная шкала, отражающая родовидовое разнообразие и интенсивность (частоту) внепроизводственной деятельности респондента. Методика заимствована из [Шкаратан 1984] и [Этносоциальные проблемы города 1986, с.100–112]. Описание дано в Приложении 10.

Экономический ресурс: владение предприятием, владение ценными бумагами, основной источник дохода, состав недвижимости, тип собственности занимаемого жилья.

Человеческий ресурс: род занятий, уровень образования, владение иностранным языком, навык работы на компьютере, соответствие работы квалификации, самооценка здоровья.

Властный ресурс: индикатор власти (см. Приложение 8).

Ценностно-мотивационный ресурс: попытка организовать предприятие, стремление продолжить образование, желание взяться за более сложную работу, наличие дополнительной работы.

Социальный ресурс: индикатор социального капитала (см. Приложение 9), род занятий матери, род занятий отца, род занятий жены/мужа, род занятий друга, материальное положение родителей.

Культурный ресурс: индекс характера внепроизводственной деятельности (см. Приложение 10), размер библиотеки.

Присваиваемые и используемые материальные ресурсы: доходы на члена семьи, площадь жилья на члена семьи, самооценка материального положения, пользование платными услугами для себя, пользование платными услугами для детей.

Социально-экономическая среда: сектор/отрасль занятости, форма собственности по месту занятости, территориально-пространственная среда (тип поселения).

Гендер.

Математический аппарат примененного нами метода см. в разделе «Математическое приложение» в конце данной главы.

6.6. Выделение реальных (гомогенных) групп на основе сочетания энтропийного, кластерного и логического анализов

На данном этапе исследования энтропийный анализ осуществлялся нами на классе трехмерных логических пространств. Заметим, что мы перенесли акцент не на получение конкретных пространств-комбинаций с конкретными размерностями, а на выявление некоторых групп признаков, оказывающих наиболее существенное влияние на характер социально-экономического неравенства, т. е. на получение реальных стратификационных критериев для современной России.

Все возможные комбинации из трех признаков (5456), представляющих собой логические пространства, с помощью специального программного обеспечения, разработанного под руководством профессора

Э. Б. Ершова, были проранжированы нами по степени неоднородности H_N , с тем, чтобы выявить из них наиболее плотно заполненные. В табл. 6.6.1 сведены значения степеней неоднородности для 10 подпространств, в наибольшей степени упорядочивающих все макропространство исследуемых нами социальных признаков и представляющих некоторый самостоятельный социологический интерес. В табл. 6.6.2 для сопоставления приводятся порядковые номера и соответствующие значения степени неоднородности тех подпространств, в которых те или иные из указанных признаков проявляются в первый раз.

Любопытно, что в результате реализации метода энтропийного анализа в числе наиболее резко дифференцирующих совокупность опрошенных не проявились такие факторы, как образование (человеческий капитал), социально-профессиональный статус респондента (воплощен-

Таблица 6.6.1

Первые 10 подпространств с максимальным значением энтропии

№	Степень неоднородности (H_N)	Система координат логического подпространства
1	0,730	владение предприятием, владение ценными бумагами, основной источник дохода
2	0,729	попытка организовать предприятие, владение предприятием, владение ценными бумагами
3	0,706	владение предприятием, владение ценными бумагами, индикатор власти
4	0,705	попытка организовать предприятие, владение предприятием, основной источник дохода
5	0,683	владение предприятием, основной источник дохода, индикатор власти
6	0,678	попытка организовать предприятие, владение предприятием, индикатор власти
7	0,672	владение иностранным языком, владение предприятием, владение ценными бумагами
8	0,667	попытка организовать предприятие, владение ценными бумагами, основной источник дохода
9	0,664	наличие дополнительной работы, владение предприятием, владение ценными бумагами
10	0,660	владение ценными бумагами, основной источник дохода, индикатор власти

Расчеты выполнены на материале представительного опроса экономически активного населения Россия в 2006 г.

ный человеческий капитал), социальные сети (социальный капитал), мотивация респондента и т. д.

Наибольшей дифференцирующей способностью обладают признаковые пространства, объединяющие в себе такие характеристики респондентов, как владение предприятием или фирмой, владение ценными бумагами или облигациями, основной источник дохода (в том числе включающий доходы от собственности и предпринимательской деятельности), уровень властных полномочий (индекс власти) и «попытки организовать собственное дело». Более того, указанные признаки в различных связках с другими характеристиками довольно интенсивно проявляются в подпространствах с наибольшей степенью неоднородности HN (см. табл. 6.6.2).

Таблица 6.6.2

Признаки, впервые встречающиеся в процессе ранжирования логических подпространств по степени неоднородности

№	Степень неоднородности (H _N)	Система координат логического подпространства
1	0,730	владение предприятием, владение ценными бумагами, основной источник дохода
2	0,729	попытка организовать предприятие , владение предприятием, владение ценными бумагами
3	0,706	владение предприятием, владение ценными бумагами, индикатор власти
7	0,672	владение иностранным языком , владение предприятием, владение ценными бумагами
9	0,664	наличие дополнительной работы , владение предприятием, владение ценными бумагами
15	0,639	форма собственности по месту занятости , владение предприятием, основной источник дохода
18	0,634	стремление продолжить образование , владение предприятием, владение ценными бумагами
21	0,628	владение предприятием, владение ценными бумагами, тип собственности занимаемого жилья
24	0,623	соответствие работы квалификации , владение предприятием, основной источник дохода
40	0,600	владение предприятием, владение ценными бумагами, самооценка здоровья
44	0,599	владение предприятием, владение ценными бумагами, пользование платными услугами (для детей)

№	Степень неоднородности (H _N)	Система координат логического подпространства
49	0,591	владение предприятием, владение ценными бумагами, пользование платными услугами (для себя)
62	0,579	навык работы на компьютере , владение предприятием, владение ценными бумагами
85	0,562	владение предприятием, владение ценными бумагами, самооценка материального положения
93	0,557	владение предприятием, гендер , индикатор власти
152	0,529	владение предприятием, основной источник дохода, род занятий жены/мужа
169	0,524	владение предприятием, владение ценными бумагами, индикатор социального капитала
170	0,523	владение предприятием, владение ценными бумагами, род занятий отца
177	0,521	владение предприятием, уровень образования , индикатор власти
219	0,506	владение предприятием, владение ценными бумагами, материальное положение родителей
250	0,498	основной источник дохода, род занятий , индикатор власти
267	0,494	владение предприятием, основной источник дохода, состав недвижимости
274	0,492	владение предприятием, основной источник дохода, размер библиотеки
307	0,486	владение предприятием, основной источник дохода, площадь жилья на члена семьи
322	0,483	владение предприятием, основной источник дохода, род занятий матери
325	0,483	владение предприятием, основной источник дохода, территориально-пространственная среда
343	0,48	желание взяться за более сложную работу , владение предприятием, основной источник дохода
366	0,476	владение предприятием, ИХВД , индикатор власти
461	0,461	владение предприятием, основной источник дохода, род занятий друга
500	0,456	сектор/отрасль занятости, форма собственности по месту занятости , основной источник дохода
737	0,429	владение предприятием, доходы на члена семьи , индикатор власти

Расчеты выполнены на материале представительного опроса экономически активного населения Россия в 2006 г.

Таким образом, результаты проведенного нами энтропийного анализа свидетельствуют о том, что неравенство в России в большей степени определяется отношением к собственности и объемом располагаемой власти. В представленных выше (см. табл. 6.6.1) подпространствах с максимальным значением энтропии не вполне адекватно отражен индикатор власти, который разграничивает наших респондентов по объему и значимости властных полномочий. Но в нашем опросе практически нет лиц, принадлежащих к высшим правящим, властвующим группам. В основном, из тех, кто обладает властными полномочиями, в опрос попали собственники предприятий и менеджеры-собственники (сособственники и миноритарии). Поэтому в должной степени отразить влияние власти как социально дифференцирующей характеристики на индивидуальный и групповой социальный статус мы не смогли. Здесь есть определенное несовпадение между теоретическим анализом неравенства в современном российском неэтакратическом обществе и его отражением в результатах энтропийного и логического анализов материалов представительного опроса, не включающего в себя властвующие группы и социальных аутсайдеров.

В то же время, в ряд значимых не вошли пространства признаков, относящихся к личностно-психологическим качествам и ресурсам человека (см. табл. 6.6.2). Это подтверждает предположение о том, что в современном российском обществе социальное неравенство в большей степени детерминировано объективными социально-экономическими факторами. Иными словами, собственность и власть в нашей стране являются не столько результатом эффективной реализации собственных ресурсов, сколько результатом стечения обстоятельств, лежащих за пределами исследуемого нами пространства факторов.

Кроме того, чрезвычайно важным представляется наблюдение о том, что социально-профессиональная дифференциация населения, задаваемая распределением респондентов по роду занятий, не проявила себя в качестве действительного или реального основания для построения стратификационной системы в современном российском обществе. Полученный в нашем исследовании результат является эмпирическим подтверждением высказанной ранее гипотезы о том, что в России мы имеем дело именно с занятиями, различающимися характером (т. е. содержанием и условиями) труда, а не их качественными статусными характеристиками.

Опираясь на полученные результаты при использовании энтропийного анализа, мы попытались сконструировать образы реальных групп в форме статистических кластеров, однородных в пространстве «власть-

собственность». Это пространство на самом деле является трехмерным, в котором индивиды группируются по осям меры обладания властными полномочиями, меры владения предприятием и меры обладания ценными бумагами.

Мы попытались выделить 10 условных кластеров таким образом, чтобы последние представляли все разумные сочетания признаков, по которым они выделялись. Выделенные кластеры (см. табл. 6.6.3) были интерпретированы как реальные социальные слои в терминах, принятых в стратификационных концепциях: низшие и промежуточные слои, представленные массовой группой населения (кластер 1 – 74 % респондентов), практически не владеющих никакой собственностью и не располагающих какой-либо властью на рабочих местах; средние слои (кластеры 4–8 и 10 – 22 % респондентов), для представителей которых характерны средние показатели индекса власти; и, наконец, высшие слои и высшие средние слои (кластеры 2–3 и 9 – 4 % респондентов), включающие в себя реальных собственников и управляющих наиболее высокого звена.

Тем не менее, о реальности групп, которые можно выделять в пространствах, образованных данными переменными, на наш взгляд, говорить преждевременно. Корректнее было бы, видимо, применить термин «протореальная группа», или, пользуясь более принятой терминологией, «группа-в-себе». Реальные (гомогенные) группы в масштабах всего постсоветского общества находятся в процессе формирования.

Таблица 6.6.3

Первичные характеристики кластеров, выделенных в пространстве «власть-собственность»

Признаки	Центры кластеров									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Являетесь ли Вы лично или совместно с кем-либо собственником предприятия, фирмы?	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет
Являетесь ли Вы лично или совместно с кем-либо собственником акций, других ценных бумаг?	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Нет
Индекс власти	0,00	7,05	5,52	2,84	4,43	0,00	2,06	5,67	6,78	3,59
Количество наблюдений	1844	28	66	60	145	87	36	85	24	88
% от общего числа опрошенных	74,0	1,1	2,6	2,4	5,8	3,5	1,4	3,4	0,1	3,5

Расчеты выполнены на материале представительного опроса экономически активного населения России в 2006 г.

Однако вслед за формальным методом классификации статистических объектов (кластерный анализ) нами был проведен логический анализ формирующихся по заданным осям (основаниям) реальных групп. Суть его состояла в следующем. Используя три ключевых группообразующих критерия, два из которых имеют бинарную природу (собственник-несобственник) и один представлен ординальной шкалой, мы разработали несколько иную классификацию путем перебора всех возможных комбинаций. Информация о возможных значениях группообразующих признаков обобщена в таблице ниже:

Таблица 6.6.4

Стратификационные критерии и их значения

Владение фирмой/предприятием	Владение акциями/облигациями	Уровень властных полномочий
Собственники, работодатели	Акционеры	Высокий (управляющие высшего звена)
Наемные работники	Несобственники	Средний (управляющие среднего звена) Низкий (руководители низшего уровня) Нулевой (исполнители)

Максимальное количество возможных комбинаций значений признаков (или попросту групп) в заданном пространстве равно 16. Задача состояла во взаимоналожении результатов кластерного и логического анализов, их взаимной проверке.

Мы начали нашу классификацию «снизу», идентифицировав группу респондентов, которые ничем не владеют и не имеют никаких властных полномочий. Их оказалось 1812 человек, то есть 73,6 % от всей выборки. Таким образом, мы выделили огромный слой, чьи представители относительно однородны по ряду ключевых социально-экономических характеристик. Можно считать, что этот слой во многом совпадает с так называемым «базовым слоем» в терминологии, использованной известным отечественным социологом Т. И. Заславской. Однако в терминах нашей классификации мы предпочли бы именовать эту группу по ее смысловому содержанию – «исполнители-несобственники», тем более в эту группу попали и те, кого Т. И. Заславская поместила ниже «базового слоя».

После выделения значительной части населения более не представлялось рациональным классифицировать оставшиеся 23,4 % в 15 независимых категорий. Это подтолкнуло нас к дальнейшему анализу возможных логических комбинаций для того, чтобы найти способ мини-

мизировать число содержательно значимых компонент социальной структуры, объединяя их таким образом, чтобы группирование соответствовало принципу гомогенности выделяемых социальных единиц. В результате предварительного анализа распределения респондентов по критериям властных полномочий, владения собственностью мы получили следующую типологию:

Таблица 6.6.5

Атрибуция выделенных групп

Описание групп	% от всей выборки	N
1. Крупные собственники (владеют предприятиями, ценными бумагами, высокий уровень властных полномочий)	1.7	42
2. Средние собственники (владеют только предприятиями, средний уровень властных полномочий)	2.4	59
3. Мелкие собственники (владеют предприятиями, низкий уровень властных полномочий)	1.6	40
4. Менеджеры-миноритарии (владеют ценными бумагами, средний уровень властных полномочий)	1.6	41
5. Исполнители-миноритарии (владеют ценными бумагами, нулевой уровень властных полномочий)	3.2	79
6. Менеджеры-несобственники (ничем не владеют, средний и низкий уровень властных полномочий)	15.8	390
7. Исполнители-несобственники (ничем не владеют, нулевой уровень властных полномочий)	73.6	1812
Вся выборка	100	2463

Следующий этап заключался в проверке однородности выделенных групп с тем, чтобы выяснить какие из них подлежат дальнейшему укрупнению. В качестве контрольных переменных мы выбрали следующие: образование (число лет обучения), социальный капитал (индекс), культурный капитал (индекс), движимое имущество (индекс), месячная заработная плата, доход на члена семьи (в месяц), субъективные оценки собственного социального и экономического положения.

Мы провели серию формальных статистических тестов с тем, чтобы определить, какие из выделенных групп статистически незначимо различаются по только что перечисленным показателям. Результаты этого анализа позволили сделать вывод о том, что все группы значительно отличаются друг от друга за исключением пары «собственники-бизнесмены» и «средние собственники» (т. е. собственники более низкого ранга). И это вполне объяснимо, поскольку реальные представители крупной буржуазии практически не попали в наш опрос – эти группы мало-

Таблица 6.6.6

**Реальные группы и их базовые
социально-экономические характеристики¹**

Группы и их характеристики		Среднее	Медиана	Мода	Ст. откл.	Ст. откл./ Среднее
1. Собственники-бизнесмены (4,1%) N=101	Возраст	39	40	29	8	0,21
	Образование (кол-во лет)	13,70	13,00	15,00	1,96	0,14
	Индекс культурного капитала	3,31	3,00	2,00	1,81	0,55
	Индекс социального капитала	2,44	2,00	1,00	1,75	0,72
	Средняя зарплата (руб.)	28 140	20 000	20 000	24 851	0,88
	Индекс жилищных условий	4,33	4,00	3,00	1,40	0,32
	Субъективное экон. положение	6,22	6,00	6,00	1,57	0,25
	Субъективное соц. положение	5,99	6,00	6,00	1,52	0,25
2. Менеджеры-миноритарии (1,7%) N=41	Возраст	47	48	40	8	0,17
	Образование (кол-во лет)	13,63	13,00	13,00	1,93	0,14
	Индекс культурного капитала	4,07	4,00	4,00	2,22	0,54
	Индекс социального капитала	2,66	3,00	1,00	1,70	0,64
	Средняя зарплата (руб.)	18 598	16 000	10 000	12 856	0,69
	Индекс жилищных условий	4,54	5,00	4,00	1,24	0,27
	Субъективное экон. положение	5,29	6,00	7,00	1,86	0,35
	Субъективное соц. положение	5,03	5,50	6,00	1,72	0,34
3. Мелкие собственники и самозанятые (1,6%) N=40	Возраст	39	40	40	11	0,28
	Образование (кол-во лет)	12,03	12,00	11,00	2,39	0,20
	Индекс культурного капитала	2,73	2,00	2,00	1,91	0,70
	Индекс социального капитала	1,88	1,00	1,00	1,51	0,80
	Средняя зарплата (руб.)	14 765	15 000	15 000	9 408	0,64
	Индекс жилищных условий	3,40	3,00	3,00	1,17	0,34
	Субъективное экон. положение	5,48	5,00	5,00	1,66	0,30
	Субъективное соц. положение	5,13	5,00	4,00	1,76	0,34
4. Супервайзеры-несобственники (15,8%) N=390	Возраст	40	40	45	10	0,25
	Образование (кол-во лет)	13,71	13,00	15,00	1,71	0,12
	Индекс культурного капитала	2,97	3,00	2,00	1,72	0,58
	Индекс социального капитала	1,77	1,00	1,00	1,35	0,76
	Средняя зарплата (руб.)	12 160	10 000	15 000	8 331	0,69
	Индекс жилищных условий	3,68	4,00	3,00	1,08	0,29
	Субъективное экон. положение	4,82	5,00	5,00	1,55	0,32
	Субъективное соц. положение	4,89	5,00	5,00	1,44	0,30
5. Исполнители-миноритарии (3,2%) N=79	Возраст	45	48	50	10	0,22
	Образование (кол-во лет)	13,09	13,00	13,00	1,79	0,14
	Индекс культурного капитала	2,37	2,00	2,00	1,42	0,60
	Индекс социального капитала	1,75	1,00	1,00	1,38	0,79
	Средняя зарплата (руб.)	8 925	7 000	5 000	5 953	0,67
	Индекс жилищных условий	3,67	4,00	3,00	1,09	0,30
	Субъективное экон. положение	4,42	4,00	5,00	1,57	0,36
	Субъективное соц. положение	4,30	5,00	5,00	1,21	0,28

¹ Конструкцию представленных в таблице индексов жилищных условий, социального капитала и культурного капитала см. в Приложениях 7 и 9–10 соответственно.

Продолжение таблицы 6.6.6

Группы и их характеристики		Среднее	Медиана	Мода	Ст. откл.	Ст. откл./ Среднее
6. Исполнители-несобственники (73,6%) N=1812	Возраст	38	38	27	11	0,29
	Образование (кол-во лет)	12,31	13,00	13,00	1,95	0,16
	Индекс культурного капитала	2,34	2,00	2,00	1,59	0,68
	Индекс социального капитала	1,42	1,00	1,00	1,16	0,81
	Средняя зарплата (руб.)	8 128	6 500	5 000	6 031	0,74
	Индекс жилищных условий	3,28	3,00	3,00	1,05	0,32
	Субъективное экон. положение	4,16	4,00	4,00	1,54	0,37
	Субъективное соц. положение	4,17	4,00	5,00	1,47	0,35

доступны при проведении подобных представительных обследований. Реальные различия между этими подгруппами не столь значимы, чтобы считать их самостоятельными социальными единицами в конструируемой нами стратификационной иерархии реальных (гомогенных) групп.

Попробуем теперь по целому ряду важнейших социально-экономических параметров описать эти выделенные нами шесть реальных групп. Здесь каждой из них приписаны значения тех самых ключевых переменных, которые, на наш взгляд, создают статистические образы каждого слоя. Можно в другом языке сказать, что мы здесь вычленили все основные виды ресурсов (благ), которыми обладает каждая из групп, но в разных размерах. Плюс к этому мы добавили самооценку респондентами каждой из групп их экономического и социального положения. И вот как выглядят в итоге различия этих слоев по этим восьми важнейшим параметрам:

Закономерным в итоге выглядит расположение групп в реальной социальной иерархии современного российского общества. Наиболее обеспеченными практически всеми видами перечисленных нами ресурсов являются респонденты, относящиеся к группе собственников-бизнесменов: они характеризуются самыми высокими показателями фактических денежных доходов (среднее значение – 16 630 руб.), заработной платы (28 140 руб.), а также количества и качества располагаемого движимого имущества (среднее значение соответствующего индекса – 2,68). Характерно, что представители данной группы субъективно осознают свое высокое экономическое (материальное) и социальное положение (6,22 и 5,99), взятое по 10-балльной шкале.

В следующем за данной группой слое управляющих, являющихся одновременно держателями доли собственных предприятий (менеджеры-миноритарии), при относительно более низких показателях материального положения, например, среднем уровне заработной платы в

18 598 руб., индекса имущества – 2,34, наблюдается более высокий уровень обеспеченности нематериальными ресурсами – социальными и культурными: значение соответствующих индексов составляет 2,66 и 4,07 против 2,44 и 3,31 в предыдущей группе. Отметим, что в обеих группах сосредоточены наиболее образованные респонденты. Среднее количество лет, затраченных на обучение в них составляет 13,63–13,70 лет, что примерно соответствует уровню среднего специального или неоконченного высшего образования.

Ступенью ниже менеджеров-миноритариев в нашей иерархии располагаются мелкие собственники и самозанятые. В данную группу, по нашим оценкам, вошли владельцы мелких предприятий с небольшим количеством нанимаемых работников и масштабами деятельности (например, владельцы киосков), а также лица, занятые предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, индивидуальные предприниматели. Показатели материального положения при этом более низком значении, чем в выше рассмотренных группах, все же свидетельствуют об определенном преимуществе представителей данного социального слоя по отношению к ниже стоящим. Обращает на себя, однако, внимание довольно низкий уровень образования внутри данной группы: в среднем ее представители затрачивают на обучение 12,03 года (соответствует наличию полного среднего образования и профессиональной квалификации) – это наиболее низкий показатель среди всех групп. Т. е. относительно высокое материальное положение мелких предпринимателей и собственников не является прямым следствием уровня их подготовки.

Руководители, не являющиеся собственниками (владельцами предприятий, акций, ценных бумаг), также представляют собой отдельный социальный слой. Их, как и менеджеров-миноритариев, характеризует достаточно высокий уровень профессиональной подготовки (13,73 лет обучения), однако в материальном плане они оказываются гораздо менее обеспеченными: фактический доход на члена семьи составляет 12 160 руб. при значении индекса имущества 1,82. Такой разрыв в уровне жизни работников, стоящих примерно на одной ступени в управленческой иерархии, может быть связан с прямым эффектом от собственности в виде участия в прибыли, а также наличием других дополнительных источников дохода. Данное обстоятельство приобретает исключительную важность, если учесть, что в последние годы процесс концентрации собственности происходит наиболее интенсивно (см. табл. 6.4.4 и соответствующий комментарий выше). В свою очередь, это соответствующим образом отражается на характере социального неравенства в России, критический и прак-

тически неуправляемый рост которого все чаще обсуждается сегодня как в научной, так и общественно-политической сфере.

И, наконец, низшие ступени в иерархии выделенных нами реальных социальных групп занимают работники, принадлежащие к категории исполнителей, т. е. не являющиеся обладателями властных полномочий. Обе группы незначительно отличаются друг от друга, однако мы обращаем внимание на то, что критерий собственности обуславливает преимущество одной группы над другой по всем рассмотренным нами показателям. Отстраненность от процесса управления, как следует из результатов анализа, приводимых во все той же табл. 6.6.1, оказывает существенное влияние на характер распределения показателей, отражающих ресурсную обеспеченность. Представителям соответствующих групп свойственен более низкий уровень жизни (средние показатели дохода составляют 8 128 – 8 925 руб. на члена семьи), вследствие чего они также в меньшей степени удовлетворены своим материальным положением (значение соответствующих показателей – 4,16 и 4,42). Заметно их отставание от респондентов, принадлежащих к другим группам, по уровню культурного капитала (2,34–2,37), который отражает не только текущий уровень развития индивидов, но и интенсивность их внепроизводственной деятельности в целом, которая, в свою очередь, может быть обусловлена наличием или отсутствием соответствующих возможностей и/или времени. Отметим, что низкий уровень культурного капитала мешает воспроизводству индивидов в новом, более высоком качестве, т. е. препятствует их социальному росту, а также росту следующих за ними поколений.

Построенная нами на основе «синдрома» признаков реальных социальных групп классификация бесспорно не претендует на роль единственно возможной или единственно верной, однако в ее основу положены критерии, которые, как выяснилось в результате энтропийного анализа, оказывают наиболее существенное влияние на характер распределения показателей, описывающих положение индивидов в системе социальной стратификации. Это позволяет нам сделать вывод в пользу того, что принятая нами на данном этапе группировка более реальна, чем все из известных нам социальных классификаций, применяемых для описания социально-экономического неравенства в современном российском обществе. Кроме того, она также отвечает нашим собственным теоретическим представлениям о специфическом характере его социально-экономической организации, о котором немало было сказано выше и который был обоснован руководителем проекта в цикле его предшествующих публикаций относительно сословно-слоевой стратификации современной России.

**Связь базовых социально-экономических характеристик
с социально-профессиональной принадлежностью
и принадлежностью к реальным социальным группам
(в коэффициентах Крамера)**

	реальные социальные группы	социально-профессиональные группы
Образование	0,210	0,149
Индекс культурного капитала	0,183	0,125
Индекс социального капитала	0,131	0,116
Доход на члена семьи	0,297	0,295
Индекс жилищных условий	0,162	0,148
Субъективное эк. положение	0,171	0,156

Примечание: все коэффициенты значимы при 1%-ном уровне значимости

Содержательный же вывод из проделанной нами работы состоит в следующем. Приняв выделенные группы за реальные и интерпретируя их в терминах, принятых в большинстве стратификационных концепций, наиболее массовую часть населения – 74 % – практически не обладающую собственностью и не располагающую какой-либо властью на рабочих местах, можно отнести к *низшим и промежуточным слоям* российского общества (группа 6, см. табл. 6.6.6). К *средним слоям* относится порядка 22 % занятого населения, для представителей которого характерны средние показатели уровня властных полномочий и степени владения собственностью (группы 2–5). И, наконец, только 4 % населения, включающие в себя реальных собственников и управляющих наиболее высокого звена, представляют собой *высшие средние и высшие слои* общества (группа 1).

Вернемся теперь к рассмотренной нами ранее классификации социально-профессиональных групп, которые не случайно были обозначены как псевдореальные. Мы отмечали, что классификации на основе профессионального статуса респондентов дают возможность европейским социологам конструировать классовые группировки, тогда как в условиях российского общества такие объединения профессий представляют собой лишь относительно однородные по характеру труда группы, не обладающие классовыми свойствами. Нестабильность и неопределенность таких группировок является следствием институциональной незакрепленности профессий в обществах того типа, к которому сегодня, согласно нашей генеральной гипотезе, относится нынешнее российское.

С этой точки зрения, мы сочли уместным сопоставить выделенные нами реальные (в нашем восприятии) социальные группы с социально-профессиональными на основе изучения их связи с базовыми социально-экономическими характеристиками респондентов. Итог такого расчета на основе коэффициента соответствия Крамера приведен ниже в табл. 6.6.7. Все зависимые переменные рассматривались нами в исходном виде, в котором они использовались при расчете энтропии, т. е. были возвращены обратно к порядковым шкалам.

Несмотря на то, что примененный нами метод имеет ряд ограничений и потому не дает полностью надежного результата, в определенном приближении он позволяет выявить наличие большего или меньшего соответствия между характером распределения респондентов по заданным группировкам.

Так, с некоторой степенью уверенности результаты проведенного анализа позволяют утверждать, что в большей мере социально-экономи-

ческие характеристики респондентов связаны с их принадлежностью к реальным социальным группам, нежели социально-профессиональным. Об этом свидетельствуют соответствующие значения коэффициентов связи практически для всех рассмотренных признаков. Единственное исключение составляет показатель денежных доходов на члена семьи, вариация которого, по всей видимости, одинаково велика в обоих случаях, и который не позволяет судить однозначно о наличии большей однородности в разрезе реальных социальных групп.

Проверка гипотезы о существовании в современном российском обществе реальных социальных групп, отличных, скажем, от слоев/классов, объективно формирующихся на базе социально-профессиональной дифференциации населения, безусловно заслуживает проведения более тщательного исследования. Однако оставляем это в качестве материала для дальнейшего анализа.

6.7. Заключение: тип воспроизводящейся социальной стратификации

Проблема настоящего исследования состояла в выделении элементов социальной структуры на основе выявления естественного, реального «набора» относительно однородных социальных групп, состоящих из людей с более или менее близкими, сходными характеристиками. Для этого мы использовали, во-первых, искусственно сконструированную социально-профессиональную классификацию, а, во-вторых, примени-

ли сочетание энтропийного, кластерного и логического анализов для классификации индивидов (респондентов) в системном признаковом пространстве. Полученные результаты показали, что реальные группы образуются индивидами, сходными по параметрам обладания властными полномочиями и экономическим капиталом.

Получила подтверждение сформулированная в прежних публикациях одного из авторов (но до данного проекта не подкрепленная эмпирически) концепция социальной стратификации постсоветского общества России как неэтакратического, в котором сложился своеобразный тип социальной стратификации в виде переплетения сословной иерархии и элементов классовой дифференциации, устойчиво воспроизводящийся в течение последних лет. Переход от стратификации иерархического типа, в которой позиции индивида и социальных групп определялись их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации так и не завершен.

Важным результатом мы считаем то, что проведенное исследование подтвердило правильность предложенной ранее гипотезы о неполной состоятельности такого критерия дифференциации экономически активного населения России, как социально-профессиональная принадлежность, и показало возможность применения энтропийного анализа к решению задачи поиска реальных стратификационных критериев в условиях трансформирующегося общества, к которому мы относим современную Россию.

Впервые в практике руководителя проекта полученные данные провергли как его собственные подходы, так и выводы прочих отечественных и западных исследователей. Доминирование иерархической стратификационной системы, разделяющей членов общества, как правило, на 7–12 социально-профессиональных групп, не подтвердилась.

При первом полноценном применении корректных математических методов (энтропийный и кластерный анализы) эта методологическая комбинация подтвердила отнесение большей части населения, вне зависимости от размера культурного и человеческого капиталов, к слою исполнителей-несобственников. И этот слой, который может быть более подробно дифференцирован по менее значимым признакам (таким как человеческий и культурный капиталы) составляет 74 % населения. 22 % попавших в опрос по большей части относимы к основной массе средних слоев, обладающих некоторым минимумом собственности и/или властных полномочий (мелкие и средние собственники, самозанятые, миноритарии, руководители различных уровней и т. д.). К высше-

му среднему слою/классу и (с очень малой степенью вероятности) к высшему слою можно отнести 4 % населения (средние и крупные собственники, топ-менеджеры). Однако стоит заметить, что мы прекрасно осознаем несоответствие значительной части выделенных нами средних слоев критериям так называемого «среднего класса».

Описанный тип социальной стратификации и относящаяся к нему структура межгрупповых отношений подтверждает наше предположение относительно того, что в России сложился неэтакратический социальный порядок, который характерен для стран, относимых к евразийской цивилизации.

И, наконец, хотелось бы отметить следующее. Энтропийный метод, как нам представляется, является довольно удобным и наиболее адекватным методом для классификации социальных объектов (как коллективов, так и индивидов). Ведь чаще всего в социологических исследованиях приходится сталкиваться с необходимостью группировки не по одному, а по нескольким свойствам, отражающим одну и ту же сущность. Кроме того, энтропийный анализ может оказаться особенно полезным в тех случаях, когда исследователь по каким-либо причинам не нашел теоретического обоснования для классификации исследуемых им явлений. Существенным преимуществом данного метода является также то, что он позволяет обойти необходимость соизмерения силы воздействия факторов на совокупность «результующих» характеристик, то есть, например, когда нельзя обратиться к регрессионному анализу.

Математическое приложение

Рассмотрим метод энтропийного анализа в авторской версии И. Н. Таганова, изложенный в [Шкартан 1970, с.381–383].

Заполненное n -мерное пространство при соблюдении некоторого условия нормировки можно рассматривать как некоторую n -мерную плотность вероятности. Допустим, под соответствующими вероятностями мы будем понимать

$$P_{ij...l} = \frac{n_{ij...l}}{m} \quad (2)$$

где $n_{ij...l}$ – число элементов рассматриваемой статистики $\{K_{ns}\}$ с объемом m , попавших в ячейку $\{ij...l\}$. При таком определении вероятностей условие нормировки выполняется автоматически.

Каждому заполненному пространству может соответствовать величина, однозначно характеризующая степень неопределенности заполнения его векторами статистики $\{K_{ns}\}$. Этой величиной в соответствии с теоремой Хинчина является энтропия как мера степени неопределенности рассматриваемой n -мерной плотности вероятности:

$$H = - \sum_{ij\dots l} P_{ij\dots l} \log_2 P_{ij\dots l} \quad (3)$$

Величина H достигает максимума при равновероятном однородном заполнении рассматриваемого пространства, то есть при

$$P_{ij\dots l} = \frac{1}{r} \quad (4)$$

где r – число ячеек заполнения рассматриваемого пространства. Величина энтропии H зависит, вообще говоря, от числа ячеек заполнения рассматриваемого логического пространства, то есть от числа возможных комбинаций логических градаций рассматриваемого набора социальных признаков. Для того, чтобы иметь возможность сравнить степень заполнения пространств одной и той же размерности, но с различным числом ячеек заполнения, то есть пространств, соответствующих различным комбинациям социальных признаков, целесообразно ввести некоторую функцию энтропии, которая не зависела бы от числа ячеек заполнения, определялась бы только неоднородностью заполнения пространства элементами статистики $\{K_{ns}\}$.

Такая функция может быть получена различными способами. Одним из возможных является использование величины относительного отклонения энтропии от своего максимального значения. Максимальное значение энтропии для n -мерного логического пространства, то есть для совокупности n признаков, каждый из которого имеет S_i градаций ($i=1,2,\dots,n$), будет

$$H_{\max} = \log_2 \prod_{i=1}^n S_i \quad (5)$$

Отклонение энтропии от максимального значения H_{\max} :

$$H_{\max} - H = \log_2 \prod_{i=1}^n S_i + \sum_{(ij\dots l)} P_{ij\dots l} \log_2 P_{ij\dots l} \quad (6)$$

Величина относительного отклонения энтропии от своего максимального значения (H_N), или другими словами степень неоднородности, может быть выведена из (5) и (6):

$$H_N = \frac{H_{\max} - H}{H_{\max}} = \frac{\log_2 \prod_{i=1}^n S_i + \sum_{(ij\dots l)} P_{ij\dots l} \log_2 P_{ij\dots l}}{\log_2 \prod_{i=1}^n S_i} \quad (7)$$

Очевидно, что при изменении величины энтропии H от нуля до максимального значения H_{\max} величина степени неоднородности H_N изменяется от единицы, которой соответствует полная упорядоченность совокупного пространства признаков, до нуля, при котором распределение значений признаков является равновероятным (хаотичным).

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС: РАЗЛИЧИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЛОЕВ

(Г. А. Ястребов, Д. А. Смыслов, А. Н. Красилова)

7.1. Концепции человеческого и социального ресурсов в исследовании социально-экономического неравенства

(Г. А. Ястребов, А. Н. Красилова)

В предыдущей главе при выделении реальных групп в социальной структуре современного российского общества мы обнаружили, что в число стратификационных критериев, обладающих наибольшей дифференцирующей силой среди ряда рассмотренных, попали признаки, которые можно соотнести с такими категориями ресурсов, как власть и собственность. Таким образом, последние вполне обоснованно могут выступать в качестве группообразующих критериев при построении стратификационной схемы, адекватно описывающей характер социально-экономического неравенства в современной России.

Тем не менее, полученный нами результат отнюдь не означает, что прочие категории ресурсов не могут быть использованы при описании неравенства на более дезагрегированном уровне, и в этой связи особый интерес, с нашей точки зрения, представляет собой анализ дифференциации различных групп населения (в том числе и реальных групп) по степени наделенности человеческим и социальным ресурсами. Этому анализу и посвящена данная глава.

В связи с представленным ниже обоснованием концепций человеческого и социального «капиталов», мы бы хотели предложить некоторое уточнение. Применительно к критериям социального неравенства, обсуждаемым в данной главе, предпочтительно использовать понятие «ресурсы», как более нейтральное и не накладывающее строгих ограничений на их операционализацию в терминах стоимости или отложенных доходов, привычно ассоциируемых с понятием «капитал». Тем не

менее, отдавая должное широкой распространенности подобных определений в практике стратификационных исследований, а также современному направлению развития соответствующих концепций, мы далее будем оперировать именно этими понятиями: человеческий и социальный капитал.

Концепция человеческого капитала. Систематическое развитие данной концепции в существенной мере связано с развитием на Западе во второй половине XX века соответствующей теории.

Впервые термин «человеческий капитал» был предложен Т.Шулцем [*Schultz 1963; Schultz 1975*], тогда как базовая теоретическая модель была разработана Г. Беккером в ставшей классической книге «Human Capital», вышедшей в 1963 году [*Беккер 2003, с.50–154; Becker 1970*]. Классическая теория человеческого капитала представляет собой концепцию, согласно которой дифференциация в ставках заработной платы обусловлена различиями в индивидуальных капиталовложениях в рабочую силу, а увеличение инвестиций в человеческий капитал повышает и ставки низкооплачиваемых. Таким образом, с помощью аналитического инструментария экономистов, используя аппарат кривых спроса и предложения, Г. Беккер сформулировал универсальную модель распределения личных доходов. Предпосылку о неравенстве в природных способностях учащихся Г. Беккер отразил в неодинаковом расположении кривых спроса на инвестиции в человеческий капитал, тогда как неодинаковое расположение кривых предложения определялось неравенством в доступе их семей к финансовым ресурсам. Одним из центральных выводов этой модели является то, что структура распределения человеческого капитала, а, значит, и заработков, полученных в ходе его будущей реализации, будет тем более неравномерной, чем сильнее окажется разброс в положении индивидуальных кривых, то есть чем выше неравенство в исходных способностях и возможностях. Особенно глубокое неравенство возникает в случае корреляции кривых спроса и предложения, когда выходцы из богатых семей оказываются также наделены и более высокими способностями [*Беккер 2003, Гл.2*]. Развитию данной концепции послужили исследования Й. Бен-Пората [*Ben-Porath 1967*], который, помимо названных факторов, предложил также учитывать, во-первых, индивидуальные способности к обучению и, во-вторых, уже накопленный уровень человеческого капитала, вводя, таким образом, понятия индивидуальных и социальных факторов.

Иными словами, Беккер и Шульц предложили рассматривать человеческий капитал, заключенный в знаниях, навыках, мотивации, здоровье и способностях индивидов с тех же позиций, что и физический ка-

питал [Becker 1970, p.304]. Неудивительно, что отрицательная реакция на подобную аналогию последовала незамедлительно со стороны отдельных представителей научного сообщества. Но скорость, с которой начали появляться статьи по проблематике человеческого капитала, послужила ярким доказательством революционного характера теории Беккера и Шульца. Во-первых, теория человеческого капитала предложила новый подход, который ясно описывал принципы принятия решений индивидами и семьями об образовании с позиций микроэкономики. Во-вторых, в макроэкономике теория человеческого капитала стала играть очень важную роль в анализе причин экономического роста. И, наконец, в-третьих данная категория получила обоснование в качестве одного из источников социального неравенства в развитых капиталистических обществах.

Трактовка человеческого капитала расширялась, в это понятие стали включать и здоровье детей и пр. «Базовая идея при анализе человеческого капитала и предложения труда заключается в том, что значительная часть богатства (wealth), – например здоровье, дети, знания и т. д. – заключена в отдельных людях или семьях и не может рассматриваться отдельно от своего собственника и, вообще говоря, не может быть продана другим. Подобное "богатство" приобретает за счет значительных издержек (затраты усилий, средств на обучение, времени и пр.) и в долгосрочной перспективе обеспечивает поток различных благ (высокая продолжительность жизни, счастье, производительность, наконец, денежные доходы) на протяжении жизни индивида или семьи» [Killingsworth 1983, p.302]. Таким образом, Killingsworth предложил ряд интересных идей. Во-первых, он полагает, что человеческим капиталом может обладать не только человек, но и, например, семья, т. е. группа людей. Во-вторых, он полагает, что человеческий капитал наряду с денежными доходами позволяет получать и нематериальные блага: большую продолжительность жизни, счастье и пр. Иными словами, категория человеческий капитал может быть использована, по мнению Killingsworth, для анализа не только материального благосостояния человека (и группы людей), но и для анализа их благополучия в целом. Для нас важно, что категория человеческий капитал может использоваться не только для анализа различий в уровне заработных плат, но и для анализа благосостояния и факторов на него влияющих. Кроме того, в само понятие человеческий капитал включаются не только навыки, способности, квалификация индивида, но и его здоровье, семейное положение.

В России вопросами человеческого капитала в части его места в системе других возможных «капиталов» как аналитических понятий, ак-

тивно занимался В. В. Радаев [Радаев 2002, с.20]. «Это понятие пришло в экономическую социологию прямоком из неоклассической экономической теории. В своем инкорпорированном состоянии человеческий капитал представляет собой совокупность накопленных профессиональных знаний, умений и навыков, получаемых в процессе образования и повышения квалификации, которые впоследствии могут приносить доход – в виде заработной платы, процента или прибыли» [Радаев 2002, с.25]. Человеческий капитал в его понимании непосредственно связан с социально-профессиональной стратификационной системой. Человеческий капитал не передается в одночасье, сертификаты не обмениваются и не передаются от одного человека к другому. Накопление человеческого капитала требует длительного процесса образования.

Концепция социального капитала. В литературе существует несколько альтернативных точек зрения на социальный капитал. Самое общее определение можно сформулировать следующим образом: преимущество, создаваемое положением индивида в структуре отношений. Социальный капитал позволяет объяснить, каким образом люди достигают больших успехов в данном окружении посредством лучших, чем у остальных, связей с другими людьми. Социальный капитал формируется при функционировании таких механизмов, как социальные сети, общие нормы и убеждения, а также взаимного доверия. В научной литературе встречается описание социального капитала и его источников на микро-, мезо- и макроуровнях общества, т. е. соответственно, на индивидуальном уровне, уровне корпораций и социальных групп, и государственном (макроинституциональном) уровне.

Теоретические разработки концепции социального капитала начались на Западе. Первый систематический анализ этого феномена был проведен в 1970–1980-х годах Пьером Бурдьё, который подчеркивал роль, исполняемую различными видами капитала, в воспроизводстве неравенства во властных отношениях. В своей работе «Виды капитала» [Bourdieu 1986, p.119] он определяет социальный капитал как «сумму ресурсов, мобилизованных или потенциальных, которые накапливаются у индивидуума или у группы благодаря наличию устойчивой сети более или менее институционализированных связей или отношений взаимного признания».

Коулмен (конец 1980–1990-х) определяет социальный капитал через его функцию как «множество явлений, которым свойственны два элемента одновременно: они все состоят из некоторых аспектов социальной структуры и содействуют определенным действиям акторов – индивидов или корпораций – внутри этой структуры» [Coleman 1988, p.98].

С точки зрения Коулмена социальный капитал может приобретать три формы: во-первых, обязательства и ожидания, зависящие от уровня доверия в данном сообществе; во-вторых, возможность информации, необходимой для совершения индивидами действий, распространяться по социальной структуре; и в-третьих, наличие норм, сопровождаемых эффективными санкциями.

У Коулмена социальный капитал – это нейтральный ресурс, способствующий любой человеческой активности, приводящей в итоге к совершенствованию общества в целом. Эффект от социального капитала у Бурдые проявляется только на индивидуальном уровне. Наличие же социального ресурса у людей приводит к неравенству в обществе.

Автором современной концепции социального капитала считается Патнэм [Putnam 1996, 2000]. В соответствии с его классификацией социальный капитал на индивидуальном уровне разделяется на два вида. Первый вид называется связывающим (исключающим) [bonding]: отношения между членами достаточно однородных групп, такими как члены семьи и близкие друзья, сходные с понятием сильных связей. Например, существующие этнические общины и локальные религиозные группы. Этот вид капитала помогает человеку быть принятым в данном сообществе [getting by]. Второй вид капитала – включающий [bridging (inclusive)]: отношения со знакомыми, партнерами и коллегами. Например, движения за гражданские права и всемирные религиозные организации. Эти связи более слабые и более разнообразные, они важны для продвижения по социальной лестнице [getting ahead].

Для Патнэма социальный капитал способствует созданию в обществе «гражданской вовлеченности» и повышает уровень социального здоровья. Социальный капитал у Патнэма является коллективным ресурсом, в качестве основных источников формирования которого выступают нормы и доверие, значение социальных сетей игнорируется.

В последние годы проблема социального капитала серьезно обсуждается российскими исследователями. Л. И. Дискин, В. В. Радаев, Л. В. Стрельникова, Н. Е. Тихонова, П. Н. Шихирев высказали собственные интересные подходы к рассмотрению понятия социальный капитал в рамках дискуссии 2003–2004 гг., развернувшейся на страницах журнала «Общественные науки и современность». Т. Ю. Сидорина, стремясь разграничить социальный капитал индивида и группы, анализирует состояние социального капитала современного российского предприятия. Автор рассматривает социальный капитал как форму общественного блага. Предприятие в этом случае выступает как коллективный актор, носитель определенного социального капитала [Сидорина 2007].

В целом, развитие теоретических представлений о социальном капитале на протяжении последнего времени привело к оформлению как минимум двух концепций, находящиеся в мейнстриме научной мысли.

Первая, неомарксистская (или неоклассовая), рассматривает социальный капитал как индивидуальный ресурс актора, включенного в сети, – источник благ, получаемых с помощью сетей, в которые включен индивид. Здесь социальный капитал хоть и содержится в структуре взаимоотношений, но рассматривается именно как ресурс конкретного индивида, акцент делается на получении большего доступа к ресурсам и власти в обществе. Такой капитал может быть конвертирован в другие виды капитала: экономический, человеческий и проч.

Вторая концепция, неолиберальная, акцентирует внимание на содействии, облегчении индивидуальных или коллективных действий и понимает под социальным капиталом доверие, осознание собственной безопасности, социальное и политическое участие, фактически гражданскую позицию индивида и во многом солидарность в больших масштабах, чем на уровне семейных и дружеских сетей.

Первый подход позволяет рассматривать социальный капитал как параметр, характеризующий социальную группу, например, класс, в то время как второй – как параметр, характеризующий общество в целом, и в частности уровень развитости институтов гражданского общества.

Этатистская концепция социального капитала является логическим продолжением неолибералистской теории, поскольку последняя подразумевает, что сообщества, все члены которых руководствуются идеей кооперации для поддержки качественного управления, в итоге получают качественное управление. Следовательно, с помощью этого подхода можно дифференцировать сообщества по качеству правительств, о том же говорит и этатистский подход. С каждым последующим шагом понятие социального капитала все больше удалялось от своего первоначального смысла, превращаясь из индивидуального ресурса в характеристику сообществ и даже целых государств.

7.2. Человеческий капитал жителей России в контексте социально-групповой дифференциации (Д. А. Смыслов)

Ниже будут изложены результаты исследования, в котором мы попытались проанализировать динамику и воспроизводство человеческого капитала в разрезе поколений и типов поселения. В качестве основ-

ной информационной базы использовались данные представительных опросов 1994, 2002 и 2006 гг. В необходимых случаях были проанализированы материалы известного массива RLMS (2004 г.).

В нашей аналитической матрице были выделены три типа поселений: мегаполисы – города – поселки городского типа и села, и два поколения¹: поколение в возрасте до тридцати лет и поколение в возрасте от сорока лет.

В центре нашего внимания – уровень человеческого капитала и его динамика между двумя поколениями. Назовем их условно «старшие и младшие», «отцы и дети». Под «отцами» мы будем понимать совокупность людей, большая часть активной жизни (время обучения, начало трудовой деятельности и пр.) которых прошла в советское время, – т. е. тех, чей человеческий капитал формировался в советское время, до событий начала 1990-х годов. Это люди в возрасте от 40 лет и выше. В литературе это поколение обычно именуют «средним» (приблизительно), которое Ю. Левада называет «отцы» или «родители» [Левада 2005].

В работе использована типология поселений по численности жителей. С ростом численности происходят качественные изменения в социально-экономической и социально-культурной структуре поселения. Исходя из укрупненной классификации, приведенной в работе Гладкого и Чистобаева [Гладкий, Чистобаев 2002], были выделены три типа поселений: мегаполисы (численность свыше 1 млн чел.), прочие города (численность от 50 тыс. до 1000 тыс. жителей) и поселки городского типа (ПГТ) и села.

Акцент исследования был переведен на анализ человеческого потенциала социальных групп, несмотря на то, что понятие «человеческий капитал» в классической трактовке применяется исключительно к индивидам. Для измерения человеческого капитала социальных групп мы использовали специальный индикатор.

Построение индикатора человеческого капитала как способ анализа человеческого капитала социальных групп. Проблема измерения уровня человеческого капитала является ключевой для эмпирического анализа. Как отмечают исследователи, о концепции человеческого

¹ В нашей работе мы рассматриваем поколение как совокупности людей, родившихся в течение некоторого календарного периода, для которых характерны схожие условия социализации и жизнедеятельности, типичные потребности и ценностные ориентации. Кроме того, эта совокупность объединена спецификой исторической ситуации.

капитала слишком много сказано и написано, но крайне мало сделано для его эмпирического измерения. «Несмотря на то, что было осуществлено много попыток измерения человеческого капитала, большинство из этих попыток основывались на аппроксимации человеческого капитала только уровнем образования, что значительно упрощало действительность» [Le Thi Van Trinh 2003, p.1].

Измерение человеческого капитала с помощью интегрального индикатора основано на изучении индивидуальных характеристик людей. Суть подобного метода заключается в измерении уровня отдельных компонент человеческого капитала¹ и построении на основе этих измерений содержательного интегрального показателя. Технология построения индекса близка к применяемому ООН индексу развития человеческого потенциала (ИЧРП), однако, как будет видно ниже, мы стремились обобщить в нашем индикаторе дополнительную информацию, которая недоступна при расчете ИЧРП.

Основная проблема, с которой сталкивается исследователь при использовании данного метода, – проблема измерения характеристик. Многие характеристики измеряются по разным шкалам и агрегировать их проблематично. Выходом из ситуации может служить подход, основанный на построении специального индикатора с помощью различных статистических методов (метода главных компонент, весового метода и пр.) [Бородкин 2005]. В зависимости от целей исследования могут использоваться различные варианты нормировки индикатора.

Кроме того, спецификация индикатора должна опираться на ту модель человеческого капитала, которой придерживается исследователь². При использовании подхода к оценке человеческого капитала на основе измерения его компонент ключевой проблемой является определение и операционализация включенных в его концепцию понятий [Бородкин 2005].

¹ Уровень образования; профессиональные навыки, умения, в том числе знание иностранных языков, умение работать на компьютере и пр.; предпринимательские и организаторские способности, лидерство; уровень здоровья; различные характеристики семьи (количество детей, социально-экономическое положение родителей и пр.).

² Выделяются, как правило, три подхода к спецификации человеческого капитала: капитал как поток доходов индивида, капитал как сумма инвестиций ради извлечения доходов в будущем, капитал, как определенные характеристики человека, которые обеспечивают его трудоспособность и производительность (т. е. ключевой фактор его доходов). Полного согласия по поводу того, какие именно характеристики человека наиболее полно описывают человеческий капитал, в науке пока нет, поэтому от того, как определяется человеческий капитал, во многом зависит и концепция его измерения.

Компоненты индикатора человеческого капитала

В данном конкретном исследовании нами была принята следующая трактовка человеческого капитала. По существу это сумма следующих наблюдаемых характеристик, относящихся к индивиду или социальной группе¹:

- 1) уровень образования;
- 2) профессиональный опыт (стаж работы);
- 3) общепрофессиональные навыки, умения, в том числе знание иностранных языков, умение работать на компьютере и пр.;
- 4) предпринимательские и организаторские способности, лидерство;
- 5) состояние здоровья;
- 6) различные характеристики семьи (количество детей, социально-экономическое положение родителей и пр.)².

В табл. 7.2.1 дано более подробное описание состава используемого индикатора человеческого капитала (ИЧК). Расчет ИЧК производился с учетом условного предположения, что каждая компонента индикатора (всего 5) оказывает одинаковое влияние на уровень человеческого капитала, по следующей формуле:

$$\text{ИЧК} = \frac{1}{5} (\text{индекс образования}) + \frac{1}{5} (\text{индекс общепрофессиональных навыков}) + \frac{1}{5} (\text{индекс организаторских и предпринимательских способностей}) + \frac{1}{5} (\text{индекс здоровья}) + \frac{1}{5} (\text{индекс характеристик семьи}).$$

Каждая из пяти компонент ИЧК измеряется в непрерывной шкале от 0 до 20, поэтому значения интегрального ИЧК лежат в интервале от 0 до 100.

[Влияние типа поселения на воспроизводство человеческого капитала в контексте поколенческой дифференциации]. Согласно нашим расчетам, значение ИЧК в 2002 г. для жителей РФ в целом – 24,9, в 2006 г. – 28,1. Значения отдельных компонент приведены в табл. 7.2.2.

В то же время уровень человеческого капитала выше (причем значительно) у молодого поколения (ИЧК равен 37 против 25 соответственно). Кроме того, отметим, что уровень ИЧК для поколения жителей мегаполисов в возрасте до 30 лет выше, нежели уровень ИЧК для РФ в целом, почти на 50 %. В то время как для старшего поколения жителей мегаполисов ИЧК находится на общероссийском уровне. Проанализи-

¹ Данная трактовка разработана нами на основе анализа основных подходов к определению человеческого капитала [Becker 1970; Schultz 1963; OECD 2001; Thurow 1970; Killingsworth 1983].

² Отметим, что мы не включили в компоненты человеческого капитала врожденные способности и талант, так как, на наш взгляд, эти особенности человека определяют его образование и навыки.

Компонента человеческого капитала	Переменная	Компонента индикатора	Индекс индикатора
Уровень образования	Уровень образования респондента на момент опроса	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения) с образованием от незаконченного высшего профессионального и выше	Индекс образования
Общепрофессиональные навыки, умения, в том числе знание иностранных языков, умение работать на компьютере	Наличие навыков вождения автомобиля, мотоцикла	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), обладающих навыками вождения автомобиля, мотоцикла	Сумма этих компонент, деленная на 3, дает индекс профессиональных навыков
	Наличие навыков общения на иностранном языке	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), обладающих навыками общения на иностранном языке	
	Наличие навыков работы на компьютере	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), обладающих навыками работы на компьютере	
Предпринимательские и организаторские способности, лидерство	Численность подчиненных	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), имеющих подчиненных на работе	Сумма этих компонент, деленная на 4, дает индекс организаторских и предпринимательских способностей
	Попытка организовать собственное предприятие	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), пытавшихся или сумевших организовать собственное предприятие	
	Является ли человек собственником предприятий	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), имеющих в собственности доли в предприятиях	
	Является ли человек собственником ценных бумаг	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), имеющих в собственности акции или иные ценные бумаги	
Уровень здоровья	Субъективная оценка уровня здоровья	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), оценивающих себя здоровыми	Индекс здоровья

Продолжение таблицы 7.2.1

Компонента человеческого капитала	Переменная	Компонента индикатора	Индекс индикатора
Различные характеристики семьи	Уровень образования отца (отчима)	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), с образованием отца (отчима) выше незаконченного высшего	Сумма этих компонент, деленная на 5, дает индекс характеристик семьи
	Уровень образование матери (мачехи)	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), с образованием матери (мачехи) выше незаконченного высшего	
	Семейное положение	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), живущих в официальном/неофициальном браке	
	Уровень образования супруга/супруги	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), с образованием супруга/супруга выше незаконченного высшего	
	Количество детей	Доля людей в группе (поколение/жители определенного типа поселения), имеющих детей	

Таблица 7.2.2

Нормированные значения индексов ИЧК

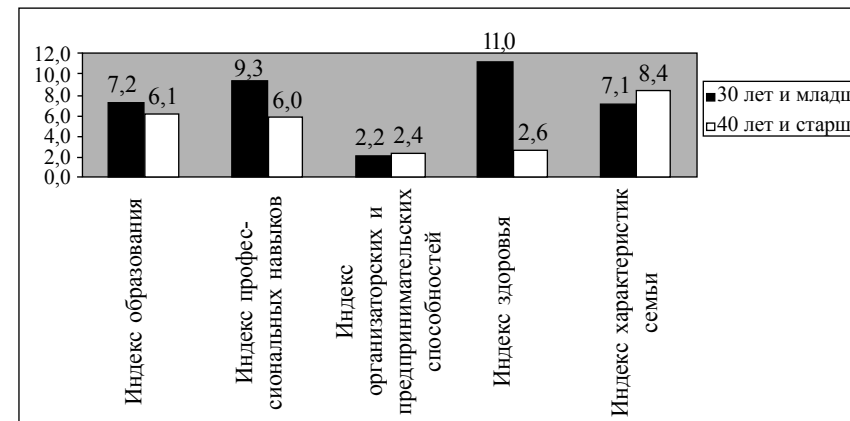
Компонента ИЧК	Нормированные значения индекса	
	2002	2006
Индекс образования	4,7	5,3
Индекс общепрофессиональных навыков	5,4	6,9
Индекс организаторских и предпринимательских способностей	2,2	2,5
Индекс здоровья	4,8	5,6
Индекс характеристик семьи	7,7	7,8

руем, за счет каких компонент молодое поколение опережает старшее в мегаполисах по уровню человеческого капитала, рассчитав отдельно значения индекса образования, индекса общепрофессиональных навыков, индекса организаторских и предпринимательских способностей,

индекса здоровья и индекса характеристик семьи для жителей мегаполиса (рис. 7.2.1).

Рисунок 7.2.1

Компоненты ИЧК для двух поколений жителей мегаполиса, 2006 г.



Как видно из покомпонентного сравнения ИЧК между двумя поколениями, в мегаполисах первенствует молодое поколение, причем по всем ключевым компонентам (кроме индекса характеристик семьи). Наибольший разрыв наблюдается в индексе здоровья. Проанализируем, каким будет значение ИЧК, если из него исключить индекс здоровья. Без индекса здоровья ИЧК молодого поколения (30 лет и младше) также выше, чем у старшего поколения (40 лет и старше) жителей мегаполисов. Значение ИЧК равны 25,9 и 22,9 соответственно.

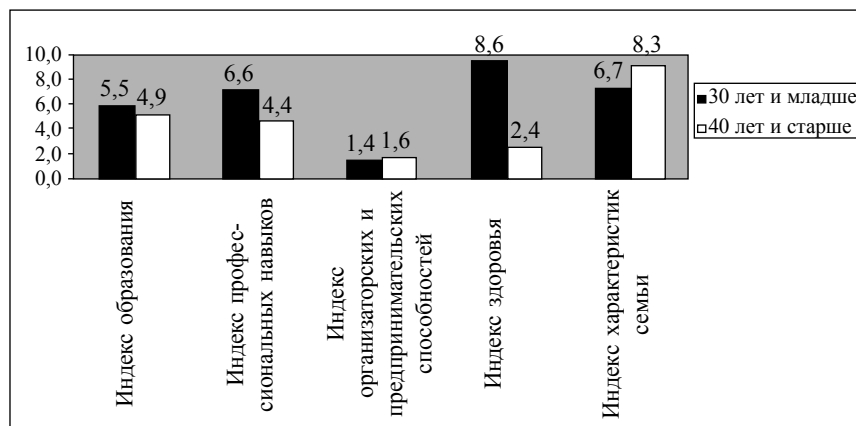
Таким образом, по нашим расчетам молодое поколение в мегаполисах располагает более высоким уровнем человеческого капитала, нежели старшее, что подтверждает выводы социологов-исследователей поколений – молодые адаптировались к постсоветской действительности лучше, нежели старшие. Причем молодые жители мегаполисов опережают общероссийские показатели по уровню ИЧК на 50 %. Возможно, высокий уровень человеческого капитала молодого поколения обусловлен притоком талантливой молодежи из прочих регионов РФ? Данное предположение мы сможем проверить, проанализировав межпоселенческую динамику человеческого капитала.

Аналогично расчетам ИЧК для жителей мегаполисов рассчитываем значение индикатора для двух поколений жителей городов.

Как и в мегаполисах, согласно значениям ИЧК уровень человеческого капитала выше у молодого поколения жителей городов, причем почти на 30 %. Покомпонентный анализ ИЧК также выявил только две компоненты, по которым старшее поколение опережает младшее – индекс характеристик семьи и индекс организаторских и предпринимательских способностей (см. рис. 7.2.2).

Рисунок 7.2.2

**Компоненты ИЧК для двух поколений жителей городов
(за исключением жителей мегаполисов), 2006 г.**



Так как индекс здоровья систематически выше у молодых, проанализируем ИЧК без индекса здоровья. Если из ИЧК исключить индекс здоровья, то уровень человеческого капитала по нашей методике у молодого и старшего поколения практически идентичен, а превышение по уровню образования и уровню общепрофессиональных навыков у молодых компенсируется характеристиками семьи и наличием организаторских и предпринимательских способностей у старшего поколения.

Отметим, что молодое поколение в городах располагает более высоким уровнем человеческого капитала, нежели жители РФ в целом. Старшее же поколение городов отстает от общероссийских показателей, и этот факт вызывает опасения. Расчет ИЧК для жителей сел и ПГТ показал, что молодые жители располагают более высокими характеристиками человеческого капитала, нежели старшие жители (ИЧК равен 18,5 для старших жителей и 22,1 для молодых). Молодые незначительно опережают старшее поколение жителей ПГТ и сел только по индексу общепрофессиональных навыков и индексу здоровья.

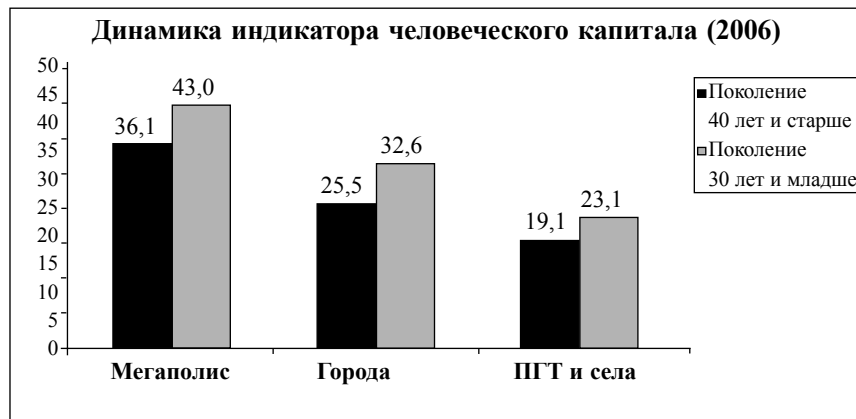
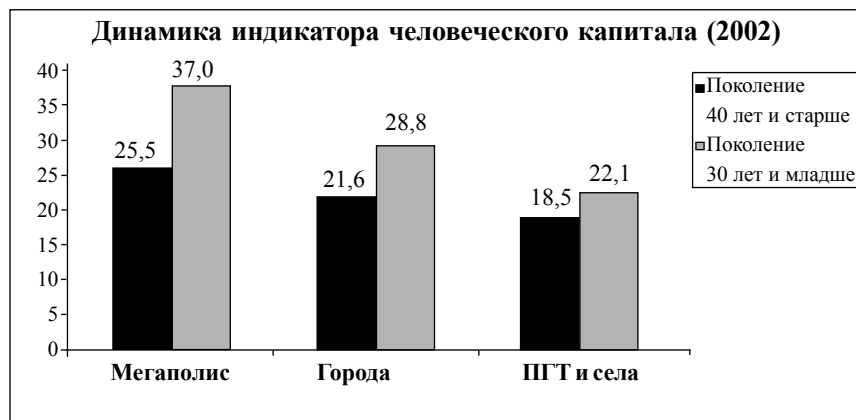
Без компоненты здоровья, уровень человеческого капитала выше у старшего поколения, нежели у молодого поколения ПГТ и сел – причем выше по всем компонентам. Вероятно, это связано с тем, что в селах и прочих небольших населенных пунктах относительно высокий уровень человеческого капитала сохранился только у «старых» жителей. Более молодые люди, обладающие определенными способностями, сумели перебраться в города, где нарастили свой человеческий капитал. Те же из молодых, кто не располагал желанием или способностями для наращивания своего человеческого капитала, остались в деревнях, селах и поселках. Особые опасения вызывает уровень ИЧК жителей ПГТ и сел относительно общероссийского уровня.

Динамика человеческого капитала в поселениях различного типа. Согласно результатам исследования, уровень человеческого капитала в среднем выше у поколения 30-летних жителей России, причем данное наблюдение верно как для 2002 г., так и для 2006 г., с той лишь разницей, что в последнем случае разрыв в уровнях человеческого капитала двух поколений не столь уж велик. (см. рис. 7.2.3). Столь неожиданный результат можно было бы объяснить спецификой построенного нами индикатора, который суммирует в себе показатели адекватные современности: в частности, многие современные навыки, такие как предпринимательский опыт и т. д. В результате это ведет к тому, что «дети» сильно опережают «отцов», часть человеческого капитала которых является устаревшей (обесценившейся) по отношению к более поздним поколениям. Соответственно и сокращение разницы в показателе человеческого капитала между поколениями можно объяснить за счет выравнивания способностей и возможностей, постепенной адаптации старших поколений к новым правилам игры.

Очевидна также зависимость уровня человеческого капитала от типа поселения: наибольшие показатели характеризуют жителей мегаполисов, наименьшие – соответственно сельских жителей. Это наблюдение вполне согласуется с представлениями о том, что городское население, как правило, а) более образовано, б) имеет больший доступ как к соответствующим услугам, так и услугам здравоохранения, в) ориентировано на развитие широкого разнообразия навыков и повышение квалификации в условиях динамичной городской среды. Для этого ниже мы попытаемся дизагрегировать показатель ИЧК и проанализировать динамику каждой его компоненты в отдельности.

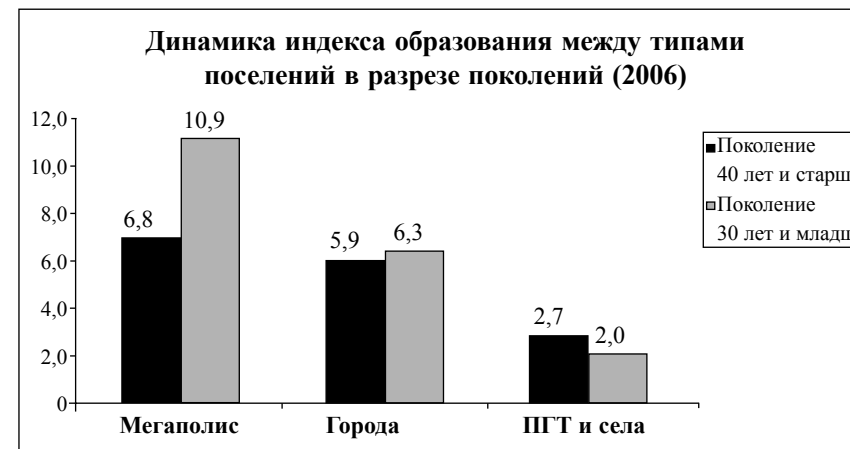
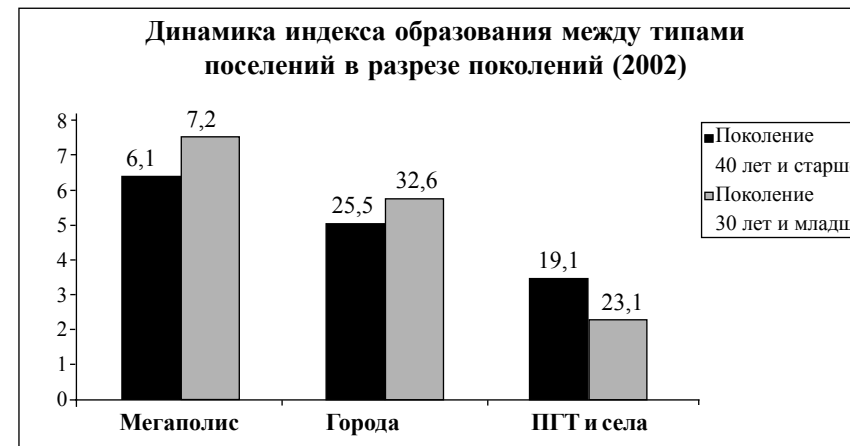
Образование. Проанализируем динамику индекса образования между типами поселений в контексте поколенческой дифференциации. Как и интегральный ИЧК, индекс образования имеет тенденцию увеличивать-

Динамика человеческого капитала



ся по мере укрупнения типа поселения. Любопытным наблюдением, однако, является следующее. В отличие от городской реалии для сельских жителей характерно превосходство старших поколений над младшими по уровню образования. С чем это может быть связано? Возможно, мы имеем дело с одним из проявлений деградации и упадка современного российского села. Совершенно закономерно молодежь устремляется в города в поисках лучших возможностей и самореализации из деревень, которые продолжают безнадежно стагнировать на протяжении всего постсоветского периода. Это соображение подтверждает динамика показателей с 2002 по 2006 гг. Как видно, абсолютное значение соответствующих индексов для обоих поколений имеет тенденцию к снижению.

Динамика уровня образования между типами поселений в разрезе поколений



Здесь, однако, необходимо привести следующую оговорку. Для просвещенного читателя наверняка не представится неожиданным тот факт, что в современной России чрезвычайно высока доля заканчивающих высшие учебные заведения – явление иначе называемое как «массовизация высшего образования». Этот процесс уже давно вышел за рамки нормального и сегодня представляет собой социальную патологию, вызванную

рядом причин (от почти полной деградации института среднего профессионального образования до ажиотажа по поводу отсрочек от армии). Мы не будем вдаваться в подробности и рассуждать о том, к каким нежелательным последствиям это может привести на рынке труда. Мы лишь заметим, что данная компонента человеческого капитала, являясь стержнеобразующей (согласно теории), с большим трудом поддается адекватной спецификации в российских условиях, и потому ее истинная оценка в терминах «человеческий капитал» нам недоступна.

Общепрофессиональные навыки. Как и по предыдущему показателю, младшие поколения россиян также находятся в завидном положении по отношению к старшим. Точно также повторяет себя тенденция к росту соответствующего индикатора при движении от сельских к крупным городским общностям.

Повременная динамика (2002–2006 гг.) в степени обладания общепрофессиональными навыками свидетельствует о том, что разрыв, как между поколениями, так и между типами поселений, незначительно сокращается. Происходит это, по всей видимости, вследствие постепенного распространения и закрепления среди населения соответствующих рассматриваемому показателю навыков: прежде всего, вождения транспортным средством, а также владения компьютером и языком. Конечно, пока еще рано говорить о том, что все эти практики становятся неотъемлемой частью жизни российских жителей, тем не менее, характер изме-

нений носит положительный оттенок. В частности, это может быть косвенным свидетельством улучшения экономической ситуации в стране и относительного роста доходов, открывающих доступ все больших групп населения к таким активам, как личный автомобиль или домашний компьютер.

Несмотря на выше сказанное, уровень показателя относительно своей максимальной отметки еще слишком низок чтобы можно было однозначно судить о реальной «пользе» произошедших в стране изменений. К тому же наша информация (и, насколько нам известно, никакая другая), к сожалению, не способна дать ответ на такие вопросы, как-то: реализуется ли навык вождения транспортным средством на работе или ради экономии времени на транспортировку? сопряжен ли вообще у индивида этот навык с владением транспортным средством? насколько полезной в быту и на работе является компьютерная грамотность? или речь идет о банальном использовании компьютера в качестве средства развлечения? применимо ли в работе знание иностранного языка? Без ответа на эти вопросы мы в лучшем случае можем судить об общем уровне (культурного) развития человека, тогда как от нас ускользают важные характеристики «капитального» свойства, являющиеся ключевыми при анализе его социально-экономического положения.

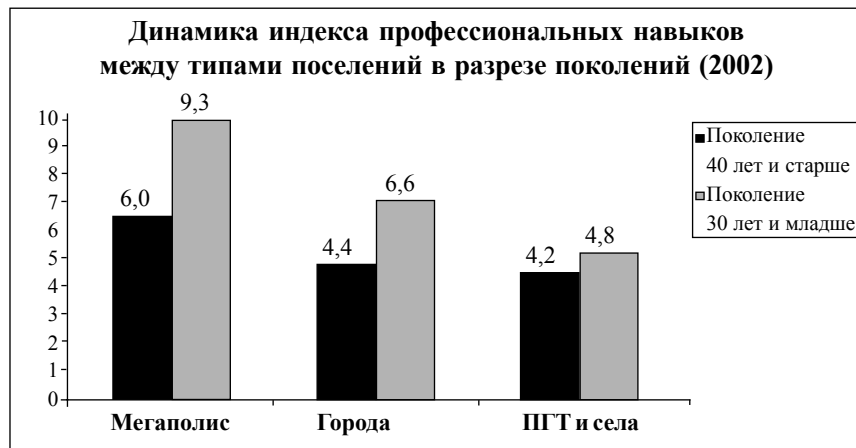
Организаторские и предпринимательские способности. Динамика индекса организаторских и предпринимательских способностей выше у старшего поколения. Как и предыдущие рассмотренные нами индексы, индекс организаторских и предпринимательских способностей снижается с уменьшением размера населенного пункта, но это падение гораздо более резкое для молодого поколения.

Индекс организаторских и предпринимательских способностей старшего поколения для городов, ПГТ и сел практически одинаков. В мегаполисах значение индекса несколько выше. Среди молодого поколения уровень организаторских и предпринимательских способностей несколько ниже, нежели у старшего поколения в мегаполисах и городах, и значительно ниже в ПГТ и селах. Абсолютный уровень индекса для молодых жителей ПГТ и сел, а отставание от старшего поколения вызывают серьезные опасения.

Доминирование старшего поколения по уровню организаторских и предпринимательских способностей является довольно неожиданным результатом. Тем более что в литературе по данной теме мы встречаем оценку старшего поколения как не до конца адаптировавшегося к рыночным условиям. Проверим, обусловлен ли этот результат переменной «количество подчиненных», уровень которой выше у старшего по-

Рисунок 7.2.5

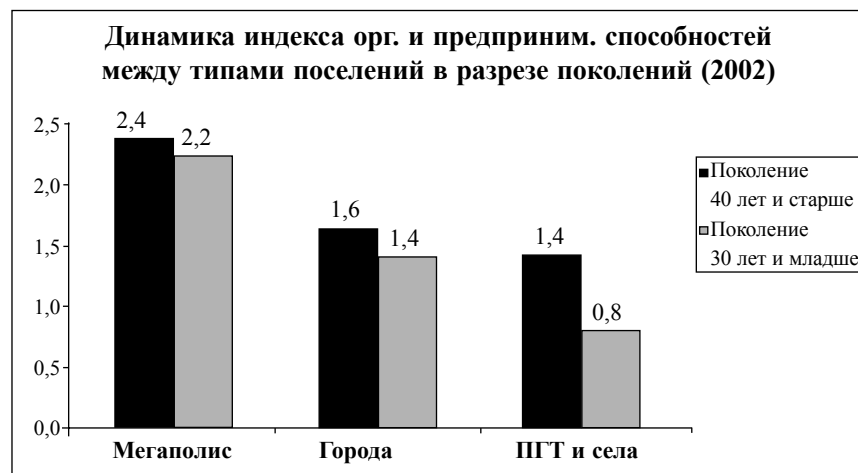
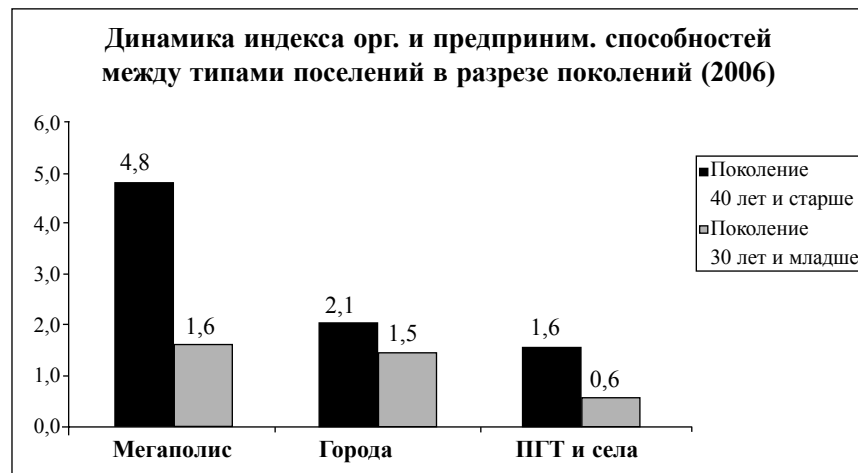
Динамика индекса профессиональных навыков между типами поселений в разрезе поколений



коления в силу жизненного и профессионального опыта. Итак, исключим из анализа эту переменную и посчитаем значение индекса.

Рисунок 7.2.6

Динамика индекса организаторских и предпринимательских способностей



Старшее поколение все равно незначительно опережает молодое по уровню индекса организаторских и предпринимательских способностей в мегаполисах и городах. В ПГТ и селах этот разрыв значителен. У старшего поколения уровень индекса примерно одинаков во всех трех

типах поселений. Падение индекса от мегаполисов к городам незначительное. Таким образом, снова мы сталкиваемся с неблагоприятным положением ПГТ и сел, на этот раз – в части уровня организаторских и предпринимательских способностей молодежи (в то время как уровень этих способностей в мегаполисах и городах примерно одинаков для обоих поколений). Довольно неожиданным является устойчивое положение старшего поколения, чей уровень организаторских и предпринимательских способностей должен стать серьезным резервом для социально-экономического развития страны, особенно для тех поселений, которые испытывают дефицит молодого поколения с высоким уровнем человеческого капитала. Для индекса организаторских и предпринимательских способностей характерна еще одна деталь – среди компонент индикатора человеческого капитала вклад этой компоненты в ИЧК самый низкий. Что говорит о довольно низком предпринимательском потенциале жителей РФ.

Уровень здоровья. Для уровня здоровья характерна одна объективная особенность – уровень этого индекса будет всегда выше для молодого поколения, особенно в России. Поэтому наше внимание мы сосредоточим не столько на межпоколенческой динамике индекса здоровья, сколько на динамике между типами поселений.

По уровню индекса здоровья молодое поколение существенно опережает старшее: в 4 раза в мегаполисах и городах и в 6 раз в ПГТ и селах. Наибольшее значение индекса у молодых жителей мегаполисов (11), наименьшее у старших жителей сел (1,3). Распределение же индекса здоровья по типам поселений и вовсе для каждого поколения практически равномерное. Единственный нюанс – относительно низкий уровень индекса здоровья для старшего поколения в ПГТ и селах, что, по всей видимости, обусловлено относительно низким уровнем здравоохранения в небольших населенных пунктах.

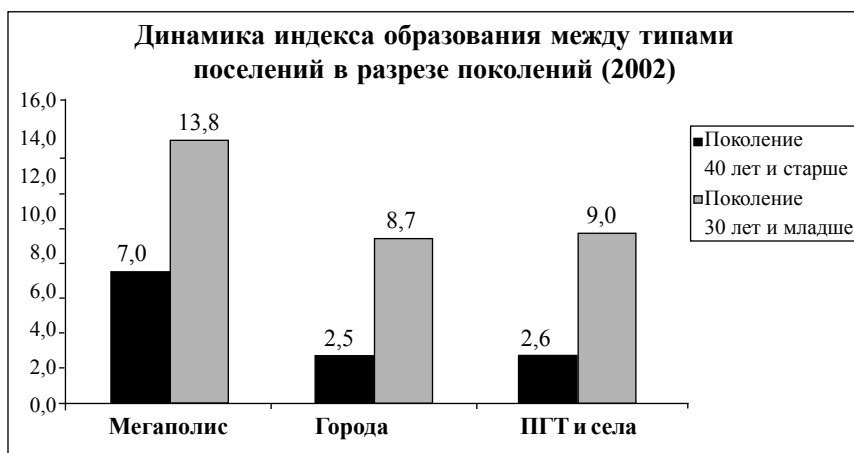
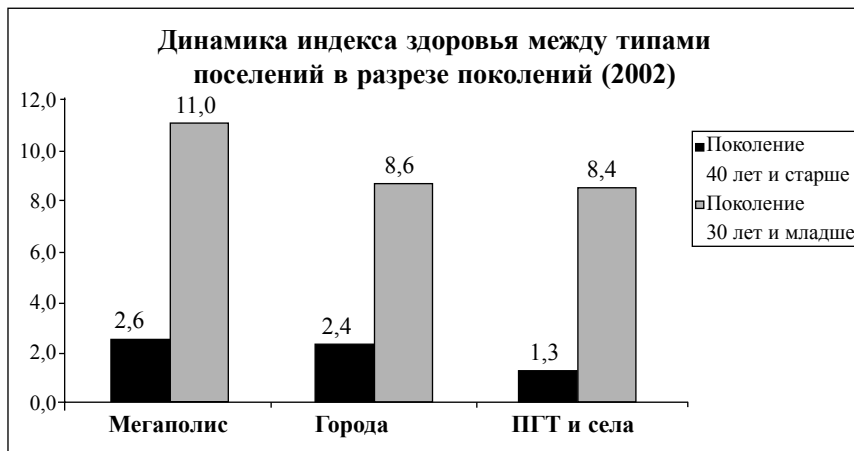
Отметим также, что индекс здоровья является одной из ключевых компонент ИЧК для молодого поколения и незначительной для старшего. Наряду с образованием, здоровье является ключевой компонентой ИЧК молодого поколения.

Характеристики семьи. Компоненту «семья» в теорию человеческого капитала стали включать довольно поздно, и мнения по этому вопросу разделились. Предварительный анализ, сделанный нами на этапе отбора переменных, показал, что характеристики семьи оказывают значимое влияние на доход, а значит, могут рассматриваться как компоненты человеческого капитала (согласно его классическому определению). Характеристики семьи дают существенный вклад в ИЧК, сопостави-

мый с индексом общепрофессиональных навыков. Проанализируем динамику индекса характеристик семьи.

Рисунок 7.2.7

Динамика индекса здоровья между типами поселений в разрезе поколений

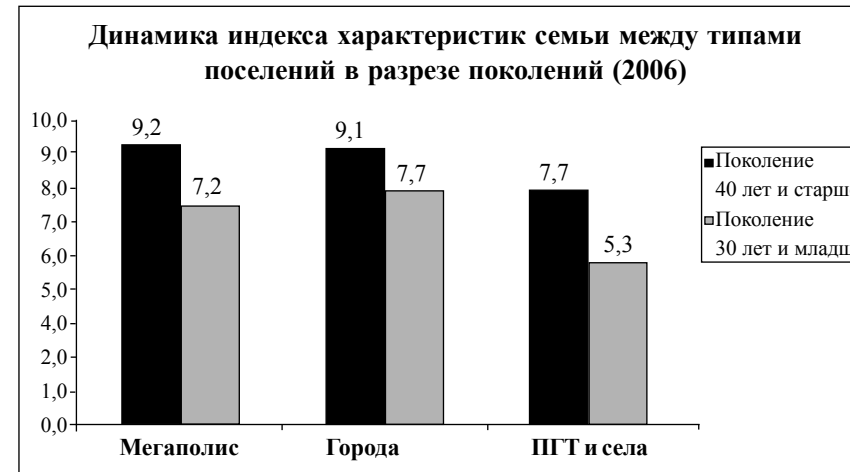
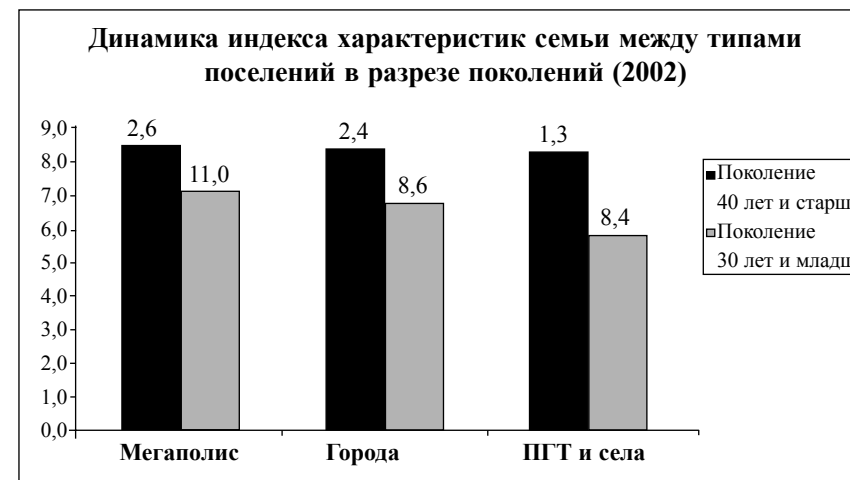


Старшее поколение опережает младшее по уровню данного индекса, при этом значение индекса для старшего поколения примерно одинаково для всех трех типов поселений. Для младшего поколения характерна ниспадающая динамика индекса с уменьшением размера поселения. Можно предположить, что разрыв в индексе между поколениями

обусловлен количеством детей. Чтобы проверить это предположение, проанализируем поведение индекса без переменной «количество детей».

Рисунок 7.2.8

Динамика индекса характеристик семьи



Индекс характеристик семьи без переменной «количество детей» ведет себя несколько по-другому. Сохранив равномерное распределение по типам поселений, старшее поколение уступило первенство молодому в мегполисах, но сохранило его в ПГТ и селах. В городах характеристики семьи старшего и младшего поколений довольно схожи. Но все

же снова наименьшим «семейным» капиталом обладают молодые жители ПГТ и сел, уровень человеческого капитала которых вызывает серьезные опасения, особенно по сравнению с их сверстниками из мегаполисов.

Потери человеческого капитала на первом этапе проведения реформ: анализ данных опроса 1994 г. в сопоставлении с опросами начала 2000-х годов. Список вопросов, которые задавались в исследовании 1994 г., практически полностью совпадает с вопросниками 2006 гг. Но все же следует принять во внимание, что в исследовании 1994 г. не задавались вопросы о здоровье и общепрофессиональных навыках, поэтому для сопоставимости методики мы рассчитаем ИЧК на основании трех индексов: индекса образования, индекса организаторских и предпринимательских способностей и индекса характеристик семьи. Далее мы рассчитаем ИЧК на тех же компонентах в 2006 гг. и сравним динамику уровня человеческого капитала на основе значений индикатора человеческого капитала. Важнейшим для нас является вопрос воспроизводства человеческого капитала, поэтому мы анализируем группы одного и того же возраста как в 1994 г., так и в 2006 гг.

Расчеты индикатора ИЧК (без здоровья и навыков) для 1994 и 2006 гг. дали следующие результаты (табл. 7.2.3).

Таблица 7.2.3

Сравнительный анализ расчетов ИЧК (1994–2006 гг.)

2006 г.	Мегаполис	Города	ПГТ и села
Поколение 40-летних и старше	16,9	14,8	13,0
Поколение 30-летних и младше	16,6	13,6	8,8
1994 г.	Мегаполис	Города	ПГТ и села
Поколение 40-летних и старше	20,3	16,7	12,7
Поколение 30-летних и младше	20,4	15,9	12,9
1994 – 2006 г.	Мегаполис	Города	ПГТ и села
Поколение 40-летних и старше	-17%	-11%	3%
Поколение 30-летних и младше	-18%	-14%	-32%

Как видно из таблицы, уровень человеческого капитала в расчетах по сопоставимой методике¹ в 1994 г. был выше, чем в 2006 гг., практически по всем типам поселений у обоих поколений. Наиболее серьезно ИЧК упал за эти годы в мегаполисах – центрах его накопления в совре-

¹ Индекс здоровья и индекс предпринимательских и организаторских способностей для 2006 г. приняты за 0.

менной России. Иными словами, несмотря на постоянный приток жителей в мегаполисы, качественные характеристики человеческого капитала в них снижаются, но при этом они остаются наиболее богатыми с точки зрения уровня человеческого капитала территориями.

Причем в 1994 г. молодое поколение располагало более высоким уровнем человеческого капитала во всех типах поселений, включая ПГТ и села, где в 1994 г. ИЧК был выше, чем в 2006 г., более чем на 30 % – вот где кроются причины бедственного с точки зрения человеческого капитала положения ПГТ и сел в наши дни. Падение уровня человеческого капитала по старшему поколению (в отличие от младшего) за 8 лет было не столь значительным, а в ПГТ и селах уровень человеческого капитала в 2006 г. по старшему поколению и вовсе вырос. Что касается межпоселенческой динамики, то в 1994 г. падение уровня человеческого капитала при снижении размера поселения было более ощутимым, даже для старшего поколения. По данным 1994 г., ключевым фактором дифференциации уровня человеческого капитала была не принадлежность к тому или иному поколению, а тип поселения, в то время как в 2006 г. оба этих фактора оказывают влияния на дифференциацию человеческого капитала.

Для более детального изучения динамики уровня человеческого капитала проанализируем покомпонентную динамику ИЧК для каждого типа поселения. В 1994 г. в мегаполисах уровень всех рассматриваемых компонент индикатора человеческого капитала был выше, нежели в 2006 г. Причем для 1994 г. характерна куда меньшая дифференциация значений индексов, нежели для 2006 г. (рис. 7.2.9).

Рисунок 7.2.9

Покомпонентный анализ ИЧК 1994–2006 гг. для мегаполисов

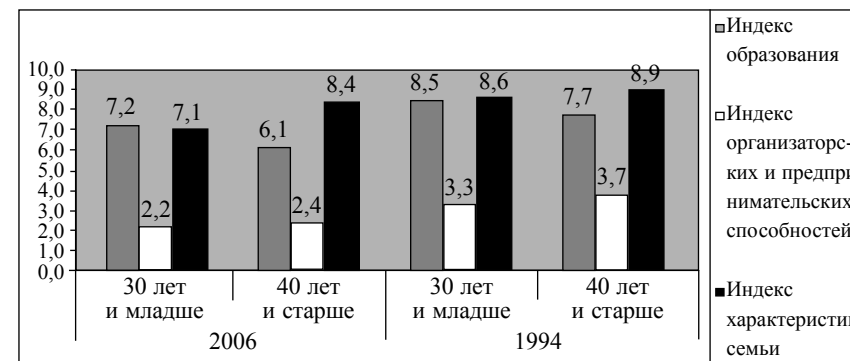
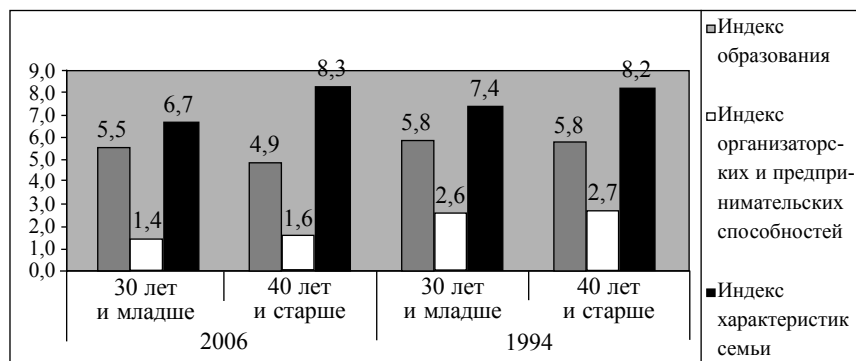


Рисунок 7.2.9

Покомпонентный анализ ИЧК 1994–2006 гг. для городов



Аналогичная ситуация для городов – уровень всех компонент человеческого капитала по обоим поколениям был выше в 1994 г., нежели в 2006 г. (рис. 7.2.9).

Что касается ПГТ и сел, то у младшего поколения за восемь лет произошло существенное снижение уровня человеческого капитала – в 1994 г. значение ИЧК в ПГТ и селах было выше, чем в 2006 г. Уровень образования в 2006 г. повысился по сравнению с 1994 г., по всей видимости, за счет молодых¹, так же как и характеристики семьи. А индекс организаторских и предпринимательских способностей понизился у старшего поколения сел и ПГТ в 2006 г. по сравнению с 1994 г.

Человеческий капитал социально-профессиональных и реальных социальных групп. В целях сопоставления выделенных альтернативными методиками реальных социальных групп, которые рассматриваются в предыдущей главе, мы провели дополнительное измерение их человеческого капитала. Методика построения индикатора – все та же.

Результаты расчетов индикатора человеческого капитала в социально-профессиональном разрезе современного российского общества приведены ниже. Как видно, наименьшим человеческим капиталом обладают не- и полуквалифицированные рабочие, причем по всем входя-

¹ Вообще проблема перетекания талантливой молодежи в высокопотенциальное старшее поколение требует отдельного исследования. По нашим данным, такое перетекание видно только по отдельным компонентам (образование) – по другим же компонентам мы видим, наоборот, растрачивание человеческого капитала – за почти 13 лет качественный уровень человеческого капитала существенно понизился.

щим в индикатор компонентам. Наиболее благополучной в этом отношении является категория высококвалифицированных профессионалов. В целом распределение рассматриваемого показателя по выделенным социально-профессиональным группам соответствует составленной нами иерархии (см. список СПГ) за исключением самозанятых и предпринимателей, которых условно можно поместить между профессионалами с высшим образованием и работниками со средним специальным образованием.

Таблица 7.2.4

**Распределение индикаторов человеческого капитала
в социально-профессиональном разрезе российского общества,
2006 г.**

	Социальные слои*										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Индикатор человеческого капитала группы	48,8	59,3	51,9	35,9	43,8	38,8	29,0	23,5	21,9	16,9	35,3
Индекс образования	6,5	16,2	15,0	7,3	14,4	14,1	6,6	4,8	1,2	1,1	5,9
Индекс профессиональных навыков	9,9	13,8	12,1	8,5	10,1	8,2	6,9	5,5	6,4	3,8	8,1
Индекс организаторских и предпринимательских способностей	13,3	11,0	6,5	5,9	3,3	2,3	2,0	1,3	1,3	1,2	4,1
Индекс здоровья	8,9	7,6	5,6	5,4	6,2	5,0	5,8	5,0	5,9	4,8	11,1
Индекс характеристик семьи	10,2	10,7	12,7	8,7	9,8	9,2	7,8	6,9	7,2	6,0	6,1

* 1 – Предприниматели. 2 – Управляющие и чиновники высшего звена. 3 – Управляющие и чиновники среднего звена. 4 – Управляющие и чиновники низшего уровня. 5 – Высококвалифицированные профессионалы. 6 – Профессионалы с высшим образованием. 7 – Работники со средним специальным образованием. 8 – Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления). 9 – Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие. 10 – Не- и полуквалифицированные рабочие. 11 – Самозанятые

Однако наиболее драматичный результат был получен при расчете индикатора человеческого капитала кластеров (протогрупп), выделенных в пространстве «власть-собственность» (см. табл. 7.2.5). В среднем по данному показателю представители массовой группы, объединившей низшие и промежуточные слои (74 % респондентов), более чем в два раза уступают представителям малочисленных (22 % респондентов) средних слоев, и более чем в три раза – представителям высших

слоев (4 % респондентов). Таким образом, наши результаты свидетельствуют о том, что крайне важным аспектом социально-экономического неравенства в нашей стране становится угрожающий разрыв в качестве человеческих ресурсов между основными социальными группами.

Таблица 7.2.5

Распределение индикаторов человеческого капитала по кластерам, выделенным в пространстве «власть-собственность», 2006 г.

	Кластеры									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Индикатор человеческого капитала группы	23,4	54,3	52,0	33,3	44,5	33,6	29,0	41,7	72,5	33,4
Индекс образования	4,1	18,6	6,1	4,0	13,1	6,0	4,4	12,5	17,5	3,4
Индекс профессиональных навыков	5,9	11,8	10,8	7,8	9,9	8,4	6,2	8,9	16,2	8,0
Индекс организаторских и предпринимательских способностей	0,7	7,5	16,2	6,2	5,8	6,5	5,8	6,8	17,3	7,2
Индекс здоровья	5,6	5,0	9,7	7,0	5,7	3,7	4,4	4,5	9,2	6,1
Индекс характеристик семьи	7,3	11,4	9,2	8,3	10,1	9,1	8,0	9,1	12,3	8,7

Человеческий капитал жителей РФ: есть ли резервы роста? Анализ воспроизводства человеческого капитала между поколениями является важнейшей задачей, решение которой позволит определить ситуацию с распределением человеческого капитала между поколениями. Что касается межпоселенческого анализа, то он представляет интерес ввиду неравномерного развития российских территорий и подавляющего доминирования мегаполисов в социально-экономической жизни. Важно понять, что происходит с человеческим капиталом немегаполисов, и предпринять меры по выравниванию ситуации – именно этим обусловлена наша типология поселений. Роль человеческого капитала в социально-экономическом развитии, необходимость грамотной региональной политики и политики по развитию поколений уже давно не обсуждаются. Кроме того, политика по наращиванию человеческого капитала является необходимым условием для реструктуризации экономики и развития экономики знаний или «новой экономики». Для реализации такой политики нужна достоверная информация о состоянии и динамике человеческого капитала в различных разрезах. Мы сосредоточились

именно на изучении человеческого капитала, а не человеческого потенциала, так как нас интересовали характеристики, позволяющие человеку зарабатывать деньги.

Таким образом, осуществление политики повышения уровня человеческого капитала является насущной проблемой. На протяжении всей постсоветской российской истории уровень человеческого капитала падает, и механизмы его воспроизводства явно нарушены. Ключевые компоненты человеческого капитала упали на треть. Кроме того, возникла проблема распределения человеческого капитала по поколениям и типам поселений. По сравнению с началом 1990-х годов в начале 2000-х годов возникла серьезная проблема – падение уровня человеческого капитала и дифференциация человеческого капитала молодого поколения по типам поселений. Отметим, что в начале 1990-х годов проблемы дифференциации человеческого капитала по поколениям на сопоставимых данных выявлено не было вовсе. В начале XXI столетия Россия столкнулась с проблемой крайнего дефицита здоровой, образованной молодежи в небольших городах и селах и ростом ее концентрации в крупных городах. Структурно-качественный состав человеческого капитала и его воспроизводство также вызывают опасения – по-прежнему основными составляющими человеческого капитала являются образование (уровень которого падает с начала 1990-х годов) и здоровье (проблемы которого во многом обусловлены возрастом), остальные же характеристики человеческого капитала в новых условиях явно не получают соответствующего развития. Кроме того, вызывает опасение низкий (относительно общероссийского уровня) уровень человеческого капитала старшего поколения, несмотря на то что его распределение по типам поселений относительно равномерно.

Однако в сложившейся ситуации можно выделить и положительные моменты. Во-первых, превышение уровня человеческого капитала молодого поколения над уровнем человеческого капитала старшего поколения, что говорит о функционирующей системе воспроизводства человеческого капитала (конечно, эта система функционирует не очень эффективно – уровень человеческого капитала падает со временем у обоих поколений). Во-вторых, положительным моментом является довольно равномерное распределение человеческого капитала старшего поколения по типам поселений.

В любом случае для того, чтобы использовать преимущества человеческого капитала России в развитии новых, принципиально иных факторов экономического роста, необходимо дальнейшее исследование человеческого капитала на обновленных данных. Подобный анализ важен

для более детального изучения динамики человеческого капитала России и его компонент (в различных срезах) с 1992 г. по сегодняшний день в целях разработки конструктивных мер со стороны государства для развития человеческого капитала страны.

7.3. Эмпирический анализ распределения социального капитала в современной России (А. Н. Красилова)

На основании анализа отечественных исследований и результатов работы некоторых западных и российских ученых была выдвинута следующая гипотеза: социальный капитал взаимосвязан с традиционными показателями социального неравенства, такими как уровень благосостояния, властные полномочия, культурный капитал и другими статусными характеристиками.

Для проверки гипотезы нам предстояло разработать и операционализировать вопрос анкеты и переменную, отвечающую за уровень социального капитала индивида. Все остальные переменные, отвечающие за род занятости, уровень образования, тип поселения, уровень властных полномочий, были взяты из работ предшественников, изучавших социальное расслоение и проблему воспроизводства социальных статусов под руководством О. И. Шкаратана. После этого требовалось агрегировать полученные из вопросов анкеты данные в индивидуальный индекс уровня социального капитала, на основании которого была проведена ранжировка респондентов, выявлены гомогенные по этому параметру группы и выявлены характеристики получившихся групп.

Индекс уровня социального капитала. Теперь перейдем к операционализации основных понятий. Уровень социального капитала индивида будем определять через открывающиеся перед ним вследствие обладания данным уровнем социального ресурса (включения в сети) дополнительные возможности получения различных благ и услуг или достижения более высокого социально-экономического статуса. Необходимо рассмотреть подобные возможности в наиболее актуальных для россиян областях жизнедеятельности, а именно: возможности решения проблем в сферах личных финансов, занятости, поддержания здоровья, получения образования, отношений с правоохранительными органами, приобретения жилья. Сети респондента включают людей из его круга общения: родственников, друзей и знакомых.

Для бланка интервью представительного опроса был разработан вопрос, отвечающий целям настоящего исследования. Респондентам пред-

лагалось ответить на вопрос о возможностях решения проблем в указанных сферах жизни. Распределение ответов на вопрос «Смогли бы Вы решить следующие проблемы с помощью родственников или друзей?» выглядит следующим образом (можно было выделить несколько вариантов ответа).

Таблица 7.3.1

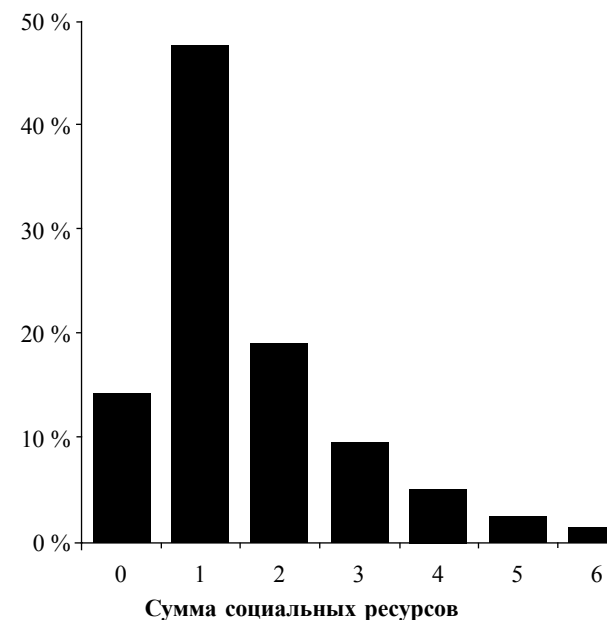
Распределение респондентов разных поколений по ответу на вопрос «Смогли бы вы решить следующие проблемы с помощью родственников или друзей?» (% и краткое название переменных)

Точная формулировка	% ответивших	Название переменной
Взять деньги в долг у родственников и/или близких людей, получить продукты, нужные вещи или помощь по хозяйству и в быту	73,6%	Финансы и быт
Найти работу, получать повышение в должности (разряде) или найти сотрудника	24,2%	Занятость
Получить малодоступные медицинские услуги для себя, родственников и/или близких людей (включая устройство в больницу, на консультацию и лечение к известному специалисту и т. д.)	22,5%	Здоровье
Устроить ребенка (своего, родственников и/или близких людей) в дошкольные учреждения, хорошую школу, колледж, вуз и т. д.	16,3%	Образование
Решать проблемы с представителями власти (милицией, армией, судом, прокуратурой)	15,5%	Суд
Получить муниципальное (ведомственное) жилье или материальную поддержку в покупке жилья по рыночным ценам	3,8%	Жилье
Нет ответа	14,7%	Нет СК

Как видно из приведенной таблицы, доступность тех или иных социальных ресурсов населению снижается с ростом стоимости их экономического эквивалента. Например, возможность взять деньги в долг или получить помощь по хозяйству, являясь, возможно, наиболее значимым ресурсом в социальном плане, с экономической точки зрения имеет относительно невысокую ценность. Напротив, возможность улучшения жилищных условий за счет государства при содействии близких людей имеет весьма значимый денежный эквивалент.

Помимо горизонтальной дифференциации – количества социальных ресурсов – социальный капитал имеет также и вертикальную диффе-

Распределение населения по количеству доступных социальных ресурсов



ренциацию – качество социальных ресурсов, уровень решаемых задач. Например, взять денег в долг можно «до полочки» – небольшие средства как относительно индивидуального дохода, так и по абсолютной шкале, а можно на покупку автомобиля – здесь сумма может варьироваться до нескольких десятков тысяч долларов. Вертикальная дифференциация социального капитала зависит от статуса сетей, к которым принадлежит индивид. Однако чем выше статус сети, тем шире ее возможности, разнообразнее доступные через сеть ресурсы. В данном исследовании мы будем предполагать, что такая связь имеет место, и уровни социального капитала в горизонтальном и вертикальном разрезе коррелированы между собой.

В качестве первого приближения оценки индекса уровня социального капитала респондента будем использовать взятую с равными весами сумму положительных ответов на предложенные вопросы – сумму социальных ресурсов (Сумма СР), доступных индивиду. Таким образом, значение этой суммы будет равно для каждого респондента:

Финансы и быт + Занятость + Здоровье + Образование + Суд + Жилье = **Сумма социальных ресурсов**

Минимальное и максимальное значения Суммы СР равны соответственно 0 и 6. Обоснованность такого индекса вытекает из характера данных. Распределение Суммы социальных ресурсов показано на графике 7.3.1.

Форма кривой распределения соответствует стандартным кривым распределения по доходам, собственности и другим дифференцирующим население параметрам. Социальный капитал полностью отсутствует у 14,3 % населения. У 47,7 % россиян есть только один социальный ресурс, у 19,2 % – два ресурса, у 9,6 % – три ресурса, у 5,2 % – четыре ресурса, у 2,5 % – пять ресурсов и лишь 1,5 % россиян обладают всеми шестью социальными ресурсами. И мода, и медиана соответствуют значению 1, т. е. половина россиян либо не обладают социальными ресурсами, либо обладают только одним ресурсом, причем, как будет показано далее, этим единственным ресурсом является возможность занять денег или получить помощь по хозяйству.

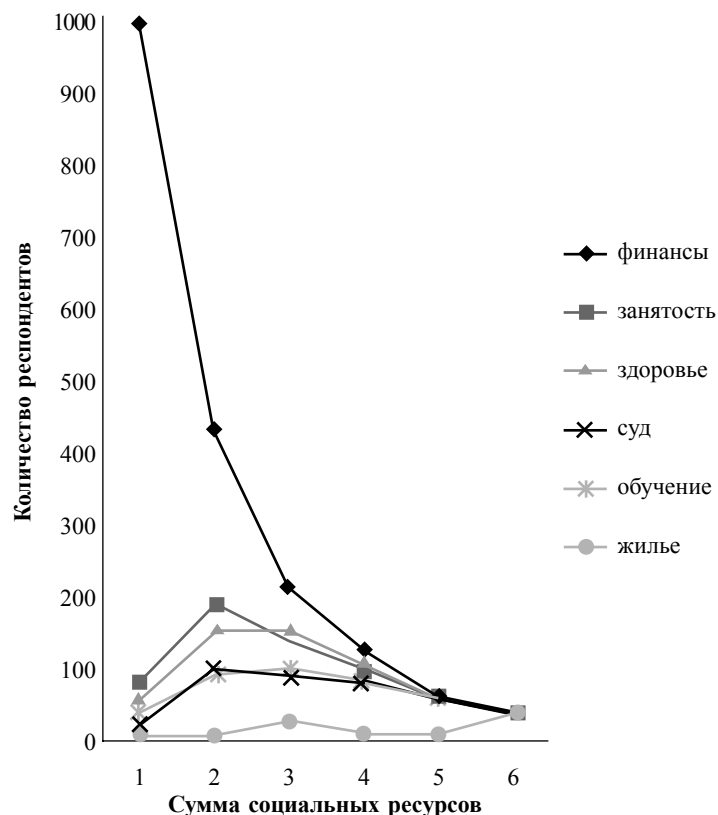
Дополнительным подтверждением гипотезы о наличии положительной связи между уровнями горизонтальной и вертикальной дифференциации социального капитала служит распределение типов социального ресурса в зависимости от общего количества социальных ресурсов, доступных человеку.

У 82,8 % респондентов с единственным доступным социальным ресурсом (Сумма СР = 1) единственным социальным ресурсом оказались финансы и быт – возможность взять денег в долг, получить продукты, вещи, помощь по хозяйству. У более чем 60 % респондентов с Суммой СР = 2 социальными ресурсами являются финансы и быт и занятость – возможность найти работу или сотрудника. У примерно 70 % респондентов с Суммой СР = 3 социальными ресурсами являются финансы и быт, занятость и здоровье – возможность получить медицинские услуги. У более чем 80 % респондентов с Суммой СР = 4 к первым трем социальным ресурсам прибавляется с практически равной вероятностью обучение – возможность устроить ребенка в учебное заведение – или суд – возможность решить проблемы с властями. У более чем 95 % респондентов с Суммой СР = 5 есть все социальные ресурсы, кроме жилья – возможности получения муниципального жилья или субсидии на него.

Для дальнейшего анализа было целесообразно укрупнить Индекс уровня социального капитала. Преобразуем Сумму социальных ресур-

График 7.3.2

Распределение типов социального ресурса (ответы, выбранные респондентами с данным уровнем социального капитала)



сов в шкалу с четырьмя значениями, соответствующими отсутствию социального капитала, низкому, среднему и высокому уровню наделенности социальными ресурсами. Таким образом, мы получим Индекс уровня социального капитала (ИУСК). Отсутствие ответа на предложенный вопрос о возможности получения помощи от друзей или родственников очень тесно коррелирует с распределением отрицательных ответов на вопрос о наличии друга. У более чем половины респондентов, не ответивших на вопрос о наличии социальных ресурсов, нет друга, а следовательно и сетей, посредством которых и реализуется социальный капитал. Среди респондентов, отметивших только один социальный ресурс, нет друзей у трети, у респондентов с Суммой $CP = 2$ или 3 нет

друзей лишь у каждого десятого. Все индивиды, обладающие 4 и более социальными ресурсами, имеют друзей. Таким образом, отсутствие ответа на предложенный вопрос будем рассматривать как отсутствие у респондента социального капитала.

Следующим значением, соответствующим низкому уровню социального капитала, будет значение ИУСК = 1. Во-первых, как уже упоминалось, в подавляющем большинстве случаев этим единственным ресурсом является возможность взять в долг или получить помощь в быту – ресурс, скорее, поддерживающий человека «на плаву», чем повышающий его социально-экономический статус. Во-вторых, социальная сеть, предоставляющая доступ всего к одному из указанных социальных ресурсов, не может быть ни широкой по количеству входящих в нее людей, ни высокостатусной по социально-экономическому положению этих людей. Однако индивида с ИУСК = 1 уже нельзя отнести к аутсайдерам российского общества: он включен в сети, которые не позволят ему опуститься на социальное дно.

На противоположной стороне шкалы распределены индивиды, обладающие высоким уровнем социального капитала, или строго – более чем тремя социальными ресурсами. Это индивиды, способные через социальные сети удовлетворить свои потребности практически во всех сферах жизнедеятельности: финансовые и бытовые, связанные с профессиональным ростом, в медицинских услугах, во взаимоотношениях с правоохранительными органами или в образовании (для минимального в этой категории значения ИУСК = 4). Люди с двумя или тремя социальными ресурсами обладают средним уровнем социального капитала.

Итак, все население России можно отнести к одной из четырех групп, гомогенных по уровню социального капитала:

- 1) В первую группу попадают 14,7 % россиян, не имеющих социального капитала.
- 2) Вторая группа наиболее многочисленна – 47,7 % населения наделена низким уровнем социального капитала.
- 3) Третья группа – 28,8 % населения обладает средним уровнем социального капитала.
- 4) И четвертая – самая малочисленная – 8,9 % россиян – наиболее обеспеченная социальными ресурсами группа.

Индекс уровня социального капитала, таким образом, не теряет своей объяснительной способности, позволяет анализировать более значимые по численности группы респондентов и лучше интерпретировать полученные выводы. Для дальнейшего анализа будем использовать этот индекс.

Регион проживания и тип поселения. Опрос, проведенный исследовательской группой в декабре 2006 года, репрезентировал население России по административно-территориальным округам. Анализ показал, что уровень социального капитала в значительной степени варьируется от региона к региону. Причем разница в обеспеченности социальными ресурсами может достигать огромных величин, например в Московском регионе медианным значением является 3 социальных ресурса, а люди, не имеющие социального капитала, вовсе не попали в исследование. Напротив, самым «бедным» по наделенности социальными ресурсами можно считать Северный административно-территориальный округ, где социальный капитал отсутствует у более чем 20 % населения, еще 60 % людей отметили только один доступный им ресурс. Среди респондентов этого округа не встретился ни один человек, обладающий высоким уровнем социального капитала. В таблице 7.3.2 приведены регионы РФ, расположенные в порядке убывания среднего значения Индекса уровня социального капитала (суммы социальных ресурсов).

Таблица 7.3.2

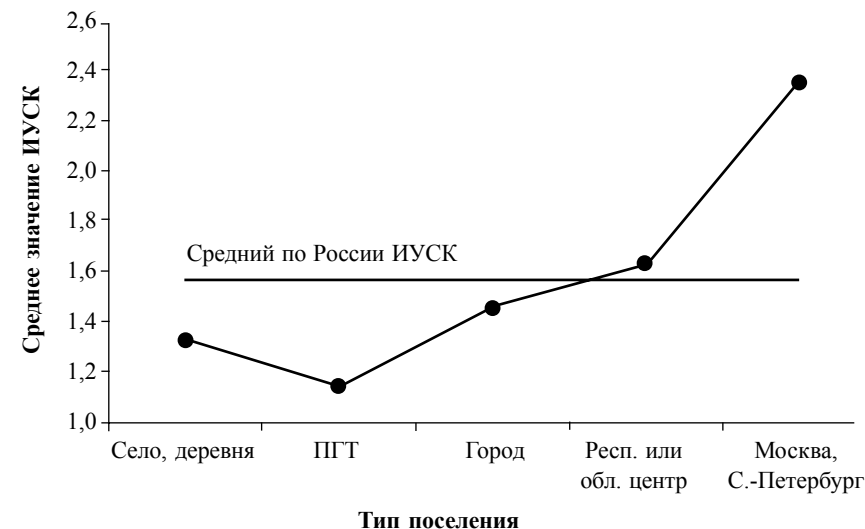
Средние значения Индекса уровня социального капитала по регионам РФ

Регион РФ	Среднее значение ИУСК
Москва	2,70
Северо-Западный (без Санкт-Петербурга)	2,57
Санкт-Петербург	1,69
Волго-Вятский	1,67
Центральный (без Москвы)	1,59
В среднем по России	1,56
Уральский	1,51
Северо-Кавказский	1,48
Поволжский	1,46
Восточно-Сибирский	1,39
Западно-Сибирский	1,31
Центрально-Черноземный	1,19
Дальневосточный	1,18
Северный	0,99

Также высок уровень неравенства в наделенности социальными ресурсами по разным типам поселения.

График 7.3.3

Средние значения ИУСК по типам поселения



Мы получили значимую зависимость уровня социального капитала от размера поселения, в котором проживает его обладатель. В селах, деревнях (среднее значение ИУСК = 1,33) и поселках городского типа (1,15) население практически не обладает социальными ресурсами. В городах, не являющихся областными центрами или столицами республик (1,46), а также в республиканских или областных центрах (1,64) уровень социального капитала населения почти совпадает со средним по России (1,56), в то время как у каждого жителя мегаполисов (2,37) в распоряжении почти вдвое больше социальных ресурсов, чем у жителя ПГТ.

Действительно, в мегаполисах сконцентрированы основные финансовые и информационные потоки, центры управления – как главные офисы компаний, так и политическая власть, ВУЗы – источник социальных сетей и т. д. В мегаполисах встречается наибольшее разнообразие статусных профессий, а также наиболее высокостатусные социальные сети, что и способствует накоплению социального капитала.

Уровень доходов и образования. Перейдем к рассмотрению двух характеристик, имеющих, возможно, самую сильную связь с дифференциацией социального капитала: доход и уровень образования. Отметим, что в нашем исследовании группировка населения по уровням дохода не совпадает с группировкой официальных статистических органов. В первую очередь это связано с характером полученных данных. Сред-

ний уровень доходов россиян оказался в исследовании равным 6550 рублям в месяц, а медианный – 5000 рублей.

Связь между социальным и экономическим капиталом индивида оказалась очень значимой. В таблице 7.3.3 и на графике 7.3.4 приведены средние значения индекса уровня социального капитала для данных уровней ежемесячных доходов респондентов и средние уровни ежемесячных доходов для групп, обладающих данным уровнем социального капитала.

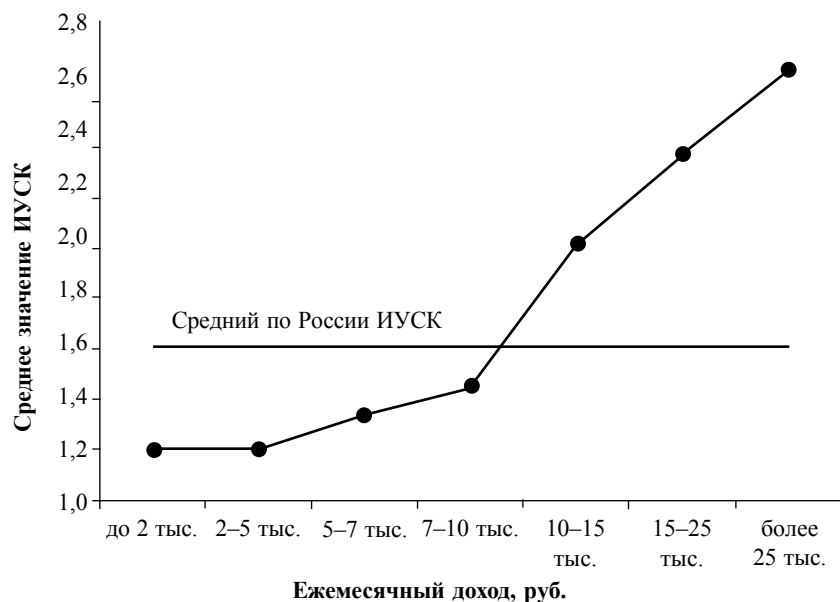
Таблица 7.3.3

Средний уровень ежемесячных доходов по группам с различной обеспеченностью социальным капиталом

Уровень социального капитала	Средний уровень доходов в группе (в руб. в мес.)
нет СК	4 760
низкий	5 580
средний	7 700
высокий	10 830

График 7.3.4

Средние значения ИУСК по уровню ежемесячного дохода



Россиянин, ежемесячно зарабатывающий более 10 тыс. руб., в 9 случаях из 10 может решить свои проблемы через знакомства или родственные связи, с помощью социальных сетей. Среди респондентов, получающих более 25 тыс. руб. в месяц, в опросе не было ни одного человека, не обладающего социальными ресурсами. Несмотря на четко прослеживаемую зависимость одного капитала от другого, мы не можем сделать однозначных выводов о характере этой зависимости, сказать, какой из двух капиталов первичен: экономический или социальный.

С одной стороны, имея доступ в широкие высокостатусные сети, человек получает возможность использовать социальные ресурсы этих сетей с целью повышения своего материального благосостояния. Например, переходить на новые должности, повышая свой социально-профессиональный статус или устраивать детей в престижные учебные заведения, что позволит им получать более высокий доход в будущем. Кроме того, услуги, получаемые индивидом в социальных сетях, повышают его материальное благосостояние и в реальном выражении: получая бесплатные консультации у знакомых врачей или скидки при покупке жилья, реципиент социального капитала экономит существенные средства по сравнению с человеком, не включенным в сети.

С другой стороны, очевидна и связь между двумя видами капитала «в обратную сторону». Материальное благополучие часто становится ключом к входу в так называемые клубы (от понятия club, или local, goods из экономической теории), внешним эффектом вступления в которые является получение доступа к высокостатусным сетям. Покупая дорогое жилье, человек расширяет свой круг знакомств за счет богатых соседей; занимая высокие должности в компании, он приобретает контакты с партнерами по бизнесу, таким образом расширяя свои социальные сети.

Уровень образования – прокси-переменная для человеческого капитала – также имеет значимую связь с социальным капиталом. Максимальный уровень социального капитала отмечается у россиян с незакончен-

Таблица 7.3.4

Средние значения Индекса уровня социального капитала по уровню образования

Уровень образования	Среднее значение ИУСК
Неполное среднее или профессиональная квалификация	1,24
Полное среднее, ПТУ или среднее специальное/профессиональное	1,45
Незаконченное высшее, высшее или магистратура, аспирантура	1,93

ным высшим и высшим образованием, минимальный – у людей с профессиональной квалификацией, не получивших среднего образования.

Здесь следует отметить, что в группе, не обладающей социальными ресурсами, образовательный уровень не ниже, чем в среднем по России, т. е. высокий уровень образования не гарантирует, что человек будет включен в социальные сети. Однако в целом прослеживается положительная корреляция между образовательным уровнем и уровнем социального капитала. У обладателей второго высшего, бизнес-образования, магистратуры или аспирантуры по новой профессии показатели Индекса уровня социального капитала очень высоки.

Социально-профессиональная группа. Одним из наиболее интересных выводов относительно распределения социального капитала по различным группам населения является выявление зависимости между Индексом уровня социального капитала и профессиональная группой, к которой относится индивид.

Таблица 7.3.5

Средние значения Индекса уровня социального капитала по социально-профессиональной группе

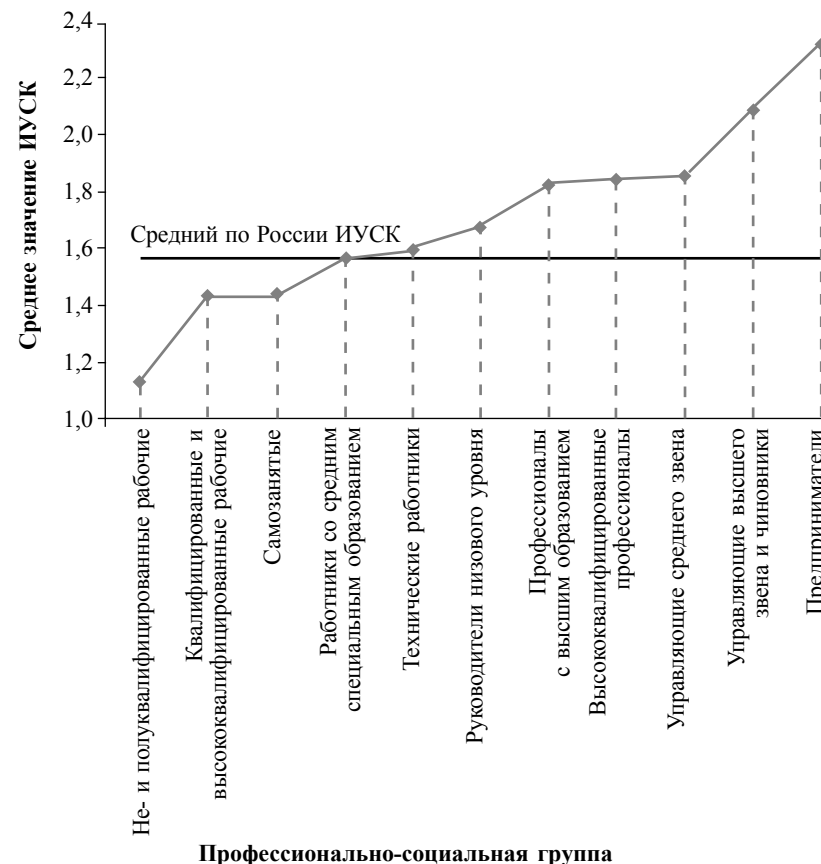
Социально-профессиональная группа	Среднее значение ИУСК
Предприниматели	2,33
Управляющие высшего и среднего звена и чиновники	1,95
Высококвалифицированные профессионалы	1,85
Профессионалы с высшим образованием	1,83
Руководители низового уровня (супервайзеры)	1,68
Работники со средним специальным образованием и технические работники	1,58
Самозанятые	1,44
Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	1,44
Не- и полуквалифицированные рабочие	1,13

На графике и в таблице приведены средние значения ИУСК для различных профессиональных групп населения. Лучше всего обеспечена социальными ресурсами группа предпринимателей и владельцев собственных фирм. Доля предпринимателей, имеющих доступ к четырем и более социальным ресурсам, равна 26,1 % (аналогичная доля в среднем по России составляет 8,9 % населения). Характер деятельности предпринимателей чаще всего подразумевает их членство в обширных социальных сетях. Связи очень часто становятся не только конкурентным

преимуществом, но и необходимым условием ведения собственного бизнеса в России, как отмечают сами предприниматели. Без связей с представителями власти – например, контролирующими и судебными органов – ведение бизнеса либо невозможно, либо опасно. Другим важным социальным ресурсом является возможность найма работников через сети знакомых и родственников.

График 7.3.5

Средние значения ИУСК по социально-профессиональной группе



Группа управляющих и чиновников также выделяется по обеспеченности социальными ресурсами. Доля управляющих и чиновников, обладающих высоким уровнем социального капитала, составляет 17,5 %,

что превышает аналогичную долю в среднем по стране почти в 2 раза. Наличие подчиненных увеличивает среднее значение ИУСК до 1,98 (против 1,56 в среднем по России) в группе управленцев.

Чиновники в нашей стране сами являются донорами социального капитала, источником социальных ресурсов для своих родственников и знакомых. В советское время реальное материальное благосостояние граждан напрямую зависело либо от их положения в номенклатурной иерархии, либо от связей с чиновниками, занимающими в ней достаточно высокое положение. Номенклатурные сети отвечали за распределение государственных ресурсов, общественных и потребительских благ. Социальные ресурсы напрямую конвертировались во все остальные виды ресурсов. Многие практики поведения чиновников сохранились до наших дней, изменилась их форма, но не содержание. Люди, контролирующие распределение общественных ресурсов, используют свое положение в личных целях. Для нашего исследования анализ структуры и динамики доступных чиновникам социальных ресурсов, а также зависимость уровня социального капитала от занимаемого поста в служебной иерархии представляет большой интерес.

Индекс власти и характера внутрurудовой деятельности. Индекс власти и характера внутрurудовой деятельности также имеют высокую корреляцию с обеспеченностью социальными ресурсами индивида.

Индекс власти отражает интегральную характеристику, включающую такие параметры как наличие и количество подчиненных, средний уровень образования подчиненных, а также права и возможности индивида влиять на политику компании (или подразделения в компании), в которой он работает. Индексом власти, равным нулю, обладают люди, не имеющие ни подчиненных, ни возможности влиять на курс компании-нанимателя. В России около четырех пятых населения не имеют власти в указанном смысле. Наличие ненулевого индекса власти увеличивает средний уровень Индекса уровня социального капитала с 1,44 (в среднем по группе населения, не обладающего властью) до 2,23 (в среднем по группе населения, обладающей властными полномочиями). Таким образом, мы видим, что концентрация социальных ресурсов происходит в слоях населения, обладающих возможностью управлять другими людьми. Чем шире эти возможности и, соответственно, выше значение индекса власти, тем большим количеством ресурсов обладает индивид. Так, в группе с максимальными значениями индекса власти (около 1 % населения) ИУСК достигает значения 2,9 в среднем по группе. Кроме того, в этой группе нет людей, не обладающих хотя бы одним социальным ресурсом.

Индекс характера внутрurудовой деятельности (далее ИХВД) также является интегральным показателем, включающим множество переменных, и отражает «качество» проводимого индивидом досуга. ИХВД имеет одиннадцатибалльную шкалу с минимумом в нуле. Нулевой ИХВД означает, что человек все свободное время проводит дома: не ходит в театры, не посещает церковь, не выезжает на природу, не встречается с друзьями и т. д.; кроме того, он не читает книг, которых, кстати, у него нет, и не пользуется Интернетом. ИХВД равный 10 баллам, напротив, означает, что человек, во-первых, максимально разнообразит свой досуг, во-вторых, уделяет каждому из видов досуговой деятельности большое количество времени и, в-третьих, имеет дома обширную библиотеку. Распределение индивидуальных ИХВД в России скошено влево, имеет среднее значение равное 2,5 (из 10) и модальное – равное 2. Описанные характеристики индекса характера внутрurудовой деятельности указывает, прежде всего, на тот факт, что россияне посвящают большую часть своей жизни работе. ИХВД связан с уровнем доходов индивида, а также с его возрастом: максимальные показатели индекса встречаются у молодежи, как наиболее активной и энергичной части населения, и у материально обеспеченных людей, что вполне соответствует здравому смыслу.

Корреляция среднего уровня ИУСК и ИХВД очень высока. С точки зрения методологии, это может быть связано с мультиколлинеарностью переменных (и тот, и другой индекс коррелируют с доходом, возрастом и др.). С позиций качественного анализа социальный капитал сам по себе означает наличие неформальных связей, знакомств. Как поддержание материального достатка, или экономического капитала, требует от человека постоянных затрат труда, так поддержание социального капитала требует постоянного общения с друзьями, знакомыми, родственниками. При прочих равных наделенность социальными ресурсами тем выше, чем человек более активен во взаимодействиях с окружающими.

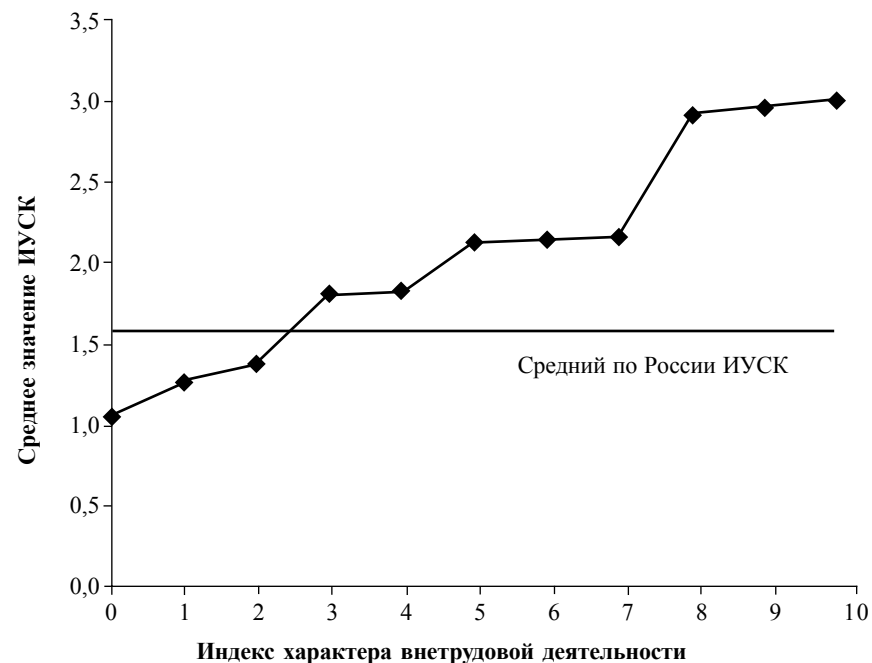
На графике 7.3.6 приведена зависимость уровня наделенности социальными ресурсами (среднего ИУСК) от индекса характера внутрurудовой деятельности.

График показывает, что россияне, которые не разнообразят свой досуг, не общаются ни с друзьями, ни с родственниками, в среднем могут воспользоваться только одним видом социального ресурса. Среди них максимальна доля людей, вообще не имеющих доступа к социальным ресурсам – 28,1 %, что почти в два раза превышает средний для России показатель (14,7 %). Напротив, россиянам из группы с максимальным ИХВД доступны в среднем 3 социальных ресурса, среди опрошенных

не встретилось ни одного респондента, вообще не имеющего возможности решать свои проблемы через социальные сети. Таким образом, мы получили, что чем больше времени индивид уделяет взаимодействию с окружающими во вне рабочее время, разнообразит свой досуг, что означает разнообразие сфер общения, тем большим социальным капиталом он обладает.

График 7.3.6

**Средние значения ИУСК по индексу характера
вне трудовой деятельности**



Прочие характеристики. Очевидно, что с возрастом состояние здоровья человека ухудшается, что подтверждает и корреляционный анализ, проведенный на полученном массиве данных. В российских условиях эти процессы сопровождаются исключением индивида из социальных сетей или снижением качества этих сетей, что отражается на его возможностях использовать помощь окружения при решении жизненно-важных проблем. Максимальное среднее значение ИУСК наблюдается в группе самых молодых (1,91) и самых здоровых людей (1,96).

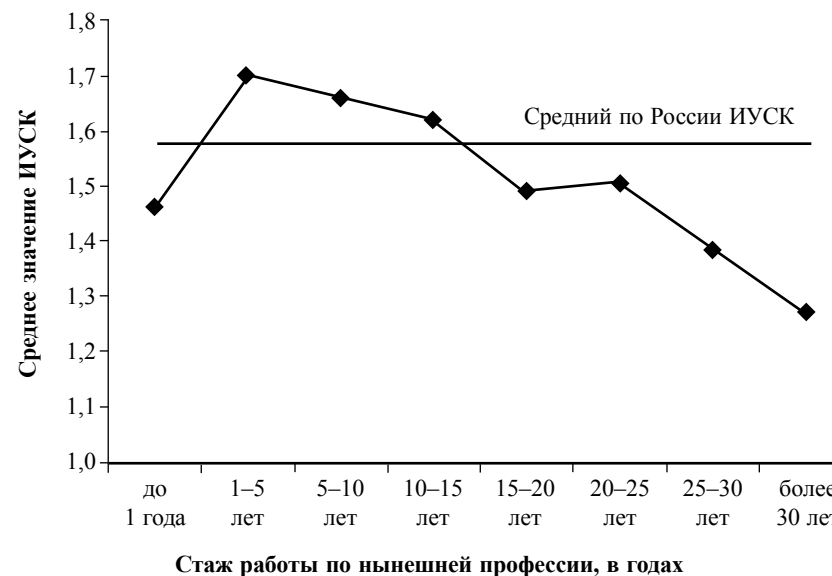
Минимальные – у россиян в возрасте от 46 до 55 лет (1,32) и у людей, оценивших свое здоровье как очень слабое (1,04). Связь здоровья и уровня социального капитала отмечалась и во многих зарубежных исследованиях. При качественном анализе полученных результатов встает все тот же вопрос о направлении влияния двух переменных: состояния здоровья и обеспеченности социальными ресурсами. С одной стороны, у здорового человека есть больше времени и сил на поддержание связей и социальных сетей, чем у больного. С другой стороны, человек, окруженный друзьями и знакомыми, готовыми помочь, проще справляется с заболеваниями, ему легче поддерживать здоровье.

Стоит также упомянуть о таких переменных, как стаж работы по нынешней профессии, национальность и пол – переменных, традиционно связанных с границами и возможностями социальных сетей индивида. Средний ИУСК показал немонокотонную зависимость от стажа работы по профессии.

Относительно меньшие возможности использования родственных и дружеских связей имеют россияне, проработавшие по своей нынешней профессии менее года или более 15 лет. Значительное снижение этих

График 7.3.7

**Средние значения ИУСК по стажу работы
по последней профессии**



возможностей наблюдается у людей, проработавших по одной профессии более 30 лет, очевидно, что речь идет о пожилых людях. Наилучшая обеспеченность социальными ресурсами характерна для индивидов, проработавших от года до 15 лет – наиболее активное население. Это люди, расширившие сети знакомств за счет своего окружения на работе – важнейшего источника социальных ресурсов. Однако со временем, если человек остается на одном и том же месте, его сети «стареют» вместе с ним и истощаются.

Что касается пола и национальности, то здесь наблюдается следующая картина. Мужчины оказались более обеспечены социальными ресурсами, чем женщины, однако различие практически не значимо: в среднем 1,62 против 1,5 соответственно. Разница в средних значениях ИУСК по национальности оказалась чуть более значимой: 1,53 ресурса доступно в среднем русским и 1,81 – нерусским (в опросе другие национальности не были дифференцированы). Различия объясняется, по-видимому, традициями более сильной сплоченности и взаимопомощи у других народов.

Выводы. Выводы, полученные в результате проведенного анализа, показали, что выдвинутая нами гипотеза о взаимозависимости социального капитала с такими общепринятыми инструментами измерения социального неравенства, как уровень благосостояния, властные полномочия, уровень образования и другими статусными характеристиками имеет эмпирическое обоснование. В рамках данного исследования мы можем сказать, что неравенство в современном российском обществе может быть исследовано с помощью социального капитала как универсального методологического инструмента.

Уровень обеспеченности социальными ресурсами – социальный капитал в классическом определении Бурдьё – действительно имеет значимую связь с ключевыми параметрами социально-экономического неравенства. Среди таких параметров особенно выделяются: уровень дохода и властных полномочий, тип поселения и регион проживания, а также уровень образования, социально-профессиональная группа и индекс характера внеуродовой деятельности.

Проделанный анализ позволяет выделить группы, гомогенные по обеспеченности социальным капиталом. Так, типичный представитель группы с высоким уровнем обеспеченности социальными ресурсами имеет следующие характеристики: проживает в Москве или Санкт-Петербурге, имеет высшее образование, работает либо как собственник фирмы, либо как управляющий, получая более 25 тыс. руб. в месяц, он молод (до 30 лет) и здоров, уделяет достаточное время и внимание сво-

ему досугу. Россиянин, относящийся к группе с низким уровнем социального капитала, имеет противоположные характеристики: проживает в селе или поселке городского типа в Якутии, имеет неполное среднее образование и занимается полуквалифицированным трудом, оставаясь на одном и том же месте работы более 30 лет, получая при этом не более 2 тыс. руб. в месяц, у него дома нет книг и нет времени, чтобы их читать. Перед нами типичные представители, соответственно, высших и низших социальных слоев в общепринятом смысле.

Таким образом, в социальном капитале нашли отражение все значимые характеристики, до сих пор используемые для измерения неравенства в обществе, это означает, что социальный капитал вполне может быть использован как универсальный методологический инструмент анализа социальных неравенств.

Глава 8

ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ: ДИНАМИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ И ПОЛОЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ НИЗОВ

(О. И. Шкаратан)

8.1. Вводные замечания

Целью данной главы является не только и не столько описание уровня жизни населения, и даже не дифференциация его по уровню жизни как таковая, а анализ неравенства по благосостоянию как важного аспекта существующей в обществе социальной стратификации.

Изучая проблемы социально-экономического неравенства в современной России, необходимо, по-видимому, учитывать как общемировые тенденции, так и специфические особенности страны, связанные с ее принадлежностью к трансформирующимся обществам, переживающим переход от советской социетальной системы к новому состоянию, пока еще не во всем определившемся по своей направленности.

Данные представительных опросов экономически активного населения России позволили не ограничиться среднеарифметическими показателями, что особенно важно в условиях резкой социальной дифференциации в показателях уровня жизни. По нашим опросам пенсионеры, инвалиды, студенты, как одиночки, так и образующие самостоятельные семьи, в состав респондентов не входят. Это само по себе означает, что полученные нами характеристики уровня жизни общества скорее несколько завышены, чем занижены.

В постсоветской России вектор действий политиков, контролировавших принятие решений в социальной сфере в 1990-е – начале 2000-х гг., в решающей степени складывался под влиянием неоконсервативной волны, шедшей в те годы, прежде всего, из США и Великобритании. Сле-

дует иметь в виду, что концепция реформ изначально исходила из необходимости повышения эффективности хозяйственной системы. При этом социальная сфера рассматривалась как элемент общей экономической стратегии. Критерий эффективности лежал на стороне экономических факторов, а состояние и динамика социальной сферы относились к числу ограничений. Несмотря на многочисленные декларации о «социально ориентированной экономике», «социальном государстве», развитие социальной сферы даже не называлось в качестве явной цели реформ. Достаточно сказать, что и к началу реформ, и многие годы позднее, в отличие от других постсоциалистических стран в России даже не ставился вопрос о создании программы по борьбе с бедностью. Фактически учитывался лишь один аспект – возможность упреждения острых социальных кризисов.

Совершенно не принималось во внимание то обстоятельство, что в отличие от многих из реформирующихся национальных экономик, в России большинство домохозяйств не располагало материальными и финансовыми ресурсами на период адаптации к новой социально-экономической ситуации. Более того, одним из элементов «шоковой терапии» была конфискация всех сбережений населения и предприятий в первые месяцы 1992 г. в результате отпуска цен без всякой компенсации по вкладам в банках и сберкассах.

Социальная политика начального периода постсоветской России представляла собой комбинацию постепенно слабевшей демократической тенденции и нарастающей неолиберальной (а точнее – неоконсервативной) тенденции. К демократическим, в интересах подавляющего большинства населения мерам в области социально-экономической политики можно отнести бесплатную приватизацию жилья, предоставление в собственность участков земли для семейного пользования и ряд других менее значимых решений.

К 1995–1996 гг. устоялся характер социальной политики и с того времени не менялся. Ключевыми звеньями социально-экономической политики с этого времени являются:

- 1) снятие контроля государства за сохранностью государственной собственности и концентрация в руках коррумпированных чиновников и созданных самой властью крупнейших собственников государственных доходов от налогов, рентных платежей и особенно – от приватизированной (точнее – раздаваемой «ближним») государственной собственности;
- 2) притворный характер самой приватизации (особенно – на этапе залоговых аукционов);

- 3) снятие контроля над вывозом капитала;
- 4) снятие контроля над использованием рабочей силы.

На этом фоне все с большей полнотой стала формулироваться и реализовываться социальная политика в той ее части, которая была адресована основной массе населения и выполняла функции социальной защиты слабых социальных групп. С середины 1990-х гг. правящая элита неизменно борется за осуществление следующих приоритетных направлений социальных реформ:

- 1) замена субсидий социальной направленности, адресованных производителям благ и услуг, адресными компенсационными выплатами нуждающимся семьям;
- 2) принятие в области здравоохранения мер, направленных на усиление конкуренции медицинских учреждений в рамках системы обязательного медицинского страхования; это же касается и сферы образования при доминировании платности образовательных и медицинских услуг;
- 3) отказ при проведении политики занятости от предоставления субсидий предприятиям на сохранение и создание рабочих мест;
- 4) прекращение в сфере социального страхования субсидирования санаторно-курортных и иных мероприятий;
- 5) переход к накопительной пенсионной системе.

В печати и в общественных обсуждениях резко контрастируют позиции апологетов реформ и их оппонентов. Первые приводят данные о масштабах продажи автомашин и других предметов длительного пользования, об отдыхе многочисленных групп россиян на зарубежных курортах, о конкурсах на платные места в престижные университеты. В свою очередь, их оппоненты сообщают сведения о невиданно низкой доле оплаты за труд в ВВП (порядка 30 % против 60–70 % в развитых индустриальных и постиндустриальных странах); о высоком уровне заболеваемости и смертности; многолетне низкой продолжительности жизни (59 лет у мужчин против 74–77 лет в развитых странах на протяжении многолетнего периода). Особое внимание оппоненты обращают на невиданную степень неравенства между низшими и высшими социальными слоями.

Однако проблема состоит в том, что материалы государственной статистики недостаточно детальны, в опубликованных и доступных для анализа данных многое вызывает сомнения, а на базе представительных опросов любого масштаба невозможно построить корректную модель или графически изобразить реальное материальное неравенство в российском обществе от высших социальных единиц до социального дна. Поэтому мы видим свою задачу в том, чтобы, опираясь как на ма-

териалы государственной статистики, так и на данные из проведенных нами и другими исследовательскими группами представительных опросов, получить сбалансированную картину реального состояния в сфере социально-экономической дифференциации населения по тем его группам, представители которых попали в число наших респондентов.

В своих суждениях о бедности и малообеспеченности социальных низов мы опираемся на данные по абсолютной бедности, определение которой основано на сопоставлении доходов, требуемых для удовлетворения некоторого набора минимальных потребностей человека с доходами, которыми он обладает. Для современной России это означает неспособность семьи удовлетворить основные потребности в пище, одежде, жилище на текущие денежные доходы. Начиная с 70-х годов XX века, исследователи все чаще переходят к оценке бедности на основе концепции относительной бедности. Это означает отнесение к бедным тех, чьи средства не позволяют вести образ жизни, принятый в данном обществе. При таком исчислении доля бедных в России существенно возрастает. Однако надежных данных по относительной бедности найти не удалось. Кроме того, получил развитие метод измерения бедности через относительные лишения. Попытки применить этот метод в условиях России впервые были предприняты группой российских авторов под патронажем Московского Центра Карнеги [Бедность: взгляд ученых 1994; Бедность: альтернативные подходы 1998]. Мы отдали предпочтение данным по абсолютной бедности, которые опираются на устойчивые и проверенные поколениями методы измерения.

8.2. Динамика уровня жизни

Складывающееся (пожалуй, уже сложившееся) общество характеризуется невиданным в мире индустриальных стран разрывом между бедностью и богатством. В 1990-е годы резко усилилось имущественное расслоение населения, появились значительные слои так называемых «новых бедных», работающих бедных [Радаев 2000]. Реальная среднемесячная заработная плата работника (в ценах 1991 г.) за период 1991–1998 гг. снизилась с 548 руб. до 193 руб., т. е. почти в 3 раза. При этом отношение средней заработной платы к прожиточному минимуму соответственно упало с 3,16 до 1,7, т. е. без малого в 2 раза. Такие данные суммированы академиком Д. Львовым [Известия, 2 мая 2000 года]. После финансового кризиса 1998 г. вновь снизилась заработная плата. По расчетам Российско-Европейского центра экономической политики, в пер-

вом квартале 1999 г. реальная начисленная заработная плата (оцененная с использованием дефлятора потребительских расходов) достигла своего самого низкого уровня за все 1990-е годы: она составила около 50 % уровня 1990 г. и оказалась на 30 % ниже уровня 1997 г. [Обзор экономики России 1999, с.123]

По крайней мере, трижды обесценивались личные сбережения на рублевых счетах в банках (1991–1992, 1994, 1998 гг.). Из-за резкого уменьшения бюджетного финансирования медицинские услуги в значительной мере реально стали платными, началась коммерциализация высшего образования. Среди важнейших последствий грандиозного кризиса экономики аналитики обычно отмечают резкое повышение смертности среди мужчин трудоспособного возраста, одно из самых высоких в мире число самоубийств и насильственных смертей, снижение средней продолжительности жизни. В частности, демографические эффекты провальных экономических реформ прошлого десятилетия были подробно проанализированы в работе [Кинг, Стаклер 2007]. Авторы исследования на надежном эмпирическом материале продемонстрировали, что рост смертности в России и ряде посткоммунистических стран во многом был обусловлен радикальностью проведенной приватизации, трагическим последствием которой стало резкое обнищание основной массы населения. [там же, с.127–129]

Но главное – не цифры, а характер основной и весьма тревожной тенденции – **привыканию значительной части наших соотечественников к бедности, включение их в культуру бедности.** Все серьезные отечественные и зарубежные ученые подтверждают эту опасную тенденцию. Такого тренда не отмечено ни в нашей истории прежних десятилетий, ни у наших западных соседей, избавляющихся весьма непросто от «коммунистического» прошлого. Чувство безнадежности, апатии, суженное воспроизводство потребностей – типичные качества социального дна. Проблема не в ухудшении условий жизни. Такие спады в благосостоянии не раз имели место в истории и нашей страны, и других стран. Широко распространившиеся явления социальной эксклюзии оказывают крайне негативное воздействие на сплоченность общества и социальный порядок. Сама возможность развития общества со значительным слоем социально исключенных весьма сомнительна. Масса экономически неактивных людей, зависящих от социальной помощи, делает общество социально разобщенным.

Первой обратила внимание на эти опасные процессы Н. В. Чернина. Она в начале самых тяжелых пореформенных лет пыталась ответить на вопрос о том, начинают ли бедные выделяться из общей массы в соци-

альный слой с особыми поведенческими и культурными чертами. Н.В.Чернина обнаружила, что определенные черты поведения отличают бедных от остального населения, но эти черты имеют скорее количественную, нежели качественную природу (так 58 % бедных экономили на еде, тогда как только 32 % семей со средним достатком и лишь 5 % преуспевающих делали это). В то же время она не подтвердила гипотезу, что среди бедных формируется качественно отличный стандарт жизни или, тем более, особая культура. Н. В. Чернина сделала вывод, что культура бедности, возможно, начинает формироваться, явно проявляя себя через, «во-первых, тенденцию бедных ограничивать потребление спектром товаров, продуктов и услуг низкого качества, во-вторых, их экономиию на всех расходах, начиная с еды, в-третьих, через то, что они отказывают себе в определенных типах потребительского поведения (поддержании здоровья, повышении образования, туризме и т. д.), в-четвертых, ... их маргинализацию через одиночество или потерю индивидуальных социальных связей.» [Чернина 1994, с.60; Чернина 1996]

Однако с тех пор прошло немало лет. Выдержали ли эти годы, не впад в культуру бедности, наши социальные низы и часть представителей срединных слоев? Объединив численность и долю принадлежащих к официальным бедным слоям с теми, кто относится к промежуточным слоям, находящимся ниже средних, профессор Е. Гонтмахер определил долю тех, кто не смог приспособиться к новым обстоятельствам примерно в 20 %, получив итоговый показатель 60 % населения, находившихся в условиях выживания в 1990-е годы. Жизнь этой группы он описывает как борьбу за выживание: резкие ограничения потребления таких важных продуктов питания, как мясо, рыба, фрукты; невозможность регулярно обновлять даже самые элементарные предметы длительного пользования, такие как холодильник, стиральная машина и т. д.; высокий уровень неплатежей за жилье и коммунальные услуги; фактическая недоступность квалифицированной медицинской помощи; детская безнадзорность и преступность; значительная роль в потреблении питания личного подсобного хозяйства, обеспечивающего семью картофелем.

Длительное пребывание в таком положении при невозможности получить устойчивую работу в соответствии со своим профессиональным профилем привели к распространенности в низших слоях маргинализации семейной и личной жизни, массовому алкоголизму, наркомании. По оценке того же автора, с которым мы полностью согласны, если в конце 1980-х – начале 1990-х годов открылись новые возможности вертикальной мобильности, например, уход из низших ступеней научных сотрудников в кооператоры и во владельцы частных предприятий или госу-

дарственные муниципальные чиновники, то к концу 1990-х годов эти возможности были исчерпаны, а новые не появились. Экономический подъем, начавшийся в 1999 г., сосредоточился лишь в узких экспортно-ориентированных отраслях и их обслуживании, а остальная часть экономики осталась в состоянии стагнации. Потеря стимулов к продвижению, постоянное состояние бедности не оставляли низам шансов на благоприятную динамику. [Гонтмахер 2007, с.147–148]

С 1999 г. начался рост заработной платы. Но еще в 2004 г., после 5-ти лет экономического подъема, реальная заработная плата лишь приблизилась к 89 % от жалкого уровня 1990 г., вызывавшего в свое время справедливое возмущение будущих реформаторов. Только к концу 2005 г. реальная заработная плата достигла уровня дореформенного 1990 г. –100,3 % (подсчитано по [Российский статистический ежегодник 2006, с.171]). По данным МЭРТ РФ, в 2006 г. заработная плата выросла на 13,4 %, а в 2007 г. – еще на 16,2 %. Тем самым дореформенный уровень был ощутимо превышен на уровне средних показателей. Но следует принять во внимание отсутствие данных о возросшей дифференциации заработной платы, в частности, такого показателя как медиана месячной заработной платы.

Между тем, ускоренные темпы роста заработной платы наблюдаются даже не столько в нефтяной промышленности, дающей стране огромную часть прироста ВВП и сверхдоходов от природных ресурсов, а в финансовой сфере, сфере услуг и операциях с недвижимостью. За 1991–2006 гг. рост дифференциации заработной платы наблюдался практически во всех отраслях экономики. В 2006 г. наибольшие значения коэффициента фондов характерны для оптовой и розничной торговли (33 раза), финансовой деятельности (32 раза). Для сравнения, в отраслях с относительно низким уровнем неравенства в 2006 г. коэффициент фондов составлял: 11,5 раза – в распределении электроэнергии, газа и воды, 14,5 раза – в транспорте, 15 раз – в здравоохранении и 16 раз – в образовании. [Иванов, Суворов 2006, с.136]

Дифференциация в оплате связана с различиями в количестве и качестве труда и условиях работы только у занятых на предприятиях, относящихся к одному сектору экономики. Т. е. различия в уровне заработной платы обусловлены в первую очередь структурной составляющей экономики. Уровень человеческого капитала играет второстепенную роль. В развитых странах, в среднем, чем больше человеческий капитал, тем больше получает его носитель. В российских же условиях равный по величине человеческий капитал может совмещаться как с высоким, так и с низким доходом, то есть связь между доходом и уров-

нем человеческого капитала неоднозначна. Уборщица в банке, как и в 1990-е годы, получает заработную плату больше профессорской. Нищенская оплата труда, несмотря на определенный рост в 1999–2008 гг., сохраняется у школьного учителя, врача, инженера, научного работника. Если принять среднюю заработную плату за 100, то в 2007 г. она составляла в образовании 65 (против 56 в 2000 г.); у работников в сфере финансов – 257; у работников в сельском хозяйстве – 45; у занятых добычей полезных ископаемых – 209; у работников обрабатывающих производств – 97. [Григорьев, Плаксин, Салихов 2008, с.31]

Следует также учесть данные о многократно увеличившихся затратах нижних и средних слоев на оплату услуг ЖКХ, учреждений здравоохранения и образования.

Суммарный объем заработной платы по-прежнему составляет около 30 % ВВП, тогда как в развитых капиталистических странах он достигает не менее 60 % ВВП [Львов, Овсиенко 2000, с.111]. На один доллар заработной платы российский работник производит 4,6 доллара продукции, а американский – 1,7 доллара. [Львов 2004, с.29–31]

Академик Р. И. Нигматулин, пожалуй, может быть оценен как независимый эксперт в обсуждаемом вопросе. Доктор физико-математических наук, не социолог и не экономист, но граждански мыслящий интеллеktуал, делает выводы, практически совпадающие с суждениями компетентных профессионалов. Он подчеркивает, что власть и ее идеологи никак не поймут важную теорему рыночной экономики: «Главный инвестор рыночной экономики – сам народ, получающий сбалансированную долю ВВП в виде оплаты труда». Экономия на оплате труда, в отличие от современного Китая и СССР 1930–1950-х гг., используется в современной России не для инвестиций, а «промачивается на роскошь и вывозится за границу». Автор призывает: «Пора понять экономическую необходимость цивилизованного "передела" доходов (не собственности, а доходов) в пользу основной части населения с целью сбалансированности экономики, чтобы избыточные траты на роскошь обратить на развитие производства через покупательский спрос». С этой целью он предлагает резко повысить минимальную заработную плату до уровня стоимости 300–400 кг. хлеба и перейти к прогрессивному налогообложению доходов [Нигматулин 2005].

Основным показателем оценки благосостояния населения является уровень реальных средних душевых доходов. К марту 1992 г. по отношению к декабрю 1991 г. они составили 28 %. К ноябрю 1994 г. реальные душевые доходы выросли на 58 % и достигли 44 % к уровню декабря 1991 г. Удивительна последующая динамика. За экономически благо-

получные последующие три года к ноябрю 1997 г. этот показатель спустился еще ниже: уровень доходов упал по сравнению с ноябрем 1994 г. на 10,8 % и составил всего лишь 40 % от уровня 1991 г. В ноябре 1998 г. уровень реальных доходов опустился до 81,5 % к уровню ноября 1997 г., а в июле 1999 г. – 72,7 % к предыдущему году. В 2000 г. доходы выросли на 9,1 %, что не вернуло их даже к уровню 1997 г. и не довело даже до половины доходов 1991 г. (47,8 %). [Обзор экономики России 2000; Экономический журнал ВШЭ 2001, с.149–151; Суринов 2003; Кастельс, Киселева 2001]

В 2001–2007 гг. доходы непрерывно росли. В 2002 г. благоприятная динамика дала возможность достигнуть 60,6 % от уровня 1991 г. За 2003 г. реальные располагаемые доходы населения выросли еще на 15 % и составили почти 70 % от уровня 1991 г. (подсчитано по [Социальное положение 2003, с.108; Россия в цифрах 2004, с.98]). В 2004 г. реальные доходы населения достигли 137,2 % от уровня 1997 г. и всего лишь 83,3 % от уровня 1990 г. [Делягин 2005, с.49]. Уровень доходов за 2005 г. вырос еще на 12,6 %. [Уровень жизни 2005; Российский статистический ежегодник 2006, с.170] и составил 93,4 % от уровня 1990 г. На сентябрь 2007 г. до 20 % россиян имели доходы ниже прожиточного минимума. В то же время в топливной промышленности у 50 % работников уровень доходов превысил прожиточный минимум в 20 раз, а в банковской сфере у 30 % работников – в 26 раз. Коэффициент дифференциации доходов в 2006 г. даже по официальным данным достиг 15,3 раза (в 2005 г. – 14,8 раза). Это один из самых высоких показателей в мире. Отметим, что и распределение прироста доходов носит несправедливый характер. В частности, более 1/3 прибавок к зарплате в 2006 г. досталось 10 % наиболее оплачиваемых работников и только 1,5 % – 10 % низкооплачиваемых [Экономический доклад 2007, с.27].

Можно заметить, что рассматриваемая динамика доходов складывалась благоприятно для населения в период борьбы парламента с исполнительной властью (1992–1994 гг.) и приобрела позитивный характер после стабилизации авторитарного президентского режима при Путине.

По данным независимых исследований, соотношение доходов 10 % самых благополучных сограждан к доходам 10 % самых бедных членов общества составляет 1:25, а в Москве (по данным Мосгорстата) и того выше: 1:40, 1:50. Даже по заниженным данным Росстата, эта разница в доходах в 2007 г. составила 16,8 раза против 13–14 раз в предыдущие годы. Счетная палата провела свой собственный расчет соотношения доходов 10 % самых обеспеченных россиян и 10 % самых неблагопо-

лучных сограждан и получила следующие данные: по России в целом разрыв в доходах составил в 2007 г. 30 раз и по Москве – 41 раз [Московский комсомолец, 28 марта 2008 года]. В Европейских странах этот показатель колеблется между 1:4 и 1:8, даже в США – 1:10. [Кричевский 2008; Гонтмахер 2008; Коммерсантъ, 20 апреля 2007 года]

Итог таков: согласно данным Росстата РФ, за чертой бедности (т. е. с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума), находились: в 1992 г. – 49,7 млн чел. (то есть 33,5 % от общей численности россиян); в 1998 г. – 34,0 млн чел. (23,3 %); в 1999 г., как следствие дефолта, в этом положении оказались 41,2 млн чел. (28,3 %); затем наступило ежегодное снижение и численности, и доли тех, кто находился за чертой бедности. В 2003 г. их осталось 29,0 млн, то есть 20,4 % от общего числа жителей страны [Россия в цифрах 2004, с.99]. В 2007 г. доля бедных (по официальным данным, с доходом ниже 3,7 тыс. рублей) сократилась до 16,3 %. [Коммерсантъ, 20 апреля 2007 года]

Однако степень сопоставимости и надежности приведенных выше официальных данных заслуживает обсуждения. Согласно методике Госкомстата, черта бедности устанавливается на основе величины прожиточного минимума, который измеряется на основе стоимости так называемой минимальной потребительской корзины. Но за исследуемый период (1991–2007 гг.) она неоднократно менялась.

Установленный в 1990 г. еще союзным правительством размер корзины прожиточного минимума, как и в других цивилизованных странах, давал семьям возможность не только выживать, но и включать расходы на культурные нужды. При таком расчете прожиточного минимума в том же 1990 г. за чертой бедности оказалось 28 % населения. После либерализации цен в 1992 г. ниже черты бедности (при сохранении предреформенной минимальной потребительской корзины) оказались 75 % граждан. Появилась идея из этой огромной массы бедных выделить самых обездоленных и на них направить социальную помощь. Правительство Ельцина в ноябре 1992 г. «сжало» эту корзину в 2 раза. На какое-то время бедных стало (по статистике) намного меньше. Но с ростом бедности в ходе шоковых реформ процент живущих ниже порога немыслимого по жалкому размеру прожиточного минимума был значительно превышен.

Второй раз изменения были произведены в апреле 2000 г., когда в новом прожиточном минимуме несколько увеличились расходы на непродовольственные товары и услуги. В результате величина прожиточного минимума по сравнению со стоимостью потребительской корзины 1992 г. возросла на 15–20 % в ценах 2000 г. [Овчарова, Попова 2001, с.16–20]. Тем не менее, и в этом исчислении величина официально

установленного прожиточного минимума была явно занижена. Так, в 2003 г. прожиточный минимум для трудоспособного населения составлял 2304 руб., для пенсионеров – 2605 руб., для детей – 2090 руб. Естественно, что выраженный в рублях прожиточный минимум, так же как и показатели доходов и расходов населения, различался по регионам [Российский статистический ежегодник 2006]. Его размер в натуральном исчислении выглядит следующим образом. Минимальная потребительская корзина, действовавшая вплоть до конца 2005 г., включала в среднем на одного человека в год (по трудоспособному населению): хлебных продуктов – 152,0 кг, картофеля – 123,6 кг, овощей – 89,4 кг, фруктов – 16,4 кг, сахара – 20,3 кг, мяса и мясопродуктов – 31,5 кг, рыбных продуктов – 13,7 кг, молока и молокопродуктов – 210,7 кг, яиц – 166 шт., масла растительного и других жиров – 12,0 кг. Нормативы по пенсионерам выглядели гораздо скромнее: мяса – 22,2 кг, яиц – 90 шт. и т. д. Обескураживающе смотрелись минимальные наборы одежды и обуви, постельного белья, товаров культурно-бытового и хозяйственно-го назначения и т. д.

В 2005 г. Министерство здравоохранения и социального развития РФ произвело коррекции в сторону увеличения содержания потребительской корзины как в целом по Российской Федерации, так и по отдельным регионам. Особое внимание при подготовке Федерального закона «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» было уделено повышению качества питания. Так потребление мясопродуктов трудоспособным гражданам было увеличено на 22 % (т. е. 38,5 кг на год); а пенсионерам – на 39 % (т. е. 31,5 кг); потребления рыбы – на 15 %, молока – на 10 %; свежих фруктов – на 31 %. Впрочем, и эти нормативы примерно в 2 раза ниже биологической нормы потребления. Состав же непродовольственных товаров остался неизменным. Да и быть иначе не могло, так как прожиточный минимум был повышен всего лишь на 84 рубля. Этот законодательный акт был подписан президентом В. В. Путиным 1 апреля 2006 г. [Известия, 3 апреля 2006 года]. В октябре 2007 г. перечень и объемы потребления продуктов, включенных в минимальный набор, остались на том же уровне. [Мир новостей, 23 октября 2007 года]

По мнению руководителя Центра социальной политики Института экономики РАН Е. Гонтмахера, если вернуться к оценке уровня бедности по дореформенному прожиточному уровню, то доля бедных подскочит до 30 %. «Примерно столько россиян ограничивает себя в элементарных продуктах питания и буквально считает каждый рубль.... Причем почти половина из них работает! Врачи, учителя (далеко не везде

им щедро доплачивают губернаторы), и в сельском хозяйстве иногда получают копейки, и на предприятиях малорентабельных – средняя зарплата в текстильной промышленности, например, чуть выше 5 тысяч рублей...». [Гонтмахер 2008]

Профессор Н. Кричевский напоминает, что в Европе бедным считается тот, кто получает меньше 60 % среднегодового дохода в своей стране. Если же измерять бедность в России таким же образом, то в 2007 г., после 8 лет довольно быстрого роста средних заработных плат и доходов, число бедных в стране составило 39,7 % всего населения, или более 56 млн человек. И это вполне естественно. Ведь за эти же годы 60 % общего прироста доходов пришлось на 20 % самых достаточных россиян и лишь только 3 % – на 10 % самых бедных [Кричевский 2008, с.4].

В ходе представительных опросов Левада-Центра, были получены весьма показательные самооценки населением своего уровня жизни, во многом корректирующие картину бедности значительной части общества при сопоставлении с официальными данными. Ограничимся данными по последним, более благополучным годам. На вопрос «К какой из следующих групп населения Вы могли бы отнести себя, скорее всего?» вариант ответа «Мы едва сводим концы с концами; денег не хватает даже на продукты» выбрали: в ноябре 2001 г. – 22 % респондентов, в ноябре 2004 г. – 18 %; в ноябре 2007 г. – 14 %.

Вариант ответа «На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает серьезные затруднения» выбрали: в ноябре 2001 г. – 44 % опрошенных, в ноябре 2004 г. – 41 %, в ноябре 2007 г. – 33 %. Ответы более благополучных опрошенных распределились так: вариант ответа «Денег хватает на продукты и одежду, но покупка вещей длительного пользования для нас затруднительна» выбрали: в ноябре 2001 г. – 27 %, в ноябре 2004 г. – 31 %, в ноябре 2007 г. – 37 %; вариант ответа «Мы можем приобретать вещи длительного пользования, но затруднительно приобретать действительно дорогие вещи» выбрали: в ноябре 2001 г. – 7 %, в ноябре 2004 г. – 10 %, в ноябре 2007 г. – 15 %. В представительном опросе, охватившем в разные годы от 2107 до 2421 чел., отнесли себя к тем, кто «может позволить себе достаточно дорогие покупки – квартиру, дачу и многое другое», от 0 до 1 % опрошенных.

Эти данные подтверждаются и ответами на вопрос о прямой оценке респондентами своего материального положения. В марте 2005 г. сочли его плохим и очень плохим – 38 %, средним – 50 %, хорошим и очень хорошим – 9 %. В ноябре 2007 г. как очень плохое и плохое оценили свое материальное положение – 29 % респондентов, как среднее – 58 %,

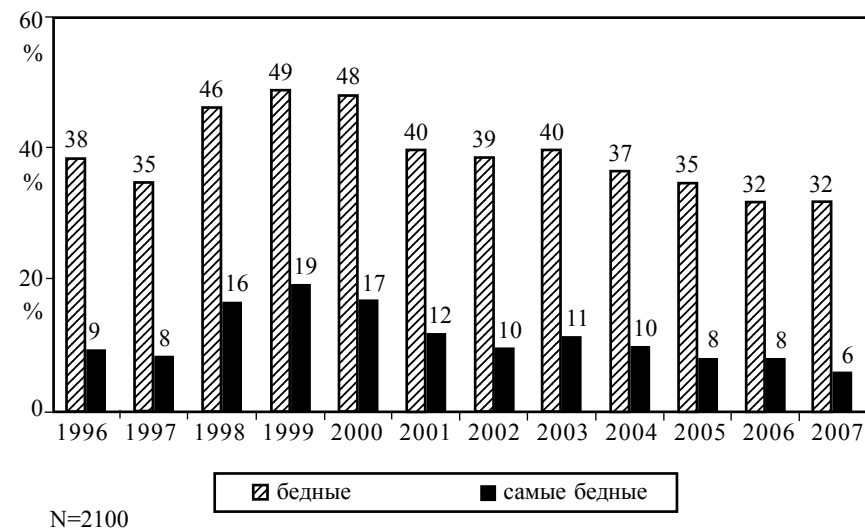
как хорошее – 10 %, как очень хорошее – 1 %. Те же опрошенные в марте 2005 г. на вопрос о том, какой доход на одного члена семьи обеспечивает в настоящее время прожиточный минимум, назвали (в среднем) – 4019 руб.; в ноябре 2007 г. – 5689,6 руб.; размер дохода на члена семьи, позволяющий «жить нормально» был оценен в марте 2005 г. в 10116 руб.; в ноябре 2007 г. – в 15694,1 руб. [Вестник общественного мнения 2004, с.77; Вестник общественного мнения 2005, с. 78, 82, 94; Вестник общественного мнения 2007, с.61, 64,65, 78, 82, 94; Общественное мнение 2007, с.37]

На протяжении вот уже более 10 лет сохраняется устойчивое соотношение между субъективными представлениями населения относительно прожиточного минимума и реально рассчитываемым государственной службой статистики показателем – первый показатель превышает второй практически в два раза (так, в сентябре 2007 г. население определяло прожиточный минимум в 5690 руб., а служба госстатистики – в 3,5 тыс. руб.). Кроме того, прожиточный минимум, рассчитываемый на основе методологии, применяемой в ФСГС, соответствует оценкам уровня бедности, которые дает само население (на сентябрь 2007 г. – 3980 руб. против официально исчисляемых 3,5 тыс. руб.). [Общественное мнение 2007, с.38]

Субъективные оценки масштабов бедности демонстрируют вполне объяснимую динамику. Пик бедности на протяжении последних 10 лет, согласно представлениям российского населения, приходится на 1998–2000 гг., когда финансовый кризис в стране заметно подкосил материальную устойчивость основных социальных групп. В целом же, несмотря на некоторое улучшение после 2000 г., существенной положительной динамики в оценках бедности в нашей стране пока еще не наблюдается. Можно сказать, что лишь к 2005–2007 гг. эти оценки вернулись к додефолтному уровню.

Оценки населения в огромной степени складываются под влиянием чрезмерной поляризации общества по уровню и качеству жизни. Эта поляризация – следствие нелиберальной социально-экономической политики, сознательно проводившейся на протяжении 1990-х годов президентом страны Б. Н. Ельциным и назначаемыми им правительствами. За 1990-е годы в России произошел раскол между сравнительно благополучной частью населения и подавляющим обедневшим большинством (около 85 % россиян). В руках первых аккумулировано примерно 85 % всех сбережений в банковской системе, 57 % денежных доходов, 92 % доходов от собственности и 96 % расходов на покупку валюты. [Новая газета, 10–12 февраля 2003 года, с.17; Львов 2004, с.29]

Субъективные оценки масштабов бедности
(доля бедных – % от численности взрослого населения)



Взято из [Общественное мнение 2007, с.39]

Как говорится, со стороны виднее. И вот суждение такого благожелательного наблюдателя как выдающийся британский историк, член Королевской академии Эрик Хобсбаум: «В отношении краткосрочной перспективы нам не от чего быть пессимистами... Люди стали жить дольше. Они более здоровы и лучше развиты физически. Они богаче. Их жизненные перспективы более разнообразны. **Конечно, есть страны и регионы, к которым это не относится, – например, Африка или, к моему сожалению, Россия.** На мой взгляд, лишь одна из трагедий, пережитых вашей страной, получила должную оценку в мире; **масштаб же посткоммунистической катастрофы не понят за пределами России»** (выделено мною – О. Ш.) [Хобсбаум 2004, с.13]

8.3. Что показали представительные опросы

Мы располагаем данными представительных опросов экономически активного населения России января 1994 г., ноября–декабря 2002 и 2006 гг., позволяющими не ограничиться среднеарифметическими по-

казателями, что особенно важно в условиях резкой социальной дифференциации в показателях уровня жизни. Наши опросы охватили представителей экономически активной части населения, включенной в рынок труда. Следовательно, пенсионеры, инвалиды, студенты, как одиночки, так и образующие самостоятельные семьи, в состав респондентов не входят. Это само по себе означает, что *полученные нами характеристики уровня жизни общества скорее несколько завышены, чем занижены*. Кроме того, в состав респондентов, как, впрочем, и в других представительных опросах, не вошли как аутсайдеры, оказавшиеся на социальном дне, так и наиболее продвинутые члены общества. Но для целей данного исследования это не представляется критическим, поскольку задача состоит в выявлении социально-экономической дистанции между основными слоями нашего общества.

Кроме того, необходимо учесть и трудности, связанные со следующими обстоятельствами. Как известно, анализ благосостояния населения в значительной степени строится на таком важнейшем показателе как уровень и дифференциация доходов. В обществах с преобладанием легитимной экономики и относительно малой долей неформальной экономической деятельности, хорошо поставленным учетом доходов населения и четко работающей налоговой системой, несомненно, фиксируемые показатели доходов служат важнейшим источником сведений для оценивания ситуации в сфере социального неравенства. Однако в России с начала 1990-х годов и поныне значительная часть населения страны либо частично, либо полностью формирует свои доходы нелегитимно и, естественно, не афиширует ни их размеры, ни их источники.

Следующее наше замечание касается примененного метода получения адекватной картины дифференциации населения по уровню благосостояния. Здесь возможны два приема. Первый связан с выявлением предельно полной системы частных показателей, касающихся, скажем, характеристики жилища индивида или семьи с учетом местоположения, степени износа, комфортности по экологическим параметрам и т. д. Не говоря уже о дороговизне таких «уточнителей», следует подчеркнуть, что во всех случаях информация будет в чем-то неточной, несопоставимой. Но есть и другая возможность получить информацию о характере дифференциации населения по уровню жизни. Этот второй способ сводится к свертыванию имеющихся не столь уж многочисленных показателей в индексы («синдромы»). Эти индексы наподобие системы синдромов, применяемых, скажем, в медицине, приобретают высокую степень адекватности реальному группированию населения по уровню жизни за счет взаимодополнительности используемых первичных по-

казателей. Этот метод (подход) представляется более надежным в силу простоты и доступности для расчетов. Так, например, ни количество комнат в квартире, ни метраж приходящегося на одного человека жилья сами по себе не отражают достаточно убедительно распределение населения по группам, отличающимся уровнем жизни. Но в комбинации с показателями обустроенности жилища и его наполненности предметами долгосрочного пользования, их разнообразия, картина нам представляется близкой к реальности.

Таблица 8.3.1

Показатели уровня жизни экономически активной части населения России (представительные опросы: ноябрь 2002 г., ноябрь – декабрь 2006 г.)

	Мужчины		Женщины		Оба пола	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006
Месячный заработок	$x = 5159$ Me = 3000	$x = 11787$ Me = 9000	$x = 3272$ Me = 2300	$x = 7932$ Me = 6000	$x = 4152$ Me = 2800	$x = 9873$ Me = 7000
Фактический денежный доход на члена семьи в месяц	$x = 2633$ Me = 2000	$x = 7046$ Me = 5000	$x = 2572$ Me = 2000	$x = 6083$ Me = 5000	$x = 2600$ Me = 2000	$x = 6552$ Me = 5000
Кв. метры жилой площади на 1 чел.	$x = 13,9$ Me = 12,0	$x = 23,8$ Me = 18	$x = 13,1$ Me = 10,5	$x = 21,8$ Me = 18	$x = 13,5$ Me = 11,0	$x = 22,8$ Me = 18

[среднее арифметическое (x), медиана (Me)]

В ноябре 2002 г. при среднем месячном реальном располагаемом доходе респондентов, равном 2600 руб., при медиане равной 2000 руб. доход до 1000 руб. имели 21,8 % опрошенных, от 1001 руб. до 1500 руб. – 18,8 %, от 1501 до 2000 руб. – 20,5 %, от 2001 до 2500 руб. – 9,6 %, от 2501 до 3600 руб. – 13,6 %, от 3601 до 5000 руб. – 8,6 %, свыше 5000 руб. – 7,1 %. Другими словами, согласно международным критериям, в ноябре 2002 г. в «зоне» крайней нищеты (доход менее \$1 в день на человека) находились около пятой части наших сограждан; в «зоне» бедности (до \$4,3 в день на человека, т. е. до 3600 руб. душевого месячного дохода) – основная часть населения, так как доходами свыше этой величины располагали лишь 15,7 % населения страны.

В декабре 2006 г. при среднем месячном реальном располагаемом доходе респондентов, равном 6552 руб., при медиане, равной 5000 руб., доход до 1800 руб. имели 5 % опрошенных, от 1801 до 3600 руб. –

26,8 %, от 3601 до 5000 руб. – 23,3 %, от 5001 до 6600 руб. – 10,2 %, свыше 6600 руб. – 33,1 %. Другими словами, согласно международным критериям, в ноябре 2006 г. в «зоне» бедности (до \$4,3 в день на человека, т. е. до 3700 руб. душевого месячного дохода) находилась почти треть населения, что гораздо лучше, чем в 2002 году.

На самом деле положение не столь печально, если учесть бесплатность на тот момент многих услуг, включая общественный транспорт (для значительной части населения), образование, медицинское обслуживание и т. д. К этому следует добавить не учтенную нами часть благ от натурального хозяйства при более чем скромном налогообложении земельных участков и жилья. С этими поправками мы можем признать свои проценты бедности несколько завышенными. Добавим к этому резко возросшие государственные расходы на социальное обеспечение в расчете на душу населения (в год, в дол.) – со \$129 в 2000 г. до \$644 в 2006 г. [Григорьев, Плаксин, Салихов 2008, с.35]. Однако дотации и льготы государства не уничтожают бедность как таковую, а лишь облегчают положение нуждающихся. Кроме того, они порой носят антистимулирующий характер, когда бывает выгоднее не работать, чем трудиться за зарплату ниже прожиточного минимума.

С учетом всех подобных уточнений картина в сравнении с другими странами близкого экономического уровня развития выглядит весьма неоптимистично. Поэтому трудно не согласиться с мнением такого видного специалиста по России как профессор С. Уайт: «Сырьевое богатство связано ... с большой степенью неравенства. Коэффициент Джини, измеряющий уровень неравенства, для России отнюдь не европейский и даже не североамериканский. Он близок к показателям африканских или латиноамериканских стран.» [Уайт 2008]

В этой связи крайне интересно привести данные В. А. Красильщикова, долготелне занимавшегося сравнительным анализом развития стран Латинской Америки, Дальневосточных «тигров» и постсоветской России. Он отмечает, что деградация человеческого капитала в России является, по-видимому, уже необратимой. Во многих регионах страны бедность стала хроническим, самовоспроизводящимся явлением, т. е. сложилось положение, присущее слаборазвитым странам. По данным Федеральной службы статистики, в 2005 г. четыре нижних дециля российских домохозяйств тратили более 50 % текущих расходов на пропитание, а три дециля (V–VII) балансировали на грани этого показателя [Российский статистический ежегодник 2006, с. 204]. Красильщиков подчеркивает, что такой уровень расходов на продукты питания в общей структуре текущих потребительских расходов как раз и является

критерием бедности, разработанным Экономической комиссией ООН по Латинской Америке и странам Карибского бассейна. У 40–50 % населения России доходы на душу превышают официальную черту бедности, которая заметно «не дотягивает» до латиноамериканских критериев, в интервале от 1 до 2 раз. Такой показатель значительно ниже, чем в Аргентине, Бразилии, Мексике или Чили и соответствует уровню Боливии или Перу. Средняя заработная плата в России превышала прожиточный минимум в 2004–2006 гг. всего в 2,8 раза – это близко к соотношению заработной платы и линии бедности в городах Гондураса и значительно хуже, чем в Бразилии, с которой нас принято сравнивать [Российский статистический ежегодник 2005, с.190, 203; Российский статистический ежегодник 2006, с.177, 189; CEPAL 2001, с.84; CEPAL 2006, с.363–364]. Наконец, продолжают возрастать межрегиональные различия, в том числе и по валовому региональному продукту на душу населения. В 1995 г. этот показатель в самом богатом регионе, Тюменской области, был выше, чем в самом бедном (на то время – в Дагестане) в 18,3 раза; к середине текущего десятилетия он составил 45–46 раз (соотношение между Тюменской областью и Ингушетией). [Российский статистический ежегодник 2006, с.320–322]. [Возможна ли модернизация в России 2008, с.75]

Совершенно очевидно, что реальный уровень жизни людей зависит не только от текущих доходов на члена семьи, но и от накопленных ресурсов разного рода, включая и новые поступления по разным каналам, помимо материализации собственных доходов. Чрезвычайно важно понять какими ресурсами располагали семьи с разными уровнями дохода на члена семьи. Для выяснения влияния ресурсов на реальный уровень жизни мы попытались установить объем материальных и нематериальных ресурсов в разных по доходности группах (см. табл. 8.3.3 и 8.3.4).

Сначала о выделении групп по размерам доходов. Нами было выделено 5 (пять) групп по величине доходов, качественно отличающихся между собой.

Таблица 8.3.2

**Классификация респондентов по размерам дохода
(представительный опрос, ноябрь–декабрь 2006 г.)**

	до 1700р.	1701–3700р.	3501–6800р.	6801–12 800р.	от 12 800р.
Доля (%)	4,9	27,2	33,9	24,7	9,3
Число респондентов	115	631	787	575	216

Выделение этих групп было произведено по следующим критериям.

1) «нищета» с фактическим доходом на члена семьи до 1700 руб. в месяц, что соответствует критерию нищеты, принятому Всемирным банком для России на 2006–2007 гг. (2 дол. на человека в день) [http://go.worldbank.org/3D0BHTWAG0]; мы также приняли во внимание, что в Декларации «Саммита–8» на Окинаве критерием нищеты был также взят доход менее 2 дол. на человека в день.

2) «бедность» – с доходом от 1701 до 3700 руб., то есть на границе с официально установленным в России прожиточным минимумом [Постановление Правительства РФ от 4 декабря 2007 г. №841]; порог абсолютной бедности по доходам, согласно методике Всемирного банка, для стран Восточной Европы и бывшего СССР составляет \$4,3 в день.

3) «малообеспеченность» – с доходом от 3701 до 6800 руб., верхняя граница условна и соответствует средней величине дохода для лиц, отнесших себя к 5-й группе по 10-балльной шкале самооценки материального положения (в эту наиболее многочисленную группу вошли респонденты с медианным и одновременно модальным значением среднемесячного дохода в 5000 руб.).

Таблица 8.3.3

Материальные ресурсы доходных групп

Материальные ресурсы	до 1700 р.	1701–3700 р.	3501–6800 р.	6801–12 800 р.	от 12 800 р.
Фактический доход на члена семьи (руб.)	1222	2742	4963	9162	19 364
Индекс жилищных условий	2,6	2,9	3,3	3,9	4,7
Количество кв. метров жилья на члена семьи	15,9	21,5	21,0	24,2	32,3
Комфортность жилья (индекс удобств)	2,9	3,3	3,8	4,1	4,3
Доля проживающих в отдельных квартирах или домах (%) ¹	79,1	88,1	92,1	91,1	93,5
Индекс движимого имущества	1,1	1,3	1,5	1,9	2,4
Доля лиц, владельцев предприятий и/или ценных бумаг (%)	4,3	7,9	7,1	13,4	28,2
Доля пользующихся платными образовательными услугами (%) ²	30,4	28,2	34,6	38,3	44,0
Доля пользующихся платными медицинскими услугами (%) ³	31,3	43,1	61,9	68,2	80,6
¹ – проживающие в собственных квартирах и домах, а также строящие или покупающие жилье					
^{2,3} – включая услуги, приобретаемые для себя и для детей					

Примечание: Конструкцию использованных в табл. 8.3.3, 8.3.4 и 8.3.5 индексов жилищных условий, властных полномочий, социального капитала, культурного капитала см. в Приложениях 7–10 соответственно.

4) «достаточность» – с доходом от 6801 до 12 800 руб., верхняя граница, во-первых, соответствует средней величине дохода для респондентов, отнесших себя к 8-й группе по 10-балльной шкале самооценки материального положения, и, во-вторых, усредненной оценке респондентами среднемесячного дохода на члена семьи, позволяющего «жить нормально», согласно данным Левада-центра (Вестник общественного мнения 2006, с.72);

5) «обеспеченность» – соответственно с доходом свыше 12 801 руб.

На основании этой классификации сконструированы следующие таблицы ресурсной обеспеченности представителей доходных групп. (См. табл. 8.3.3, 8.3.4, 8.3.5).

Таблица 8.3.4

Нематериальные ресурсы доходных групп

Нематериальные ресурсы и проч.:	до 1700 р.	1701–3700 р.	3501–6800 р.	6801–12 800 р.	от 12 800 р.
Индекс социального капитала	1,1	1,2	1,4	1,9	2,6
Индекс культурного капитала (ИХВД)	2,3	2,2	2,3	2,9	3,1
Индекс властных полномочий	0,3	0,5	0,7	1,5	2,1
Доля лиц со средним специальным образованием и выше (%)	36,5	43,8	57,9	68,1	74,5
Усредненная самооценка материального статуса (по 10-балльной шкале)	3,8	4,1	4,6	4,8	5,5
Усредненная самооценка социального статуса (по 10-балльной шкале)	3,4	3,9	4,3	4,8	5,3
Средний возраст	38,7	38,7	39,4	38,6	39,7

Таблица 8.3.5

Связь показателя дохода (на члена семьи) с другими показателями

Образование	Индекс жилищных условий	м ² на члена семьи	Индекс комфортности жилья	Индекс движимого имущества
0,282	0,489	0,295	0,405	0,422
Индекс властных полномочий	Индекс культурного капитала	Индекс социального капитала	Возраст	
0,262	0,198	0,304	0,018	

Примечание: приведены коэффициенты ранговой корреляции Спирмена. Все коэффициенты значимы при 1%-ном уровне значимости за исключением показателя «возраст».

Из таблиц 8.3.3, 8.3.4 и 8.3.5 со всей очевидностью следует вывод о тесной связи между принадлежностью индивида к определенной группе по размерам текущих доходов и ресурсами, которыми располагает семья/домохозяйство. Все без исключения примененные нами показатели нарастают при переходе от низшей к более высокой по размерам дохода группе. Особенно сильна связь принадлежности к доходной группе с определяющими стратифицирующими признаками – индексом властных полномочий и долей лиц, владеющих предприятиями и/или ценными бумагами. Стоит обратить особое внимание на низкий уровень обладания социальным капиталом в малоимущих группах. Это чрезвычайно важное свидетельство истощения ресурса взаимопомощи в низших слоях, в критических группах, выдержавших тяготы 1990-х гг. именно за счет этого ресурса. Впрочем, данные из этих таблиц дают основание для гораздо более разностороннего анализа, но это – уже предмет самостоятельной публикации, в состав которой с необходимостью должны войти дополнительные признаковые пространства, помогающие объяснить внутреннее разнообразие выделенных доходных групп.

8.4. Стратегии выживания критических групп

Как же выживают те члены нашего общества, которые находятся в критической ситуации? Начиная с обследования 1992 г., этот вопрос изучал, отслеживая динамику образа жизни социально критических групп российского общества на основе методического инструментария «Барометр новой России», профессор Ричард Роуз. Результаты своего анализа он привел в статье «Десять лет "Барометру новой России"». Он писал, что «аномальность российской экономической ситуации заключается в том, что большинство граждан страны не могут позволить себе необходимого, даже если они работают». По его данным, в начале 1992 г. заработков по основному месту работы не хватало 68 % работающих. Пик падения был достигнут в 1993–1994 гг., когда недостаточной свою заработную плату оценили 87–83 % опрошенных. Примерно на таком уровне сохранялось положение до 2000 г., когда общее количество считавших свою зарплату недостаточной сохранялось примерно на том же уровне, но произошло значительное смещение ответов респондентов от совершенно недостаточной к недостаточной. Основой выживания таких семей, по данным Роуза, служил их социальный капитал. Помимо собственной семьи россияне опирались на неформальные сети друзей и родственников. В случае нехватки денег, скажем, из-за безработицы очень

немногие рассчитывали на помощь в виде государственного пособия, но зато 3/4 респондентов заявили, что знают тех, у кого можно одолжить денег, когда возникает необходимость. Одинокие больные рассчитывают на помощь кого-то из близких или соседей, а за живущими в семье ухаживают родственники. Эти данные относительно социального капитала как основы выживания монотонно повторялись во всех ответах респондентов с 1994 г. по 2001 г. [Роуз 2002, с.16–17]

Кроме Роуза сходные данные были получены группой российских авторов в международном исследовании «Перестройка государства всеобщего благосостояния: Восток и Запад. 1995–1998»¹.

К середине 1990-х гг. сложился неявный консенсус власти и населения, в реальной действительности материализовавшейся в весьма сложной и хитроумной модели выживания, которая использовалась в 1990-е годы большинством населения. Именно эта модель обеспечивала относительную стабильность социально-политической обстановки в России, и поэтому власть была склонна закрывать глаза на многие ее особенности, которые «не вписывались» в либеральную модель государственной социальной политики, которая в 1990-е годы декларировалась на уровне высшего руководства страны как наиболее желательная в нынешних условиях.

Основной особенностью этой модели выступало создание для населения возможности выживания в условиях почти полного отсутствия реальных, «живых» денег, которые, во-первых, действительно присутствовали в российской экономике с ее практикой бартера и взаимозачетов в весьма небольшой степени, а во-вторых, если уж они появлялись, то независимо от того, зарплата это или социальные выплаты, по дороге к населению значительная их часть просто исчезала в карманах отдельных чиновников.

Возможность выживания без денег обеспечивалась двумя путями. Один из них зависел от органов власти и сводился к тому, чтобы хотя бы на самом минимальном уровне поддерживать жизнеобеспечение людей в области удовлетворения самых базовых потребностей бесплатно или практически бесплатно. Это касалось, прежде всего, дотаций по коммунальным платежам, которые позволяли бесплатно или почти бесплатно пользоваться теплом, электроэнергией, водоснабжением и т. д. Единственный вид коммунальных услуг, который являлся строго плат-

¹ Результаты см. в: N. Manning, O. Shkaratan, N. Tikhonova. Work and Welfare in the New Russia. Aldershot: Ashgate, 2000. Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств. Под ред. О. И. Шкаратана. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.

ным – это телефон, социальная значимость которого все же несопоставимо меньше в условиях России, чем, например, отопление дома. В результате платности пользования телефонами практика отказа от услуг телефонных станций приобрела в те годы даже в Москве достаточно массовый характер. Кроме того, сохранялось бесплатное государственное образование и здравоохранение, которые все же позволяли значительной части населения реализовывать соответствующие социальные потребности хотя бы на самом минимальном уровне. Дотиrowались также транспортные услуги, без чего зарплаты многих категорий работников не хватило бы даже на проезд к месту работы.

В результате проведения такой политики возникла возможность обеспечения ряда жизненно важных потребностей без оплаты их в денежной форме или за чисто символическую по сравнению с их реальной стоимостью плату.

Второй путь, обеспечивавший относительную стабильность в обществе и при многомесячных невыплатах зарплат, пенсий и детских пособий, и при издевательской по размеру заработной плате у большей части бюджетников, да и не только у них, другими словами, при кажущемся полном отсутствии средств к существованию, – это натурализация потребления и обмена товарами и услугами на уровне самого населения, возникновение у него модели «коллективного выживания». Так, например, почти 40 % наших респондентов (1996–1997 гг.) занимались различными видами индивидуальной трудовой деятельности (шили, вязали, занимались ремонтом квартир, машин и т. п.). В ряде случаев такие услуги оказывались не посторонним, а знакомым, и не за деньги, а в порядке оказания взаимных услуг. Результаты такой межсемейной взаимоподдержки, заметим, не на селе, а в крупных городах, были значимы для семей 22 % наших респондентов. Такими нерыночными механизмами одновременно обеспечиваются выживание людей и сохранение консенсуса власти и населения.

Характерно, что для основной массы опрошенных любые виды социальных пособий не играли значимой роли и из-за их небольшого размера, и в связи с задержками в выплате. Так, пособие по безработице имело сколько-нибудь существенное значение только для трети тех, кто когда-либо его получал. Не случайно, что даже помощь со стороны органов власти конкретным группам населения также все чаще принимала натуральную, а не денежную форму: организация бесплатного питания для малоимущих в специальных столовых и распределение продуктовых заказов, предоставление им права бесплатного проезда, бесплатные билеты в театры детям и т. п. Но и эти «натуральные» льготы

также не были столь велики, чтобы они могли влиять сколько-нибудь заметно на поведение людей. Во всяком случае, в нашем исследовании этой связи обнаружить не удалось.

Именно взаимопомощь, рациональное использование ресурсов сообщества определили выживание российских низов, да и предопределили во многом сохранение на более благополучном уровне значительной части срединного слоя. В современной российской ситуации, даже в условиях определенного роста доходов в семьях, не исчерпали себя спайка поколений, родственные связи, дружеское участие, соседский круг. Согласно С. Ю. Барсуковой: «Сообщество устойчиво контактирующих субъектов формирует сеть, служащую мощным социальным амортизатором в ситуации атрофии иных механизмов поддержки, разложении тотальных социальных общностей. *Взаимообмен дарами между членами социальной горизонтальной сети представляет собой особый тип социальной интеграции – реципрокность (reciprocity)*». [Барсукова 2004(1), с.3]

Мы не рассматриваем здесь вопрос об эффективности такой модели решения социальных проблем в современном обществе – разумеется, что она чудовищна по своим отдаленным последствиям. Это касается и резкого падения уровня здоровья населения, и его образованности, и сужения базы для воспроизводства высококвалифицированной рабочей силы, и общего падения качества человеческого потенциала России. Однако мы говорим лишь о том, что любые попытки изменить сложившееся в 1990-е годы положение в социальной сфере, будь то «коммунальная реформа» или попытки пресечь «теневую» занятость людей, чреватые серьезными социально-политическими последствиями, которые способны свести на нет прогнозируемый экономический эффект от реформ в социальной сфере. Нужны воля и терпение, чтобы дождаться того времени, когда подъем экономики даст возможность россиянам получать стабильную зарплату, гарантирующую им хотя бы нынешний, крайне низкий уровень потребления, но уже без этих подпорок «бесплатности».

8.5. Социальные низы и политика неонomenclатуры

Явления и процессы, рассмотренные выше, не являются следствием лишь не очень высокого уровня развития экономики. В стране произошло огромное сжатие милитаристских расходов, затрат на поддержание «дружественных» режимов за рубежом, субвенций бывшим союзным республикам и т. д., то есть большей части затрат прежних времен. Доба-

вим к этому огромные доходы государства от резко возросшей цены на энергоресурсы в силу устойчивого изменения ситуации на мировом рынке. Почему же столь жалкими выглядят затратные статьи федерального и региональных бюджетов на социальные цели, почему настолько упал уровень жизни большинства населения и крайне медленно преодолевается спад 1990-х годов? Ведь Россия – страна с уникальным объемом природных ресурсов, включенных в экономическую жизнь.

Социальная политика, также как и вся система общественных отношений, претерпела за годы российских реформ весьма значительные изменения. Завоевав массовую поддержку, прежде всего, под лозунгами борьбы с привилегиями, большей социальной справедливости, индивидуальных свобод и равенства возможностей для всех, пришедшая к власти неонаменклатура вынуждена была поначалу скрывать истинную направленность своей политики за маской «социального государства» – именно так охарактеризовано российское государство в Конституции РФ. Однако для большинства представителей правящих кругов истинный характер нового российского государства изначально не являлся тайной. Реформы означали для них лишь возможность сбросить с себя ярмо обязанности заботиться о народе в условиях резко возросших собственных appetитов и новых стандартов жизни, с одной стороны, и колебания доходов от экспорта природных ресурсов в условиях неустойчивости цен на эти ресурсы на мировых рынках – с другой. И, хотя попытки отказаться от идеи «социального государства» из-за недостаточности экономических ресурсов на уровне лиц «второго эшелона» предпринимались постоянно, ни одна сколько-нибудь заметная политическая фигура или партия не решалась на это.

В результате сегодня в России сложилась парадоксальная ситуация. Формально в стране действительно существуют разнообразные системы социальных льгот и выплат, охватывающие в общей сложности больше половины населения. Опять-таки формально, на уровне конституционных гарантий, продолжают сохраняться и право на труд, и пенсионное обеспечение, и бесплатность образования, здравоохранения, предоставления жилья. Однако при этом нарушение прав на труд и получение оплаты за него затрагивает более четверти экономически активного населения, крайне медленно сокращается доля живущих в нищете наших сограждан, значительная часть молодежи оказывается не только необразованной, но и неграмотной, гарантированность бесплатной медицинской помощи оборачивается подчас необходимостью годами ждать очереди на бесплатную операцию. Возрастающее жилищное строительство почти не сказывается на улучшении положения социальных низов.

Очередь на жилье не двигается десятилетиями. И все это происходит на фоне демонстративного «швыряния деньгами» со стороны не только и не столько новых богатых – представителей бизнеса, но и, особенно, многих как крупных, так и «рядовых» государственных чиновников, особенно топ-менеджеров государственных корпораций.

Можно ли в этих условиях считать, что Россия является «социальным государством», где причиной недостаточной социальной защищенности социальных низов выступает просто нехватка денег? Разумеется, нет. Как показали проведенные нами исследования, основной причиной того, что Россия лишь формально может считаться «социальным государством», выступает имманентное противоречие между формально декларируемыми и реальными целями социальной политики. И если ориентироваться не на формально декларируемые, а на реальные ее цели, то политика эта, хотя и не имеет никакого отношения к «социальному государству», все же весьма эффективна. Учитывая, что это ключевой вопрос для понимания всей проблематики социальной политики в России, поясним, что мы имеем в виду. Учитывая, что для современных политических верхов России социальная политика нужна лишь постольку, поскольку граждане не должны мешать реализации ее собственных планов и интересов – это все то же обеспечение социальной стабильности в обществе, а также обеспечение легализации капиталов внутри страны и особенно за рубежом – не более.

Начиная с ранних ельцинских времен, лидеры правых заявляли, что они последовательно противостоят идее особой поддержки уязвимых слоев населения. Это не должно входить, по их мнению, в число приоритетов государственной политики. Направленность социальной политики правящих кругов времен Ельцина блестяще раскрыта покойным американским публицистом П. Хлебниковым. Он напоминает, что в декабре 1992 г., «после очевидного провала гайдаровских реформ», было назначено новое правительство во главе с В. С. Черномырдиным. Журналист встретился с одним из «ключевых специалистов "новой" команды Черномырдина». Хлебников ожидал, что этот человек, бывалый и представляющий более консервативное крыло российского политического истеблишмента, решительно возьмется исправлять ошибки предшественников. Однако беседа повернулась совсем в другое русло. «Чудес не бывает, – начал говорить он мне. – Эта страна должна выпить чашу до дна. – Речь шла о том, как за счет конфискационного характера инфляции установить в стране новое экономическое равновесие. – В ближайшем будущем – как минимум год – мы будем жить в условиях инфляции, и надо сосредоточиться на проблемах, которые инфляция

поможет разрешить – установить более рациональные, новые отношения между ценами и доходами». Другими словами, собеседник предлагал решительно снизить реальные доходы среднего российского гражданина; а инфляция тем временем уничтожит оставшиеся сбережения россиян, как источник внутреннего капитала. Но если не будет серьезных инвестиций из-за рубежа, где же Россия возьмет капитал для подпитки экономики? «Есть только один способ – это затягивать пояса... Снижение жизненного уровня».

Г. А. Явлинский, с которым П. Хлебников также встречался на протяжении 1990-х гг., говорил ему, что «в общем и целом... люди, правившие страной во времена Ельцина, были и бессердечными, и безжалостными». По мнению Явлинского, эти люди считали, что «в России живут, как они называли, одни "совки", и все, что в России существует, нужно уничтожить, и потом вырастить новое... Парадокс этого периода реформ заключался в том, что они чисто большевистскими методами проводили капиталистическое строительство».

П. Хлебников, проведший сотни интервью с представителями отечественной политической «элиты» и бизнеса, к сказанному выше добавляет: «У меня было такое же ощущение. Многие из ельцинского правительства говорили о своей стране с такими хладнокровием и отстраненностью, что можно было подумать: речь идет о чужом государстве». [Хлебников 2001, с.102–103] Это была стабильная политическая линия приватизировавшей страну позднесоветской номенклатуры. Поэтому автора этих строк, в отличие от Хлебникова, не обескуражила позиция команды «опытных государственников» во главе с бывшим членом ЦК КПСС, создателем и руководителем Газпрома Черномырдиным, пришедшей на смену первому постсоветскому правительству.

Принятый командой Ельцина курс внутренней политики означал подмену понятия «реформа» как условия успешного развития страны и роста благосостояния граждан простым переделом собственности при двукратном падении производства, нарастании нищеты и грандиозном вывозе капитала (вместо притока иностранных инвестиций). Социальная политика ельцинизма означала игнорирование интересов социальных низов и в то же время отсутствие поддержки социальных групп протосреднего класса (профессионалов с одной стороны, малого и среднего предпринимательства – с другой). Режим, оставшийся без массовой социальной поддержки, превратил власть в безопорную конструкцию, которая могла рухнуть от малейшего толчка. Осенний кризис 1998 г. продемонстрировал это с полной очевидностью.

Проводившаяся политика выдавалась за подлинно либеральную. Однако неолиберализм не имеет никакого отношения к либерализму классическому. Либералы считают, что формально-юридически все люди равны и от рождения обладают определенными правами, что всем должны быть предоставлены равные стартовые условия – а дальше пусть реализуют свои возможности, соревнуются. И государство в это вмешиваться не должно. Неолибералы, напротив, уверены, что люди не равны (даже формально-юридически) и равенство возможностей для всех угрожает привилегированному меньшинству. Можно процитировать, например, высказывания видных неолибералов с сожалениями о всеобщности избирательного права в России, тогда как предпочтительней было бы цензовое, для вполне достаточных граждан. Мы, кстати говоря, далее посмотрим, насколько выражены и защищены интересы большинства этих «достаточных» – представителей срединных слоев.

Обсуждая вопрос о бедствующей части населения, российские неолибералы, как правило, сворачивали обсуждение в плоскость вероятия сохранения стабильности общества. Другими словами, выяснялся вопрос, не исчерпаны ли ресурсы народного терпения. Этот вопрос задается с начала реформ, и обычно власти получают от центров изучения общественного мнения ответ, что пока еще можно быть уверенным в стабильности и спокойствии. Вот один из примеров, статья в «Известиях» с характерным заголовком: «Бедные, но спокойные. Рост цен не угрожает политической стабильности». В статье можно встретить такие пассажи: «Исследования ФОМ показали, что большая часть россиян приспособилась к ситуации, отказавшись от некоторых расходов или сведя их к минимуму». [Известия, 6 марта 2002 года] Такой критерий оценивания социальной составляющей государственной политики нам представляется глубоко ошибочным. Реформы обычно принимаются за константу, не подлежащую пересмотру; население (что не равно обществу со сформированными дифференцированными интересами) рассматривается как объект (а не субъект) реформаторской деятельности.

В оценках своего благополучия (и семьи, и общества в целом) люди исходят из краткосрочной ретроспективы и перспективы. К примеру, вспомним героя сольженицинского «Одного дня Ивана Денисовича», который в условиях концлагеря, примеряясь к реальным обстоятельствам своего бытия, радовался лишнему куску хлеба. Это все «радости», которые обеспечивают стабилизацию на основе социальной эксклюзии от трети до половины населения. На таких принципах и критериях развитие страны невозможно, апатия огромной части народа, деформация его сознания, превращение общества в послушную массу закрывает путь к

инициативности основных социальных групп, к инновационной деятельности как органической предпосылки становления информационной экономики, да, впрочем, и для эффективного функционирования существующих предприятий.

Выборы в парламент (1999 г.), президента, которым стал В. В. Путин (2000 г.), были не просто блестящим маневром государственников, спасшим страну от труднопредсказуемых коллизий, но и воссозданием социальной опоры под властной вертикалью. Этой опорой стали городские и сельские низы, увидевшие в Путине и его политике какую-то защиту интересов наиболее обездоленных групп населения России. Во многом это было возвращением к традиционному советскому опыту патерналистического взаимодействия носителя власти с беззащитными подданными. И эта политика, по крайней мере на первом этапе реализации, доказала свою жизнеспособность по сравнению с откровенно безразличной по отношению к народным массам циничной политикой Ельцина и его окружения. (Более полно позиция автора по данному вопросу изложена в [Шкаратан 2001, с.3–24; Государственная социальная политика 2003, с.5–68, 443–461; Шкаратан 2006(1), с.39–53].)

Следует учесть мировой опыт, который показывает, что в периоды тяжелых депрессий рыночная экономика не в состоянии саморегулироваться. В этой связи необходимо помнить и о модели государственного регулирования экономики Ш. де Голля, успешном применении в США после Великой депрессии 1929–1933 гг. теории государственного регулирования Дж. К. Кейнса, современном опыте Китая. У нас же под лозунгом «невидимой руки рынка» была предпринята попытка реставрации первой стадии капитализма.

Более того, даже в США, которые обычно приводятся нашими неоллибералами как образец чисто рыночной экономики, по авторитетному свидетельству директора Института США и Канады РАН С. М. Рогова, все большее внимание уделяется развитию человеческих ресурсов: в общей сумме расходов федерального бюджета соответствующие затраты в 1990 г. составляли 49,4 %, а в 2000 г. – 62 %. Доля расходов на человеческие ресурсы в федеральном бюджете страны выросла с 4,3 % ВВП в 1940 г. до 13 % в 2005-м. Устойчивый рост наблюдается в области государственных расходов на социальное обеспечение, здравоохранение, образование. Именно эти статьи федерального бюджета относятся к защищенным и ежегодно автоматически индексируются. Эту ставшую традиционной линию социальной политики продолжил и Дж. Буш младший. Он провозгласил курс на «сострадательный консерватизм» и увеличил социальные расходы. В 2005 г. прямые выплаты

гражданам из федерального бюджета США составили \$1488 млрд. В государственных расходах, включая расходы на уровне штатов, затраты на образование составляют более 15 %; на здравоохранение – около 20 % (5,6 и 6,2 % от ВВП соответственно. [Рогов 2005, с.53–55, 61]

К данным по США С. М. Рогов добавляет аналогичные сведения по другим развитым странам мира. Он отмечает, что, несмотря на неолиберальную волну, и в Западной Европе, и в США достигнутый к 1990-м гг. «исторический уровень государственного вовлечения в экономику изменился весьма незначительно — всего лишь на несколько процентов ВВП». [Рогов 2005, с.59]

На данном этапе существования России только государство может обеспечить общественно приемлемое распределение выгод от рыночной экономики. Как минимум для этого нужны: реализация закона о прожиточном минимуме, устраняющего массовое обнищание населения; недопущение отставания повышения пенсий от темпов инфляции; резкое увеличение государственных ассигнований на нужды образования, науки, здравоохранения; государственное регулирование цен и качества медицинских услуг и лекарств.

Для финансирования этих программ необходимо вернуться к прогрессивному налогообложению доходов, ввести ощутимый налог на обладающую повышенной рыночной стоимостью недвижимость, находящуюся в личном владении. Опыт развитых стран убедительно показывает, что отлаженная система налогообложения (с учетом ренты) может предоставить государству огромные ресурсы для развития экономики и реализации социальных программ. Особенно большие резервы для пополнения государственного бюджета дадут изъятие в пользу общества доходов рентного характера от городских и пригородных земель в Москве и других мегаполисах [Гловацкая и др. 2005]. Кроме того, все еще не до конца упорядочены платежи за хозяйственное использование недр, которые вполне могут увеличить долю поступлений в бюджет страны. Именно рента от использования всех видов природных ресурсов, которая в сегодняшней России составляет 75 % общего национального дохода, может послужить источником экономического подъема и социального прогресса страны [Кимельман, Андриюшин 2005; Львов 2004]. Конечно же, нужно резко повысить налог на дивиденды. Он составляет в России невиданную в мире величину – 9 % (до 2006 г. – 6 %, в 1990-е годы – 4 %). Даже в США, после усилий республиканцев во главе с Д. Бушем по снижению этого налога, он составляет 15 %; что уж говорить о странах Европы. Эти меры – условие уменьшения социальной дифференциации доходов и снижения социальной напряженности в обществе.

Два весьма авторитетных автора напомнили общеизвестные данные о том, что в США между 1929 и 1968 гг., когда эта страна совершала индустриальный прорыв, число миллиардеров снизилось с 32 до 13, а в России под шум заявлений о модернизации экономики оно выросло на 32 человека за один лишь 2007 год. В российском «обществе культивируется пренебрежение к любому труду, кроме управленческого, восторг вызывает не самоограничение, а безудержная роскошь. Элита не намерена нести жертвы во имя модернизации.» [*Иноземцев, Красильщиков 2008*]

По характеру налоговой политики можно судить о подлинной направленности социальной политики. Выдающийся польский экономист Гж. В. Колодко писал по этому поводу: «К сожалению, до сих пор мы, часто находясь в пылу якобы научной дискуссии, по сути, погружены в идеологический спор или политический диспут вокруг противоположных интересов, только их содержание прикрито красноречивыми фразами о публично декларируемых целях.

Трудно найти более подходящий пример, чем псевдонаучные дебаты о так называемом линейном (плоском) налоге. По существу, речь идет о снижении налогов для узкой группы "благотворителей" путем перекладывания издержек на группы с низкими доходами (цель подлинная), а провозглашается (или в данном случае лгут, или кто-то только ошибается, так как по-прежнему не понимает, в чем дело) цель иная – создание лучших условий для формирования капитала и инвестирования (цель декларируемая)». [*Колодко 2007, с.49*]

Недостаточными представляются предлагаемые для преодоления нищеты и бедности меры по обеспечению людям прожиточного минимума. Не говоря уже о надобности его резкого повышения, этот минимум необходимо дополнить «системой минимальных социальных стандартов, включающей обязательные услуги системы жизнеобеспечения (свет, вода, тепло), здравоохранения, образования, культуры и системы поддержания общественного порядка» [*Делягин 2005, с.70*].

В этом разделе мы не рассматривали данные об изменениях в продолжительности жизни и состоянии здоровья, появлении неграмотных среди молодежи, явлениях массовой бездомности и детской беспризорности и безнадзорности. Отметим, что по вопросам бедности, социально-экономического положения основных масс населения из печати вышло немало высококачественных исследовательских работ, что позволяет опустить в нашем анализе целый ряд значимых проблем. Сошлемся на некоторые из них. [*Жеребин, Романов 2002; Государственная социальная политика 2003; Иванов 2003, с.93–102; Римашиевская 2003; Суринов 2003; Тихонова 2003, Беляева 2006 и др.*]

Основной результат сознательно проводившейся социальной политики аккумулирован Е. Гонтмахером и Т. Малевой в следующих словах: «В 1990-е годы в России возникли беспрецедентные по сравнению с советской эпохой различия как в текущих доходах и потреблении населения, так и в его обеспеченности недвижимостью, предметами длительного пользования. Как следствие, в стране усилилось социальное расслоение... Образовавшиеся новые группы населения (богатые, средние классы, средне- и малообеспеченные) сформировали собственные уклады жизни. При этом в годы подъема...различия между данными укладами продолжали углубляться. Видимо, происходит их "капсулирование" (закрепление) из-за фактического прекращения процесса диффузии социальных групп.» Резко уменьшилась социальная мобильность, сформировалась ориентация на извлечение ренты из достигнутого положения. [*Гонтмахер, Малева 2008, с.61*]

Глава 9

ВЫСШИЕ СЛОИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

(О. И. Шкаратан)

Как показано выше, в обществах советского типа институты власти и собственности не были разделены. На основе отношений «власть-собственность» сложился господствующий и в экономике, и в политике единый, целостный слой этакратии (номенклатуры), который одновременно представлял собой отдельную социальную единицу в стратификационной иерархии, а также являлся властвующей элитой в государстве и его институтах.

В Главе 5 мы попытались раскрыть те механизмы (административный рынок), благодаря которым еще в период упадка этакратического общества стала перестраиваться, но не рушиться цепь взаимосвязи «власть-собственность». В свою очередь, это особым образом сказалось на трансформации и становлении современных российских высших слоев, специфику которых мы попытаемся раскрыть в данной главе.

К сожалению, ресурсы проведенных нами представительных опросов не позволяют провести детальный эмпирический анализ высших слоев российского общества, что является характерной проблемой для подобного рода обследований. Поэтому наши суждения преимущественно основаны на вторичном анализе существующих изысканий по данной проблематике.

9.1. Формирование социального слоя крупных собственников

Для трансформационного периода, в котором жило российское общество с середины 1980-х гг. до конца 1990-х, наиболее радикальным процессом явилось формирование социальных групп собственников – крупных, средних и мелких, которые получают доход в виде прибыли, ренты, поступлений от денежных операций. Здесь наиболее интересен

и важен процесс трансформации прежней правящей элиты в социальную группу доминирующих собственников.

В ходе этой трансформации не произошло ожидавшегося отделения административно-политического руководства страны от господствующего в экономике слоя предпринимателей и коммерсантов. Банкир и промышленник, с одной стороны, крупный чиновник-администратор и лидер политической партии, с другой стороны – это взаимодействующие персоны, а не просто разные социальные единицы в структуре общества. Государственными чиновниками была, прежде всего, приватизирована экономическая инфраструктура, т. е. управление промышленностью, банковская система и система распределения.

Происхождение российских крупных собственников во многом определило особенности их сознания и поведения. Главное качество их – в сочетании черт бывших партийно-советских аппаратчиков со свойствами обычных бизнесменов. Сохраняющиеся аппаратные качества позволяют ориентироваться в сложной российской ситуации, что делает их конкурентоспособными. Старые связи, навыки управления помогают решать новые задачи, хотя далеко не всегда наилучшим образом (поскольку они накоплены в других условиях). Есть немало примеров неэффективности номенклатурных бизнесменов, их стремления сохраниться в тени неконкурентного квазирынка. Пожалуй, главное состоит в сопротивлении определенной части номенклатурного капитала становлению малого и среднего, особенно венчурного предпринимательства.

Главным же достижением директората и высшей отраслевой бюрократии стало обеспечение наилучшего для себя варианта реформ. Они сумели избежать как либерального варианта приватизации (массовой свободной распродажи госсобственности на открытых аукционах), так и ее популистски-демократического варианта (равномерный раздел между всеми гражданами). В результате директора добились возможности приобретать крупные пакеты акций своих предприятий по закрытой подписке, а в некоторых случаях становиться их полными владельцами. Практически весь директорский корпус остался на своих местах, а лидеры министерств и ведомств либо получили крупные посты в исполнительных органах власти, либо возглавили концерны и банки национального масштаба. Одновременно эти люди входят в состав политической верхушки страны и контролируют мощные финансово-промышленные группы. «Незавершенность реформ позволяла им сохранять источники ренты, несмотря на ущерб, наносимый остальной экономике и обществу». [Яковлев 2003, с.71]

К концу первого постсоветского десятилетия на верху пирамиды богатства, по оценке журнала «Форбс», оказались 8 россиян, вошедших в список самых богатых персон планеты. Никто из них не прославился наподобие Генри Форда и Билла Гейтса созданием новых видов продукции или технологий. Все их состояния – результат неоправданной приватизации ренты на природные ресурсы. Это: М. Ходорковский (нефтяная компания «ЮКОС»); глава «Интерроса» В. Потанин («Норильский никель» и т. д.); генеральный директор «Сургутнефтегаза» В. Богданов; экс-председатель правления «Газпрома» Р. Вяхирев; бывший владелец «Сибнефти» Р. Абрамович; глава нефтяной компании «Лукойл» В. Алекперов; владелец «Альфа-групп» М. Фридман и, наконец, создатель «Газпрома» В. Черномырдин. Кстати, последний – единственный из бывших президентов и премьеров мира, попавший в список миллиардеров. Вопрос в том, когда смог В. Черномырдин так разбогатеть. Ведь только примерно год он не был государственным чиновником, а руководил акционированным им «Газпромом» (между 1990-м и 1992-м гг.) [Надеин 2001]. Двумя годами позже, в 2003 г., тот же журнал в своем всемирно признанном рейтинге богачей планеты среди россиян поставил на первое место М. Ходорковского, оценив его состояние в 8,0 млрд дол.; далее следуют Р. Абрамович (5,3 млрд дол.); М. Фридман (4,3 млрд дол.); В. Потанин (1,8 млрд дол.) и другие представители **рентополучающей элиты**. [Известия, 1 марта 2003 года]

Через год, в начале 2004 г., «Форбс» включил уже не 17, а 25 россиян в список долларовых миллиардеров. В этом списке появились и одиночки, сделавшие свое состояние не на сырьевом бизнесе; в частности – В. Евтушенков, руководитель многоотраслевой компании «Система». Суммарное богатство, которым располагали эти люди, составляло на тот момент примерно 79,4 млрд дол., т. е. четверть всего ВВП, произведенного Россией за 2003 г. [Известия, 28 февраля 2004 года]

К 2005 г., по данным того же источника, состав миллиардеров изменился. Их стало 30. При этом из рейтинга выбыли все представители «ЮКОСа», а сам Михаил Ходорковский – в прошлом самый богатый человек России – откатился на 21-е место. Наступавший ему на пятки владелец футбольного клуба «Челси» Роман Абрамович заработал еще \$2 млрд и стал безоговорочным лидером – у него было \$14,7 млрд. Совокупное состояние «участников клуба "золотая сотня"» (т. е. миллиардеров и мультимиллионеров) достигло \$141 млрд. Возможно, нижний барьер в \$280 млн смогли бы преодолеть и многие профессиональные российские чиновники. Но «Forbes» принципиально не считает состояния госслужащих. [Суворова 2005] Последующие изменения касались

лишь увеличения численности и умножения капиталов российских миллиардеров. К 2008 г. только миллиардеров стало 78. Они удваивают свои капиталы каждые два года и держат их в основном за рубежом. Госсобственности в стране осталось не более 10 %. В Европе нет страны, где этот показатель был бы меньше трети [Известия, 8 февраля 2008 года, с.4]. Отсюда следует вывод, что правительство Путина, несмотря на такие зигзаги как дело «ЮКОСа», опиралось, прежде всего, на магнатов капитала, хотя доминировать в их союзничестве стали высшие бюрократические круги.

Ныне 500 самых богатых людей России владеют состоянием 715,3 млрд долларов, что составляет более половины ВВП в 2007 г. Если же взять только первую десятку лидеров этого списка, то их совокупное богатство превышает 221 млрд долларов. И если в США на одного миллиардера приходится 730 тыс. человек, то в России – 1,4 млн человек. [Московский комсомолец, 18 февраля 2008 года].

Абсолютно лидирует в списке российских миллиардеров О. Дерипаска, владеющий активами, которые были оценены экспертами в 28 млрд долларов. Р. Абрамович, который еще в 2007 г. считался самым богатым человеком в России с состоянием в 19,2 млрд долларов (согласно данным журнала «Форбс» за май 2007 года), к 2008 г. оказался на втором месте с состоянием в 23,5 млрд долларов. При этом Москва оказалась на первом месте в мире по числу проживающих в ней миллиардеров (74 человека, в Нью-Йорке – 71). [Известия, 7 марта 2008 года]

К сказанному добавлю суждение О. В. Крыштановской о постсоветской бизнес-элите. Она предлагает использовать этот термин для обозначения группы крупных бизнесменов, вовлеченных в политический процесс и принимающих общегосударственные решения. В отличие от экономической элиты советских времен, которая являлась непосредственной составляющей номенклатуры, бизнес-элита относительно более независима. Формально эти крупнейшие представители бизнеса не назначаются и не отстраняются чиновниками. Хотя, конечно, можно привести множество примеров того, как власть позволяет одним бизнесменам преуспевать, а других может разорить, унижить, уничтожить если не физически, то социально. Бизнес-элита не тождественна группе крупных бизнесменов. Крыштановская относит к бизнес-элите ельцинских времен тех из них, кто оказывал заметное влияние на политику. В 2000-е годы бизнес-элитой образуют люди, которые владеют ведущими предприятиями и банками России и в то же время влиятельны в обществе и в какой-то мере в политике. [Крыштановская 2002(1), с.5]

Что касается олигархии, то, по мнению того же автора, не правы исследователи, которые относят к олигархам тех представителей бизнеса, масштаб деятельности которых сказывается на всем российском обществе. «Олигархия – часть новой правящей элиты, вышедшей из недр старого политического класса – номенклатуры. До кризиса 1998 г. олигархия была неразрывно связана с осуществлением государственной политики и принятием стратегических решений. Принадлежность бизнес-элиты к правящей группе общества обусловлена не только ресурсами, которые она контролирует, но и ее происхождением... Молодость отдельных представителей олигархии не должна вводить в заблуждение: номенклатура обменивала власть на собственность, не обязательно лично включаясь в коммерческие авантюры. Для ведения рискованных дел подбирались молодые "уполномоченные", которые и оперировали деньгами государства. Для этих экспериментов избирались люди из "резерва партии" – комсомола. Именно поэтому в среде «уполномоченных» трудно встретить бывших партийных секретарей. Здесь нашли себя люди другого поколения – активные комсомольские функционеры, низшее чиновничество среднего звена». [Крыштановская 2002(1), с.6]

Косвенным подтверждением «низкого качества» нового класса собственников, их нерациональности и отсутствия ориентации на модернизацию является господствующая в их среде система политических взглядов. Так, согласно [Rogers 2004] большинство крупных собственников было склонно придерживаться антилиберальных взглядов и, более того, активно поддерживало соответствующие политические движения и партии. Неутешительным результатом является то, что в это большинство вошли представители как старшего, так и молодого поколений бизнесменов, отражающих современные тенденции, а точнее отсутствие каких-либо тенденций к модернизации взглядов.

Приведу в подтверждение высказывание одного из видных деятелей нашего бизнес-сообщества, президента крупной промышленной группы МАИР В. Макушина: «В России ...олигархи назначались, а не становились олигархами благодаря цивилизованной конкурентной борьбе. Поэтому мы получили такой бизнес-класс, который не способен конкурировать с таким же бизнес-классом Европы или Америки. Он у нас по качеству гораздо хуже. Наш бизнес-класс сформирован во многом на разворовывании государственных средств, а не путем жесткой, но цивилизованной конкуренции» [Финансовые известия, 4 апреля 2002 года]. Кстати сказать, данный аргумент нередко ускользает от внимания тех, кто в целях оправдания губительных реформ начала 1990-х гг. пытается отождествлять период первоначального накопления капитала в разви-

тых промышленных странах с периодом разграбления национальной собственности в России после краха СССР.

В 1995–2007 гг. коррупция превратилась в устойчивую систему отношений между чиновником и бизнесменом. Основная особенность взаимодействия между предпринимателями и чиновниками в последний период заключалась в том, что теперь – в отличие от нестабильной ситуации 1992–1994 гг. – они приобретали долгосрочный характер. Сформировались специфические «контракт-отношения», уже не сводящиеся к простому обмену услугами между чиновником и бизнесменом. Скорее, они предусматривают взаимную стратегическую и тактическую поддержку в рамках длительного сотрудничества, при этом отдельный чиновник по отношению к соответствующему предпринимателю все более начинает выступать в роли партнера по бизнесу. Результатом такого симбиоза стала неэффективность национальной экономики на макроуровне – так как потери общества многократно превышают те выгоды, которые получают от поддержания «контракт-отношений» конкретные фирмы и конкретные чиновники [Падаев 1998]. Конечно, это не нормальные экономические агенты, действующие в рыночной конкурентной среде. Это квазикапиталисты – прямое продолжение номенклатурных акторов административного рынка.

Коррупционированность российских чиновников и криминализация экономики в целом существенно сказывается на распределении доходов в стране. В развитых капиталистических странах вся криминальная сфера дает не более 8–10 % от валового продукта. В постсоветской России эта цифра, по данным МВД, достигала не менее 40 %. А по отдельным экспертным оценкам, итогов выше – около 50–60 % [Известия, 13 мая 1997 года]. По меткому замечанию М. Делягина, «...в ходе реформ был изобретен качественно новый вид коррупции. Когда нормально стоящий дом, пусть неказистый и неудобный, разрушают. Из обломков сооружают себе виллу, а жильцов дома бросают подышать на улице, объясняя, что те сами виноваты, якобы они жили в доме, в котором жить нельзя.» [Московский комсомолец, 2 марта 2002 года]

Именно коррупция в высших эшелонах власти позволяла ведущим финансово-промышленным группам годами не платить налоги и не выплачивать государству его долю прибыли на принадлежащие ему акции. Специально созданная в октябре 1996 г. во главе с тогдашним премьер-министром В. С. Черномырдиным Чрезвычайная комиссия по сбору налогов была крайне бережна по отношению к крупнейшим неплательщикам. Как установила Счетная палата при парламенте, чистая прибыль РАО «Газпром» за 1996 г. составила 33,2 трлн руб. (около 6,5 млрд дол.).

Государству как владельцу 40 % акций полагалось получить 12 трлн руб., а оно получило только 20 млрд руб. Общий ущерб от подобных действий правительства составил за 1995–1997 гг. 65,8 трлн руб. [Новая газета, 16–22 марта 1998 года]. Характерно, что небольшая российско-вьетнамская межгосударственная нефтяная компания давала ежегодно в конце 1990-х гг. в бюджет России 450 млн дол., т. е. намного больше, чем в те же годы такой гигант как «Лукойл». Анализ, приведенный экспертами, показывает, что есть компании, находящиеся в особо привилегированном положении, чья налоговая нагрузка по сравнению с другими намного ниже.

С конца 1990-х гг. ситуация изменилась, но недостаточно. По-прежнему доля государства в получении природной ренты чрезмерно мала. В Норвегии, например, от цены нефти в 20 долларов 50 % доставалось государству в виде ренты и менее 25 % получал предприниматель в виде прибыли. Наше же государство собирает порядка 20 % ренты. Все остальные деньги проходят мимо казны; а это примерно 40–50 млрд долларов в год. По оценке экспертов, рентабельность российской нефтедобычи выше 40 %. Для сравнения: в машиностроении – 8 %, в пищевой промышленности – менее 7 %. Очевидно, что стихийного притока инвестиций в обрабатывающую отрасль трудно ожидать. Для серьезных инвестиций в эти отрасли необходимо продолжить сосредоточение в руках государства рентных платежей. Имеется в виду потенциальная возможность собирать налоги за пользование недрами, на воспроизводство минерально-сырьевой базы и налог на дополнительный доход от добычи углеводорода. Подобные налоги применяются во многих странах, в частности в той же Норвегии, где при рентабельности нефтедобывающей компании свыше 15 % ставка на дополнительный доход поднимается до 50 % [Бродский 1998; Литвиненко 2003; Колесник 2003].

По оценке У. Томпсона, по своей налоговой системе Россия – еще не настоящая нефтяная держава. Экспортные пошлины и налоги составляли всего около 20 % в 2003 г., что было гораздо меньше по сравнению с социальными налогами (22,2 %) или налогами на потребление (29,5 %). Налог на добавленную стоимость остается важнейшим российским налогом, составив в 2004 г. 35,8 % от всех федеральных сборов. Томсон, как и многие другие авторы, отмечает, что не предпринято ни одной попытки получить большую долю ренты от других природных ресурсов (металлургия, лесозаготовки, целлюлозно-бумажное производство, земельные ресурсы в пригородах мегаполисов и т. д.). [Томсон 2006, с.58]

Экс-министр геологии СССР Е. Козловский указывает, что почти все страны-производители и экспортеры нефти принимают меры, чтобы не-

дра использовались в интересах всего народа. В результате доля государства в присвоении доходов от добычи нефти колеблется в этих странах на уровне от 70 до 90 %. В России эта доля составляет лишь 34 %. Это один из тех рекордов, который наша власть не стремится афишировать. Не очень приятно сообщать гражданам, что они получают от нефтедобычи в 2–2,5 раза меньше, чем жители Колумбии. [Куликов 2007]

Правда, иной позиции придерживаются руководители добывающих отраслей. Так, по оценке Л. Федуна, топ-менеджера «Лукойла», государство изымает у компаний всю сверхприбыль. По его данным, налоговые выплаты в 2002–2006 годах составили 42 % прибыли, а к июню 2007 г. возросли до 60 %. При такой налоговой системе, по его мнению, создаются сложности для привлечения инвестиций и запуска новых проектов. Поэтому он прогнозирует, что через несколько лет производство нефти в стране может сократиться в два раза, а чтобы поддержать его на должном уровне, нужно ввести в строй столько же месторождений нефти, как за последние сто лет. Все это требует огромных затрат – свыше 300 млрд дол. на ближайшие восемь–десять лет без учета разработки шельфа и трудноизвлекаемой нефти Восточной Сибири. Для эксплуатации сложных месторождений, по его мнению, нужно привлекать иностранных инвесторов и брать кредиты. [<http://www.newsland.ru/News/Detail/id/58628/>]

Однако резерв здесь на самом деле огромный. Например, у «ЮКОСа» рентабельность по продукции была 36 %, без учета скрытой прибыли. А рентабельность ведущих западных нефтяных компаний («British Petroleum», «ShevronTexaco», «Exxon Mobil» и др.) составляла всего 10 % с оборота. Так же выглядело бы сравнение с другими российскими нефтяными корпорациями. В этих условиях трудно ожидать инициативы со стороны наших нефтяных баронов по вкладыванию средств в отрасли внутреннего рынка, в отрасли обрабатывающей промышленности.

Надо заметить, что президентом В. В. Путиным были приняты определенные меры к выравниванию нормы прибыли между отраслями в пользу обрабатывающей промышленности за счет изъятия части сверхприбыли у представителей добывающих отраслей. Был повышен налог на добычу полезных ископаемых, увеличены экспортные пошлины на нефть. Однако, по мнению многих экспертов, принимавшиеся в 2000–2007 гг. меры слишком слабы и недостаточны. Крайне спорная по целям и методам проведения операция с «ЮКОСом» (2003–2005 гг.) показала одну важную вещь, а именно, какие огромные резервы по наращиванию федерального бюджета недоиспользуются в интересах диверсификации национальной экономики.

Трудно не согласиться с профессором С. М. Меньшиковым, долгие годы прожившим в США, когда он пишет: «Почему западные нефтяные компании довольствуются 10-процентной долей прибыли, да из нее еще платят 40 и более процентов налогов, а наши компании поднимают крик, когда у них хотят изъять излишек в 36 процентов, с которого они платят 20, 10 и меньше процентов налогов? В Америке и Западной Европе не коммунисты же стоят у власти, но сложившиеся там условия для олигархов достаточно жесткие.

Многие западные коллеги удивляются, узнав, например, что с дивидендов наши богатые люди платят всего 4 процента (в 2007 году – 9 %, О. Ш.). Рядовой труженик с зарплаты платит 13 процентов подоходного налога, а Роман Абрамович со своего дивидендного миллиарда – только 4. Такого рая для миллиардеров нет, наверно, ни в одной развитой стране. В Америке Абрамовичу пришлось бы заплатить не менее 40–50 процентов. Это у нас делается при том, что государство постоянно жалуется на нехватку средств на самые элементарные нужды...» [*Меньшиков* 2004, с.29]

В целом можно оценить налоговую систему как не способствующую в должной мере развитию национально ориентированного производства и внутреннему потреблению граждан. Уже в 2005 г. отечественный бизнес столкнулся с трогательной заботой правительства о российских экспортерах сырья, которые получили полное освобождение от налога на добавленную стоимость (НДС). Зато был введен НДС на лекарства, что может привести к дальнейшей деградации, если не полной ликвидации российской фармацевтической промышленности, и, естественно, к росту цен на жизненно необходимые лекарственные препараты. И в этой области нам грозит стопроцентная зависимость от западных поставщиков, как это произошло с большинством товаров массового спроса.

На пользу сырьевых олигархов отменен и налог с оборота. Для предприятий, поставляющих продукцию на внутренний рынок, это послабление не актуально в силу перегруженности долгами. В добавление к этому проведена и «модернизация» налога на прибыль. В законодательство введены особые поправки, которые уменьшают налогооблагаемую базу данного налога для сырьевых отраслей в два раза. Только целевой установкой перераспределения общественных благ в пользу богатых можно объяснить отсутствие в нашей стране таких важных налогов, воплощающих в себе принципы социальной справедливости и социальной ответственности, как налога на предметы роскоши, рентного и компенсационного налогов. Другими словами, получается, что крупный, особенно сырьевой, бизнес имеет своеобразную налоговую неприкосновенность.

Попытки более здравомыслящих представителей правящей элиты прекратить фаворитизм по отношению к крупнейшим топливно-энергетическим и финансовым монополиям, которые образовали оплот бюрократически-олигархического режима, склонного к трансформации в режим криминально-олигархический, долгие годы успехом не увенчивались. Речь идет не о переделе собственности, а о готовности олигархов поделиться своими доходами с национальным бюджетом и, тем самым, дать возможность государству попытаться расширить собственную социальную базу и облегчить положение значительных групп населения. Как многократно и многолетне напоминает Ю. М. Лужков, «давнее утверждение, что богатые люди должны брать на себя серьезные социальные функции – делиться своим богатством с беднейшей частью общества, принципиально никем не опровергнуто... практика перераспределения доходов – обязательное условие устойчивого развития общества...» [Московские новости, 15–22 марта 1998 года; см. также более развернутую аргументацию автора в Лужков 2005, с.72–79 и др.].

С тех пор прошло немало лет, и большинство приватизированных энергокомплексов стали высокоэффективными, поэтому их ренационализация может нанести существенный урон экономике страны. Совсем другое дело – изменение системы налогообложения. Вследствие установления частной собственности на природные ресурсы население России лишилось своей доли национального богатства. Ведь в частную собственность практически почти даром были переданы экономически освоенные природные ресурсы. Естественно, что рентный доход должен полностью изыматься в пользу государства и работать на решение национальных экономических и социальных задач, на обеспечение национальной безопасности.

Очевидно, что перспективы развития нашей страны от сырьевого придатка ядра мир-системы к клубу государств с современной экономикой зависят, прежде всего, от российских правящих слоев. Состав же этих слоев предопределен характером экономики. Экспортный оборот, составивший за 2006г. \$208,8 млрд, на 85 % сформирован за счет продажи нефти, газа и других полезных ископаемых. Доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте – всего лишь 12,5 %. Несмотря на относительные успехи последних лет, в частности, расширения экспорта отечественного ВПК, реально российская экономика полностью зависит от сырьевого сектора, а соответственно правящий слой формируют те, кто контролирует экспорт минерального сырья, прежде всего, газа и нефти. Эти экспортеры отечественных сырьевых ресурсов, как справедливо отмечают многие авторы, относятся к разряду «компраторов»

буржуа», т. е. предпринимателей, чье благополучие зависит не от внутренних, а от внешних экономических и политических факторов.

По мнению специалистов, среди признаков классической компрадорской буржуазии присутствуют: потребительское отношение к национальным ресурсам (как сырьевым, так и людским), прямая зависимость от иностранного капитала и иностранных центров политического влияния, перевод большей части прибыли в зарубежные активы. К тому же следует принять во внимание, что крупные экспортеры минерального и природного сырья, а также обслуживающая их финансовая аристократия не ощущают под собой твердой правовой опоры ввиду спорной легитимности приватизированной собственности на природные ресурсы. Не даром многие из них стремятся выгодно продать свой бизнес, переводя капиталы на Запад. Эта группировка придерживается ультралиберальных, отчетливо антиэтатистских взглядов.

Наряду с ними является влиятельной та часть российских компрадоров, которые не собираются в ближайшее время отказываться от собственности в России, а, напротив, стремятся легализовать свои капиталы. Принцип деятельности этой доминирующей части компрадоров состоит в минимизации расходов на все, что не способствует прямо и немедленно росту текущих прибылей. Вне пределов их делового внимания оказывается все, что относится к сегменту экономики знания, стратегическим сегментам таких секторов экономики, как трансформационный, распределительные услуги, социальные услуги. В то же время они охотно вкладываются в быстрокупаемый транзакционный сектор экономики, т. е. в высокоспециализированные финансовые, страховые, юридические и менеджеральные услуги.

Еще одна, и на момент написания этих строк самая влиятельная группа компрадоров – это государственники, контролирующие газовый и нефтяной экспорт. Эти люди сохраняют все черты классических компрадоров, поскольку ставят запросы внешнего рынка выше интересов национального развития. Заметим, что за последние 15 лет в стране не было открыто ни одного значительного месторождения газа и нефти. У всех этих группировок компрадорской направленности нет надежной, по-настоящему долгосрочной социальной поддержки внутри страны.

Естественным антагонистом всей совокупности российских компрадоров выступает отечественная национальная буржуазия, тесно связанная с национальной промышленностью и замкнутая на внутренний рынок. Среди ее специфических черт исследователи отмечают преимущественную ориентацию на внутренние рынки сбыта, рачительное отношение к национальным ресурсам, стремление к улучшению промыш-

ленного и человеческого потенциала страны. Для нее также характерны отсутствие сколько-нибудь выраженной зависимости от иностранного капитала и внешних центров политического влияния, инвестиции большей части прибыли в национальное производство. По самым оптимистическим расчетам, их вес в национальной экономике недостаточно значим (около 24 % ВВП и 12,8 % экспорта). Объективно интересы российской национальной буржуазии, ориентированной на развитие технологически сложных отраслей экономики и качественное расширение внутреннего рынка сбыта, совпадают с интересом большинства россиян. (Вышеизложенные идеи в значительной степени навеяны статьей А. Сафронова «Концепция "сильного государства" и фракционная борьба российской правящей элиты» [Сафронов 2007, с.43–58], этот подход созвучен взглядам автора этих строк, высказывавшего их в цикле публикаций, начиная с 1994 г.)

9.2. Российское чиновничество – порождение советской номенклатуры

Другой привилегированной группой общества, помимо крупных собственников, в период ельцинизма стало, точнее – сохранило и укрепило свои позиции, российское чиновничество, прямое продолжение советской номенклатуры. Анализ показывает, что политики, прошедшие школу партийной карьеры (в КПСС), прошедшие все ступеньки номенклатурной лестницы, сохранили ключевые позиции в региональном руководстве – на уровне президентов республик, губернаторов краев и областей. После недолгого пребывания на ведущих позициях в федеральном правительстве, демократические деятели из «августовской» волны 1991 г., выдвинувшиеся на митингах и в парламентских схватках, были заменены «старыми» кадрами из более молодых представителей номенклатуры, как тогда выражались, к власти пришли «вторые секретари». Уже к 1994 г. административно-политическая верхушка более, чем на 60 % состояла из бывшей советской номенклатуры; лишь около 22 % – это были, на первый взгляд, новые люди. Но немалое число этих неофитов в политических верхах вышло из семей, принадлежавших к элитарным группам в прежней властной иерархии [Ершова 1994]. По оценкам других экспертов с начала перестройки и до конца 1990-х годов обновление кадрового состава руководства страны составило не более 20–30 % [Гудков, Дубин, Левада 2007, с.38]. Для сравнения, в посткоммунистических Венгрии и Польше в 1993 г. соответственно лишь 25 % и

15 % представителей старой номенклатуры занимало высшие государственные посты [Яковлев 2003, с.51]. Неудивительно, что трансформационные траектории этих стран демонстрируют совсем иную динамику, чем наша собственная.

Характерны данные исследования российских руководящих кругов 1993 г. В административно-политическом руководстве федерального Центра 60,1 % сохранили свой статус, имевшийся до августа 1991 г.; 27,2 % – повысили его; снизился статус у 12,7 %. Еще меньше изменений произошло в составе дипломатических кадров: здесь сохранили статус 79,0 %, повысили – 17,7 %. Генералитет, верхушка армии, в большинстве либо сохранили прежние позиции (35 %), либо были повышены в чинах и званиях (47,5 %). Также выглядят и перемены в положении политической «элитной» группы: сохранение статуса – у 76,6 %; его рост – у 10,3 %. Высока была стабильность и регионального руководства: сохранили свой статус 52,5 %, повысили – 40,0 % [Буренкова 1995; Коваль 1995, с.56–107]. Согласно более свежим данным, которые приводит российский элитолог О. Крыштановская, «к 2004 г. среди губернаторов еще оставалось 50 % тех, кто в свое время работал на номенклатурных должностях.» [Крыштановская 2005, с.141]

Численность чиновников в стране поражает – 1,462 млн человек в 2005 г.(без учета силовых ведомств). [Российский статистический ежегодник 2006, с.45] За 10 лет до того, в 1995 г., чиновников, занятых в органах государственной власти и местного самоуправления, было 1,006 [там же]. При этом включены в подсчет только «чистые» управленцы, без работников, их обслуживающих, и без технического персонала (программистов, инженеров и т. д.) [Гимпельсон 2002]. Не учтены также «подснежники», т. е. лица, содержащиеся в различных организациях, но реально трудящиеся в аппарате управления. Из общего числа чиновников на долю федеральных приходится весьма весомая часть – 400 тыс. человек. [Чурсина 2005, с.8]

За 1994–2000-е гг. резко возросла роль «старых» кадров как на федеральном, так и на региональном уровне, естественно, с учетом демографических подвижек. И здесь совершенно органичен процесс усиления влияния представителей спецслужб, входивших в суперядро советской номенклатуры. По данным, приводившимся в отечественной печати, на июль 2003 г. более 6000 выходцев из органов безопасности занимали высшие государственные должности [Новая газета, 14–16 июля 2003 года]. По расчетам О. В. Крыштановской, доля военных и представителей спецслужб во властных структурах в 2002 г. составила 25,1 % против 11,2 % в 1993г. При этом доля лиц, входящих во власть и имею-

щих ученую степень, за те же 10 лет снизилась с 52,2 до 21,0 %. По ее оценке, в ключевые министерства и ведомства внедряются люди из действующего резерва госбезопасности. Они занимают позиции не на высших ступенях чиновной иерархии, а начиная с должностей заместителей министров. Предположительно к 2003 г. в аппарате правительства резервисты спецслужб составляли около 30 %. Так, в Минэкономразвития (2002 г.) четверо заместителей министра сохраняли погоны. Одну из своих статей О. В. Крыштановская справедливо озаглавила: «Режим Путина: либеральная милитократия?» В этой статье она отмечает, что военные институты «меньше поразила коррупция, ими было легче управлять, они продолжали подчиняться приказам...» Она же подчеркивает, что «присущий военным структурам авторитарный стиль может быть перенесен на все общество». «Правда, – добавляет автор, – военные "путинского призыва" прошли школу демократизации, работали в коммерческих структурах или за границей. Их внутренний авторитаризм трансформировался, стал условнее». [Крыштановская 2002(2); Московские новости, 15–22 марта 2003 года]

Добавим, что немалое число неофитов в политических верхах являются выходцами из семей, принадлежавших к элитным группам в прежней властной иерархии. Приход во власть более молодых чиновников стимулирует обновление кадров на всех этажах властной иерархии. Однако, как показывают исследования социолога А. Е. Чириковой, в большинстве случаев это не означает наступление кадровой революции. Новые лица во власти не являются сторонниками радикальных преобразований и подчиняются существующим правилам функционирования. Приход в администрации регионов и федерального центра новых кадровых акторов, как правило, не имеющих опыта государственной службы, неоднозначно оценивается теми из руководителей, кто вырос из системы этой государственной службы. Эти оценки отличаются известной полярностью. Так, четверть респондентов склонна рассматривать приток новых крупных чиновников с «бокового входа» как процесс в целом позитивный для общества. Зато примерно одна треть настороженно относится к проникновению новых лиц во власть, утверждая, что они привносят неоправданную коммерциализацию, стремятся использовать властные органы для защиты интересов своих корпораций.

Опрошенные руководители обычно высоко оценивали способность управленцев, пришедших из бизнеса, работать с информацией. Они отмечали, что такие управленцы быстро овладевают новой руководящей деятельностью, внося в нее значительную инновационную компоненту. В то же время около одной трети респондентов отмечало, что бизнесме-

ны, пришедшие в исполнительную власть, отличаются «стремлением к реализации интересов своих компаний и корпораций, и массовый десант топ-менеджеров во власть делает власть послушной игрушкой в руках корпораций». Анализ ситуации показывает, что, несмотря на прагматичность представителей бизнеса, доминирует уверенность в том, что бизнесмены во власти смогут выполнять хорошо только определенную часть функций, а огромная работа с населением либо будет выполняться ими формально, либо не будет выполняться вообще. Отсюда авторами исследования был сделан прогноз о том, что при массированном проникновении представителей бизнеса в исполнительную власть может произойти повышение потенциала дестабилизации самой власти.

Важнейшей характеристикой деятельности властной элиты является ее осуществление в условиях нарастающей неопределенности. Это порождает, указывает автор описываемого исследования А. Е. Чирикова, психологический феномен, известный под названием «бегство от принятия решений». Особенно большие проблемы возникают с разрешением возникающих конфликтов, неумением находить нетрадиционные способы решения конфликтных ситуаций. Проведенный анализ показал, что ментальность региональных лидеров сочетает в себе старую и новую идентичности, взаимоисключающие ценности. Региональные лидеры находятся на стадии осознания и поиска перспективных управленческих моделей и моделей поведения, способствующих динамичному развитию подведомственных территорий (данные и выводы по отечественному чиновничеству позаимствованы из [Чирикова 2003]; см. также [Игнатов и др. 2004; Юпитов, Бекасов, Пономарева 2004; Кудюкин 2002]

Надо заметить, что есть основания предполагать, что это характерологическое описание региональной элиты вполне применимо и к федеральной, сформированной в значительной части из вчерашних региональных чиновников.

Не менее значимые выводы следуют и из результатов недавнего исследования высшего слоя российской бюрократии, проведенного группой исследователей из Института экономики РАН в 2007 г. Полученные результаты были получены в ходе интервью с самими чиновниками и представляют своего рода «автопортрет».

Так, весьма любопытным наблюдением является проводимая чиновниками незримая грань, отделяющая «обычного чиновника» от представителя «властной элиты», которая проходит на уровне должности «начальника отдела» и «замдиректора департамента». Характерно, что эта же грань, кроме того, определяет предел возможностей для карьер-

ного роста большинства рядовых работников аппарата власти: «Если двигаться по карьерной лестнице в рамках одной структуры исполнительной власти, то подняться выше практически невозможно: как правило, на более высокие позиции люди приходят со стороны – из других структур исполнительной власти или же вообще из бизнеса.» [Гвоздева 2007, с.32–33]

При этом доводы самих чиновников относительно наличия такого барьера заключаются в основном в том, что соответствующий шаг во властной иерархии предполагает резкое увеличение принятых на себя полномочий и ответственности, которые зачастую не могут быть доверены «своим» сотрудникам. Однако, несмотря на то, что отчасти подобные доводы могут быть справедливыми, в целом это характеризует нынешнюю «властную элиту», как по-прежнему замкнутую (закрытую) социальную группу, вхождение в которую с легкостью контролируется ее внутренними участниками.

Очевидно, что в таких условиях, наряду с достаточно скромным заработком, который сулит рядовому чиновнику государство, приток свежих кадров в административный аппарат будет состоять в основном из мало компетентных и мало мотивированных людей. С точки зрения же наиболее предприимчивых субъектов подобная работа в государственных структурах становится выгодным вложением в собственный социальный капитал, поскольку позволяет обзавестись необходимыми связями, которые могут оказаться ценными при дальнейшем трудоустройстве в частном секторе или ведении собственного бизнеса. Таким образом ни в том, ни в другом случае не может идти речи о нормальной мотивации к сколь угодно качественному осуществлению чиновничьих функций.

С другой стороны, замкнутость «властной элиты» тоже не может являться условием для возникновения подобной мотивации. Еще одним характерным явлением для высших слоев современного российского чиновничества является так называемая «командная мобильность»: повышение в должности одного из начальников автоматически ведет за собой продвижение его наиболее близких подчиненных. То есть компетенции, квалификация и прочие профессиональные качества работников на данной ступени уже ни имеют столь принципиального значения, и главным фактором мобильности внутри «элиты» становится лояльность вышестоящим чинам («единомышленничество»). Неудивительно, что самими чиновниками за всем этим признается наличие определенной кастовости в отношениях [Гвоздева 2007, с.34–35, 40]. О неоспоримости воспроизводства самой системы чиновничьих кадров свидетельствует и систематическое проявление аналогичных суждений в

представлении основной массы населения страны. Такая система призвана уничтожить «белых ворон», а основная модель поведения чиновника заключается в том, чтобы «побыстрее наворовать». [Климова 2007]

В целом наблюдения исследователей современного высшего чиновничества России привели их к выводу, что профессионально-квалификационный потенциал власти на верхних этажах государственного управления падает. Одновременно идет сужение диапазона выбора кадров из профессиональных ниш и замена его политическими назначениями. На средних и нижних этажах власти, наоборот, имеет место противоположный процесс – формируется и реализуется потребность в расширении зоны поиска профессионалов, большая открытость для молодежи с хорошим образованием.

От представителей власти можно нередко услышать соображения о том, что ни численность чиновников, ни их блага не сказываются существенно на распределении ВВП, но отметим, прежде всего, что даже если бы эти суждения были верны, то остается весьма значимой в российских условиях проблема социальной справедливости. Писатель-фронтовик В. Кардин, выражая доминирующее в обществе настроение, писал: «...нигде нет такого разрыва в материальном обеспечении ветеранов и государственных сановников.

Ну и пусть они получают, пусть даже увеличат нынешние зарплаты. Но пускай, как дурной сон, исчезнет система спецобслуживания высших эшелонов, и чиновник раскошелится на собственный автомобиль, на оплату бензина и шофера, пусть, наконец, кончится баснословная халява – спец. рейсы, спец. санатории и т. д.» [Новая газета, 1–14 мая 2001 года]

Как известно, социальные привилегии – органичная часть этакратической системы – неизбежно входят в социальную политику этой системы. Сохранение и даже расширение оставшегося с советских времен вне рыночного распределения значительной части ресурсов, контролируемых государством, в качестве благ и услуг правящему слою является доказательством не буржуазно-демократического, а неэтакратического характера социальной политики.

Ограничусь некоторыми примерами. Пока идет длительная дискуссия о пенсионном обеспечении основной массы населения, без всякой огласки были установлены пенсии чиновникам в размере 75 % от их заработной платы, которые они могут в определенных случаях получать, не достигнув 60-летнего возраста. В 2003 г. парламентская фракция «Яблоко» обратилась в Конституционный суд по поводу неконституционности наличия привилегированной пенсионной системы, не связанной с системой общегражданских пенсий [Известия, 5 июля

2003 года]. В 2004 г. особая пенсионная система для чиновничества была законодательно подтверждена и усовершенствована. На обслуживание парка персональных автомашин государство затрачивало ежегодно 1,5 млрд дол. В стране разъезжало 605 тыс. этих автомашин, регулярно обновляемых, что составляло дополнительную сумму крупных затрат. Для сопоставления, в США у правительства имеется всего 40 автомашин. Каждый депутат Государственной думы обходился нации в 10 тыс. долларов в месяц в 2002 г. Можно предположить, что каждый из чиновников высокого ранга обходится намного дороже. По подсчетам депутата Государственной думы А. Митрофанова, сообщенным на заседании парламента в феврале 2005 г., реальные расходы на содержание одного члена правительства составляли не менее 50 тыс. долларов в месяц. «И по этому показателю мы обгоняем и Соединенные Штаты, и Германию». [Московские новости, 25 февраля – 3 марта 2005 года, с.10]

По данным, приведенным социологом В. Х. Беленьким, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников центрального аппарата федеральных органов исполнительной власти составляет от 40 до 400 тыс. долларов в год (данные на 2006 г.). Разумеется, основная цифра складывается не из ничтожно малой тарифной части дохода, а различных надбавок и премий. [Беленький 2007]

В федеральном бюджете на 2005 год на функционирование правительства РФ была отведена сумма порядка 680 млн рублей. При этом на долю председателя правительства и его заместителя было запланировано 5,5 млн рублей. Остальные средства были направлены на обеспечение работы 17 министров и аппарата правительства. Кроме того, чиновники высшего разряда пользуются бесплатным автотранспортом с персональным водителем (не менее 24 тыс. дол. на одного человека), арендованными государственными дачами (арендная плата – 6–8 тыс. дол. в месяц), санаторно-курортным лечением по демпинговым ценам, бесплатным медицинским обслуживанием в медицинском центре Управления делами президента РФ и т. д. На законодательную власть в том же году было выделено из бюджета 5,3 млрд рублей. Помимо базового оклада с надбавками (в сумме – 45 тыс. руб.) депутаты также пользуются натуральными льготами примерно в том же объеме, как и министры. (В 2007 году суммарные затраты на одного депутата Госдумы, включая его помощников, – зарплата, оплата транспортных услуг и услуг связи, содержание имущества – достигли примерно 518 тыс. руб. в месяц [Известия, 3 сентября 2008 года]) Обеспечение деятельности президента в 2005 г. обошлось налогоплательщикам более чем в 4 млрд рублей. При этом непосредственно главе государства полагалось 24,6 млн рублей. [Чурсина 2005, с.8]

Добавим к этому многократно приводившиеся в прессе сведения о бесплатно переданных высшим чиновникам в частную собственность квартирах, стоимость которых достигает 0,5–1 млн дол. и более.

Еще одну актуальную сторону непроизводительных издержек на чиновников рассмотрел известный банкир, депутат Государственной думы А. Лебедев. Он считает, что руководители государственных корпораций затрачивают миллиарды долларов в год для удовлетворения непомерных потребностей чиновников. «Все ваши часы за 2 млн долларов, виллы, заходы в ювелирные бутики известны, как и многомиллионные загулы в Давосе, которыми вы хвастаетесь в газетах. Разве трудно проверить в самых дорогих отелях, курортах, арендованных или купленных яхтах и VIP-самолетах ваши траты на миллиарды долларов за последние два-три года?» И А. Лебедев предложил Государственной думе и Счетной палате создать комиссию по проверке административных расходов 20–30 ведущих государственных корпораций, где ежегодно и «пропадают» миллиарды долларов. [Московский комсомолец, 24 февраля 2005 года] Через три года совсем не обиженный судьбой и явно не из чувства зависти миллиардер А. Лебедев, так и не добившись никакой реакции на свои недоумения, вновь и еще острее написал о том же наблевшем. Речь идет о страшном сочетании, синтезе чиновника и бизнесмена. «Это новая живая материя. Должностное Лицо с Личными Бизнес-Интересами, или просто ДОЛБИИН. И это серьезнее олигархии – ярлыка, приклеенного чиновниками-долбинами не связанными с ними бизнесменам.... Ежегодно, под Новый год топ-менеджеры госкорпораций официально, "по-белому", выписывают себе бонусов на 7–10 млрд долларов. А еще больше кладут в карманы за счет незамысловатых гешефтов: откатов за кредиты и те же подряды, модный нынче "аутсорсинг", перевод акций кредитуемых объектов на родственников и т. п.» [Лебедев 2008, с.4]

Как очевидно, доходы чиновников не исчерпываются официально получаемыми благами от государства. Их роскошные виллы и собственные дорогие автомобили, прайс-лист их костюмов на страницах газет за последние годы постоянно вызывают раздражение у сограждан. И если нередки судебные разбирательства с представителями бизнеса, то высшее чиновничество устойчиво защищено от выяснения подлинных источников своих сверхдоходов. А их источник общеизвестен – тотальная коррупция.

Только что цитированный А. Лебедев пишет, что журнал «Форбс», печатающий рейтинги богатых граждан России, явно недорабатывает. «Взял бы за труд составить хит-парад настоящих состоятельных людей.

Первые строчки в нем заняли бы скромные обладатели некоторых министерских портфелей, их замы, руководители федеральных агентств, а также не шибко мелькающие в прессе менеджеры госкорпораций». [Лебедев 2008, с.4]

Результаты исследований, проведенных в 2001 и 2005 гг. известным Фондом «ИНДЕМ» (Руководитель Г. А. Сатаров), показали следующее. Коррупцией поражено 100 % государственных структур. Речь идет именно о структурах, поскольку внутри каждой из них есть чиновники, не берущие взятки. По минимальным подсчетам, произведенным по обследованию 2001 г., ежегодно в стране чиновники получали до 30 млрд долларов взяток. Места в государственных структурах во многих случаях были выставлены на продажу. Их стоимость варьировала от 500 тысяч долларов за пост заместителя министра до нескольких млн долларов за кресло вице-премьера. Как уточнил Г. А. Сатаров, «...конечно, я хорошо знаю эти фамилии. Но называть их не буду, потому что я социолог, а не расследователь» [Новые известия, 25 августа 2003 года]. Однако многие специалисты сочли, что сумма взяток, получаемых чиновниками за один год, была занижена исследователями во главе с Г. А. Сатаровым в несколько раз.

Данные исследования коррупции, проведенного тем же фондом весной 2005 г., поразили резким ростом масштабов коррупции. Остановимся на так называемой деловой коррупции, которая возникает в результате взаимодействия должностных лиц и предпринимателей. Так, средний размер взятки увеличился с 10,2 тыс. долларов до 135,8 тыс. долларов. Среднегодовой взнос вырос с 22,9 тыс. долларов до 243,75 тыс. долларов. Объем рынка коррупции увеличился с 33,5 млрд долларов до 316 млрд долларов. За одну среднюю взятку бизнесмена чиновнику в 2001 г. можно было купить квартиру размером в 30 кв.м., а в 2005 г. – 209 кв.м. Объем рынка деловой коррупции к доходам федерального бюджета в 2001 г. был равен 0,66, а в 2005 г. – 2,66, то есть сумма взяток в 2,66 раза превышает бюджет России. При этом основная масса взяток приходится на исполнительные органы власти (0,874), на долю законодательной остается 0,071. Еще скромнее доля на коррупционном рынке судебной власти – 0,055.

Совершенно иначе выглядит динамика бытовой коррупции в стране, возникающей в результате взаимодействия должностных лиц и граждан, когда последние решают свои повседневные проблемы. Почти не вырос охват этой коррупции (2001 г. – 50,4 %, 2005 г. – 54,9 %). Заметно упала готовность рядовых граждан давать взятки (с 74,7 % в 2001 г. до 53,2 % в 2005 г.). Упало среднее число взяток в год для дающих таковые

в расчете на одного человека (с 1,19 в 2001 г. до 0,88 в 2005 г.). Средний размер взяток при этом остался с учетом инфляции практически на том же уровне: соответственно – 1817 и 2780 руб. Годовой объем рынка бытовой коррупции вырос «всего лишь» с 2,8 млрд до 3,0 млрд долларов. Лишь три вида бытовой коррупции показали значительный рост: решение проблем в связи с призывом на военную службу (увеличение почти в 2 раза), содействие в поступлении в нужную школу и ее успешное окончание (увеличение в 3 раза), содействие в приобретении земельного участка (рост также почти в 3 раза). Авторы исследований сделали оправданный вывод, что граждане отказываются от коррупции не только в силу нравственного протеста, но и по той важной практической причине, что научились решать встающие перед ними проблемы сами, избегая давать взятки. Если в 2001 г. 49,8 % опрошенных сообщили, что им удалось решить свою проблему без взятки, то в 2005 г. таких было уже 68,3 %. Очевидно, что шумные кампании в СМИ по поводу коррупции мелких чиновников, имеющих дело с простыми гражданами, обходят по касательной подлинную раковую болезнь нашего экономического и государственного организмов – коррупцию в высших эшелонах власти, где речь идет практически о подрыве российской государственности.

Степень надежности приведенных выше данных подтверждается репрезентативностью проведенных социологических исследований. Количество опрошенных граждан в 2001 г. составляло 2000 человек, а в 2005 г. – 3000 человек; предпринимателей, соответственно, – 700 и 1000 (согласно предварительным результатам проекта «Диагностика российской коррупции 2005»).

Адекватность материалов опроса жизненным реалиям подтверждается многочисленными фактами, приводимыми в печати. Председатель Национального антикоррупционного комитета России Кирилл Кабанов сообщил, что по надежным данным, которыми располагает его комитет, ставки по рейдерству составляют на начало 2008 г. 150 тысяч долларов за решение вопроса; получение подряда на строительство, например, стоит 40 % от себестоимости жилья. За внесение законопроекта на рассмотрение политик может получить до 250 тысяч долларов. Крупный бизнес за получение госзаказа возвращает чиновникам, которые организовали ему получение этого заказа, до 40 %. Он согласен с оценкой объема коррупционного рынка в 240 миллиардов долларов в год, который дала в 2007 году Генпрокуратура. [Новая газета, 13 февраля 2008 года]

Приведем в качестве примера случившееся с руководителем Издательского дома «Экономическая газета» Ю. В. Якутиным. «Наш Изда-

тельский дом давно хотел купить для себя новое здание. В течение 5 лет смотрели и искали по всей Москве. Но никто не продавал за безналичный расчет. Всем перечислили либо в чемодан, либо за рубеж. Не нужны нашему чиновничьему аппарату законные деньги и законные инвестиции... Сегодня любому генеральному директору легче деньги пропить, прогулять, в казино проиграть, куда угодно деть, но только не в России инвестировать.» [Аксиомы кризиса 2005, с.191]

По мнению Г. А. Сатарова, коррупция дошла до такого масштаба, что чиновники перестали стесняться. Это происходит потому, что коррумпированный чиновник управляет, послушен. Нельзя не согласиться с выводами Г. А. Сатарова: «Коррупция – это не болезнь, это сигнал о болезни. Любой социальный организм ... несовершенен, у него есть свои дисфункции. Россия, ее граждане, общество, властные структуры, политические партии – вот у этого организма сейчас все болит...

...Проблема не в том, кто сколько кому дает. Проблема в последствиях. На что работают эти чиновники? На граждан, на государство и его процветание или они работают на эти часы, на эти галстуки, на эти дома? Так живут многие государства, но они находятся в цивилизационном тупике. Там можно даже жить, не всем, но довольно уютно. Чем страна коррумпированнее, тем она беднее, это почти функциональная зависимость. Коррупция – измерение эффективности системы. Мы можем уйти в этот тупик и бедненько там жить на уровне Марокко. Но мы должны спросить у себя, у чиновников, у политиков: мы хотим в тупик или у нас какие-то другие планы?» [Новые известия, 25 августа 2003 года]

Обсуждая вопрос о борьбе с коррупцией, которая годами лишь прокламировалась руководством страны, тот же Сатаров как-то заметил: «Если правительство действительно хочет бороться с коррупцией, то достаточно съездить на Рублевку, где 80 процентов особняков принадлежат чиновникам». [Коммерсантъ, 13 мая 2006 года]

Действующие законодательные акты в ряде случаев не только не представляют собой угрозы коррупционерам, а, наоборот, можно сказать, развязывают им руки. Так, рассматривается не как коррупция получение подарков стоимостью до 5 минимальных окладов. Чиновники определенного ранга и депутаты защищены от судебного преследования. Они также не несут ответственности имуществом своим и своей семьи, приобретенным за годы службы, в случае нанесения урона гражданам и государству.

Последствия совместного влияния разнородных факторов на процесс нашего постсоветского развития таковы, что наша государственная административная система «мало компетентна, слабо мотивирована, пло-

хо контролируема, ...сильно коррумпирована и заиклена на преследовании своих собственных интересов. На самом деле сегодня вместо ведомств, контролируемых государством и обслуживающих общественные интересы, мы имеем систему чиновничьих корпораций, преследующих главным образом свои собственные корпоративные интересы и извлекающих из своего положения неофициальные доходы различного вида и содержания». [Явлинский 2003]

Отсюда можно сделать вывод, что для российского ВВП и консолидированного бюджета реальные суммарные издержки на чиновников, измеряемые многими миллиардами долларов в год, представляют неоправданную роскошь, непозволительную в условиях продолжающейся экономии на поддержке критических групп в нашем обществе, содержании фундаментальной науки и кредитовании малого бизнеса.

Все исследования коррупции, проведенные экономистами, подтверждают негативное влияние коррупции на экономический рост, накопление, на возможности модернизации страны. Для административной коррупции, особенно на высшем уровне, в целом характерны такие отрицательные последствия как ослабление роли закона, снижение качества инфраструктуры и государственных услуг, значительный рост неопределенности в условиях осуществления как нелегальных, так и легальных трансакций. Коррупция в высших эшелонах власти предполагает огромные выигрыши, систему перераспределения огромных доходов, возможность быстрого обогащения, высокие индивидуальные риски и тенденцию превращения коррупционеров в международных рэпты. [Григорьев, Овчинников 2008, с.47–52]

Отметим, что в стране во имя интересов альянса олигархических групп и высшего чиновничества всего лишь за десятилетие сложилась присущая многим слаборазвитым странам с доминированием сырьевого сектора экономика престижного потребления, для которой характерны застойность и зависимое развитие.

9.3. Неономенклатура vs элита

Логичнее всего было бы начать с определения критериев выделения элиты, тем более, что в среде ученых, посвятивших себя изучению верхов современного российского общества, существуют многочисленные разночтения в трактовке этого понятия. Наиболее существенным из этих разночтений, пожалуй, является существование двух основных подходов к определению элиты: властного (элита как совокупность людей,

наделенных реальной властью в обществе) и меритократического (элита как совокупность наиболее ярких личностей, обладающих особыми достоинствами). Как сторонникам структуралистского подхода в анализе социальной структуры общества, нам безусловно ближе первый подход. Однако мы не можем игнорировать и меритократическое восприятие категории «элиты», ведь оно отражает важные стороны реальности. Совокупность людей, наделенных реальной властью в обществе, можно именовать и иначе – например, номенклатурой (именно так в мировой литературе обозначали советские правящие круги). В целях дальнейшего анализа мы считаем необходимым наряду с традиционным разделением понятий **правящей элиты** и **господствующих классов (слоев)**, ввести дополнительное разделение категорий **властвующих групп (группы)** – **родовое понятие** и **правящей элиты** – **видовое понятие**.

В принятой нами трактовке к элите относится высший привилегированный слой общества, являющийся властвующим меньшинством, осуществляющий функции управления и **прошедший публичный тест в конкурентной системе отбора**. Членами элиты являются представители высших кругов, управляющих главными институтами в трех основных сферах жизни любого общества или государства – экономике, политике и армии. Соответствующим образом в составе элиты можно выделить следующие группы: политическую, экономическую, военную. Реже к ней добавляют административную, профсоюзную, информационную (масс-медиа) и научную. Поскольку решения, принимаемые представителями элиты, имеют значимые для всего общества последствия, ее важнейшей социальной задачей является выработка приоритетов в развитии и контроле за их выполнением через утверждение определенных социальных норм и создание соответствующих образцов поведения для других социальных групп.

Во втором случае (**господствующий класс/слой**) речь идет о наиболее влиятельных социальных группах, представители которых владеют крупной собственностью, занимают привилегированное материальное положение, или обладают престижными для данного типа общества профессиями. В действительности эти группы контролируют или, по крайней мере, оказывают решающее влияние на характер производства, распределения и обращения экономических благ в обществе. В свою очередь это обеспечивает способность господствующего класса формировать и определяюще влиять на деятельность правящей элиты, в то время как последняя использует господствующий класс как своего рода опору в принятии политических решений.

Таким образом, элита выделяется по критерию позиции во власти, а господствующий класс по генеральному критерию – обладанию собственностью. Пересечение и взаимодействие институтов власти и собственности и предопределяет характер отношений «элита – господствующий класс».

Представляется, что стремление построить будущее России как «великой сырьевой (прошу прощения, – энергетической) державы вполне соответствует, вероятно, творческим потенциям постсоветской правящей группы. В 1993 г. я с огорчением писал о том, что реформы приходится проводить в стране, прошедшей "через три революции, две войны и сталинские казематы", в стране с существующей практически до сих пор системой социальной мобильности, которая в основу социальной подвижности кладет не принцип профессионализма, интеллектуальные приоритеты, а угодничество, чиновничество. Можно сказать, что сложилось **медитократическое общество**, где власть принадлежит людям со средними интеллектуальными возможностями, что не позволяет ей вести общество за собой. "Власть прозевала" – писал 23 июня 1941 г. академик В. И. Вернадский. Нечто подобное продолжает повторяться, что свидетельствует об утрате властвующими структурами способности оценивать действительность». [*Шкартан, Коломиец* 1993, с.18] Нет уверенности в том, что эта характеристика устарела.

Чрезвычайно важно учесть, что постсоветские правящие группы не способны и не стремятся представлять общенациональные интересы. Это связано, с одной стороны, с их преемственностью по отношению к советской номенклатуре, а с другой – с отсутствием в стране, в отличие, например, от Польши или Чехии, традиций массовой оппозиционной деятельности и формирования групп контрэлиты в обществе. Незрелость гражданского общества и правовой защищенности граждан привели к тому, что российской «элите» пока не присущи гражданственность и государственное мышление, она способна решать лишь свои краткосрочные проблемы. Ее незаинтересованность в разрешении ситуации с трагическим обнищанием большинства сограждан, ее безразличие к судьбам отечественной науки и инновационной экономики объясняется синдромом быстро обогатившихся людей, заботящихся только о себе и своем окружении. Такой ценностный «набор» во многом предопределяет не только существо, но и форму, методы осуществления государственного управления.

Известный экономист и политолог В. Л. Иноземцев отмечает, что у власти в России оказались люди с позднесоветской ментальностью. Они отличаются изрядной жесткостью и безапелляционностью в принятии

решений; ограниченным кругозором, не позволяющим анализировать явления, которые не вписываются в рамки удобной им «правильной» схемы; неприятием альтернативных точек зрения; наконец, считающие рост личного благосостояния одной из важнейших своих задач. «Президент В. Путин выделяется среди своих соратников только тем рангом, который он имеет сегодня... Современной Россией правит не лидер, а сплоченная номенклатурная группа, в ней не видно людей, заметно выделяющихся своими талантами и способностями». Эта группа не обнаруживает способности к «выбраковке» своих членов в случае профессиональной непригодности. «...каждый из бюрократов понимает, что занял свое место не по меритократическому принципу, а в общем-то случайно... Таким образом, современная российская элита представляет собой сплоченную серую массу, которая рекрутирует новых членов по принципу ментального и интеллектуального сходства с нею самой.» [*Иноземцев* 2007(2), с.41–43]

Каков характер влияния таких «элит» на духовную и нравственную обстановку в обществе? Вот мнение писателя, историка литературы Л. Сараскиной: «...Обеспечив себе высочайший, никогда не виданный в России уровень потребления, [высший слой (класс)] востребовал самые низкие сорта культуры, заменив ее досугом, искусство – индустрией развлечений, религию – клубом и сектой, веру – оккультизмом... Вся сфера культурного и даже духовного обслуживания стала ориентироваться на этот слой (класс), повсеместно насаждая его стандарты – пресловутый глянец и гламур.» [*Сараскина* 2008, с.46]

Среди отечественных аналитиков все чаще высказывается сомнение в корректности применения термина «элита» к российским правящим слоям. Отмечают, что правящие круги не обладают модернизационным потенциалом, что это группы людей, не прошедшие социального отбора, ничем не подтвердившие свои преимущества перед другими членами общества и т. д. Как отмечают видные наши социологи Л. Гудков и Б. Дубин, «важнейший социологический признак... элиты – ее открытость, то есть публичный характер оценки и сертификации кандидатов, квалификации их деятельности, доходов, моральных характеристик (честность, умеренность, порядочность).... Элита, а вернее, элиты не могут возникать и функционировать без конкурентной системы образования, конкурсной практики занятия ключевых позиций и должностей... Именно профессиональная группа или культурная среда должны засвидетельствовать ценность и оригинальность достижений данного кандидата на вхождение в состав элиты». Но эта концептуальная конструкция не имеет отношения к нашей отечествен-

ной практике. «Российская "элита" представлена лишь окол властными кругами, поскольку нет никаких других образований либо инстанций, санкционирующих авторитет кандидатов в элиту. Соответственно приходится говорить о ... "позиционной элите", то есть о номенклатуре.» [Гудков, Дубин 2007, с.76–77]

Известный социолог Ж. Т. Тощенко, обсуждая качественные характеристики нынешней правящей верхушки, также отказывает ей в праве называться элитой. Он подчеркивает, что «это группы людей, к которым наиболее применимы и соответствуют их духу, целям и методам деятельности, такие понятия как "клики", "кланы", "касты". Разумеется, они претендуют на носителей общественных интересов. И мерой их циничности выступает постоянно внушаемое всем окружающим утверждение: если это выгодно им, то это выгодно и полезно для общества» [Тощенко 2000, с.130–131] (более развернутую характеристику см. в [Тощенко 2001, с.292–299])

Автор добротных сравнительных исследований стран Балтии и России Р. Х. Симонян довольно четко подмечает, что «настоящая элита общества, в том числе и творческая, и научная, и политическая, – самая ценная его составляющая». Однако правящая верхушка современной России отнюдь не отвечает такому критерию. Более того, реальное поведение ее представителей, принимаемые ими решения никоим образом нельзя трактовать, как отвечающие национальным интересам нашей страны. «Приказом о назначении или снятии с поста формируется номенклатура, но не элита». Стоит ли говорить о том, что когда именно по такому принципу происходит отбор в правящую верхушку, в нее попадают не те, кто искренне стремится реализовать свои таланты и идеи на благо государства, а те, кто использует высокое положение в узких сугубо личных интересах и кто, «ничего не потеряет, если России не будет... переедут в Испанию, Французскую Ривьеру, Калифорнию или Флориду, где уже заблаговременно приобретена недвижимость». [Симонян 2006, с.97–98]

Суммируя все выше сказанное, можно заключить, что проблема современной российской элиты – за формированием таких сил в составе влиятельных кругов российского общества, которые смогут выразить интересы не неономенклатуры, а складывающегося нового среднего класса и национальной буржуазии и трансформировать авторитаризм застоя и выживания в авторитаризм национального развития. Иными словами, для успешной модернизации всего общества необходимо не только обновление состава властвующих элит, но и формирование принципиально иных приоритетов в экономической и социальной по-

литике, обращенной, в первую очередь, к интересам наиболее прогрессивной части общества. Пока же мы, к сожалению, реально наблюдаем, как основные политические и экономические ресурсы нашей страны эффективно реализуются ради обеспечения краткосрочной выгоды узкого круга лиц, малокомпетентных и малоозабоченных будущим собственной страны.

За более чем 15 лет спустя начала реформ, целью которых было создание в нашей стране предпосылок для становления эффективной демократической политической системы и конкурентной рыночной экономики, так и не произошло качественного изменения в составе высших слоев российского общества. Изменилась лишь подчиненность в отношениях между правящими кругами и крупными собственниками: если до кризиса 1998 г. и прихода Президента В. Путина бизнес во многом определял характер решений, принимаемых на государственном уровне, то сегодня наметилась обратная тенденция подчинения бизнеса государству. Однако ни путинская административная реформа, ни привод во властные круги представителей силовых структур не изменили главного – компетенции и мотивацию акторов, принимающих важные политические решения и отвечающих за курс развития страны.

Взаимное проникновение и поддержка недееспособных «элит» неадекватно мотивированным господствующим слоем на фоне пассивности всего остального общества способны привести к трагедиям, масштабы которых, к сожалению, придется оценить на себе уже будущим поколениям.

Глава 10

СРЕДНИЕ СЛОИ: НА ПУТИ К ИНФОРМАЦИОНАЛЬНОМУ СРЕДНЕМУ КЛАССУ?

(О. И. Шкаратан, С. А. Инясевский)

Примерно до 1997 г. автор этих строк был твердо убежден, что, несмотря на все объективные трудности и ошибочные действия властей, в стране идет процесс становления конкурентной рыночной экономики и демократического общества. Наш вывод в 1996 г. звучал так: «Переход от стратификации иерархического типа, в которой позиции индивида и социальных групп определялись их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации совершается с исключительной быстротой. Властные отношения все в большей мере уступают собственническим» [Радаев, Шкаратан 1996, с.312]. В этом контексте мы рассматривали и вопрос о среднем классе и его перспективах, полагая, что происходит болезненный процесс «...перехода от принадлежности к размытой межслоевой группе – интеллигенции к вхождению в состав профессионалов как ядру будущего среднего класса.» [Радаев, Шкаратан 1996, с.306]

В последующие годы анализ положения и защищенности интересов и социальных прав средних слоев шел параллельно с работой над концепцией постсоветской социетальной системы. Общественное устройство современной России шаг за шагом все в большей мере проявляло себя как прямое продолжение существовавшей в СССР этакратической системы, социальная дифференциация при которой имела неклассовый характер и определялась рангами во властной иерархии, носила сословно-слоевой характер. Отсюда и весьма специфические условия жизнедеятельности средних слоев, их несформированность как классового субстрата в обществе со столь нетривиальными социально-экономическими отношениями.

10.1. Состояние исследований по проблеме нового среднего класса на Западе

Наши отечественные авторы, рассматривая проблемы российского среднего класса (классов) или слоев обычно ограничиваются достаточно случайными сравнениями с зарубежной действительностью, без творческого осмысления проблем нового (впрочем, и старого также) среднего класса, обсуждаемых в западной литературе, без систематического анализа исследований и концепций зарубежных коллег. Мы рискнули проделать такую работу, ее результаты опубликованы [Шкаратан, Инясевский 2007(2)]. В данной монографии мы попытаемся по возможности кратко изложить основные концепции зарубежных ученых, преимущественно за последние десятилетия.

Категория «средний класс» имеет длинную предысторию в качестве понятия ненаучного интеллектуального сознания. Со времен Аристотеля к ней обращались многие выдающиеся умы. Известно, что теоретическую легитимацию и измерение понятие «средний класс» впервые получил в Западной Европе середины XIX века в контексте дискуссий о трансформации буржуазии как среднего класса феодальной эпохи в правящий класс капиталистического общества. На периферии этого ставшего господствующим класса функционировали промежуточные слои и группы, включавшие мелких предпринимателей и чиновников, а также менеджеров предприятий, коммерсантов и работников свободных профессий, которые по существу выступали в качестве интеллектуальной услуги собственников, непосредственно примыкая к ним. Это традиционный средний класс, с длительной историей, который в ином концептуальном контексте именовался мелкой буржуазией.

В связи с развитием индустриализма в начале XX века численность традиционного среднего и рабочего классов стала снижаться. В то же время стал расширенно воспроизводиться новый слой – получающих жалованье служащих, занятых в офисах и на инженерно-технических должностях. В очерке, написанном в 1912 г., немецкий экономист Э. Ледерер назвал эту группу «новым средним классом» [Lederer 1975].

Макс Вебер в своей теории среднего класса выделил две категории: а) «нижние средние классы» (крестьяне, ремесленники, мелкие торговцы); б) категория профессионалов (специалисты, чиновники, интеллектуалы, администраторы). Он не дал обстоятельного описания среднего класса, но выделил ключевые черты этой категории – владение собственностью, и/или профессиональный капитал. Средний класс, согласно Веберу, в будущем должен увеличиваться количественно и качественно

за счет категории бюрократии, значимой для функционирования рыночного общества. [Вебер 1990; Вебер 1994, с.147–156]

Переход в 1930–1940-е гг. к массовому конвейерно-поточному производству, массовизация потребления материальных благ и услуг, включая охрану здоровья и образование, резкое возрастание численности колледжей и университетов, увеличение значения в материальном производстве технического и конструкторского персонала – все это лишь ускорило процесс возникновения массовых групп населения с доминирующим доходом в виде заработной платы и функциями, связанными с умственным трудом. Американский социолог Ч. Р. Миллс, занимавшийся в те годы изучением социальной структуры США, считал новый средний класс, состоявший из так называемых «белых воротничков», определяющим для капиталистического общества. Миллс подчеркивал, что из трех основных общественных слоев только новый средний класс демонстрировал стабильный рост в своей относительной доле. В 1870 г. средний класс насчитывал три четверти миллиона, к 1940 г. – свыше 12,5 миллиона. За этот период старый средний класс увеличился на 135 %, группа рабочих на 255 %, новый средний класс – на 1600 %. [Mills 1995, p.189]

Представителей этого класса характеризовали отличные от других слоев социальные черты, такие как высокая озабоченность местом жительства, высокий уровень заботы о здоровье, стремление к получению престижного образования и инвестированию в образование детей, повышенный интерес к средствам массовой информации, особенно к пропаганде стабильности социальной структуры, основанной на ценностях нового среднего класса. Миллс считал, что трансформация среднего класса (переход от старого к новому) во многом определялась переходом в рассмотрении стратификации от собственности к новой оси – роду занятий, профессии. Согласно автору, природу старого среднего класса наиболее полно определяла предпринимательская собственность, в то время как новый средний класс стоило рассматривать в терминах экономики и социологии профессий [Mills 1995, p.191].

В современной западной литературе можно выделить два основных направления изучения нового среднего класса: либеральный (градуалистский) и неомарксистский (функционалистский), т. е. рассмотрение реальных отношений между реальными группами. В либеральном подходе индивиды размещаются по шкале «выше-ниже» не по занимаемым функциональным позициям в обществе, а в соответствии с социально-экономическими критериями и самооценками (доход, число комнат в доме, профессиональный статус, величина и структура доходов – расходов в семье,

образ жизни, самоидентификация и т. д.). Либеральный градуалистский подход не затрагивает коренных, сущностных отношений между людьми в обществе-нации, в частности, отношений эксплуатации.

Большой вклад в развитие градуалистского подхода внес У. Л. Уорнер. Он был первым, кто провел масштабное эмпирическое изучение среднего класса в США. Это была серия исследований социальной структуры и функций общности на северо-востоке Соединенных Штатов [Warner, Lunt 1941; Warner, Lunt 1942 и др.]. Автор, следуя веберовской традиции относительно статусных групп, предпринял попытку разработать стандартный индекс статусных характеристик (Standard Index of Status Characteristics), отталкиваясь от таких показателей как образование, место жительства, доход и происхождение. Все эти факторы, с точки зрения Уорнера, использовались американцами при оценке их социального статуса, при выборе друзей для себя и для своих детей.

Уорнер в большей степени полагался на «субъективные» критерии стратификации, (т. е. на то, как члены той или иной общины (общности) оценивали социальное положение друг друга), чем на такие «объективные» различия как, например, доход. Основная заслуга Уорнера заключается в разделении американского общества на классы, состоящие из индивидов с одинаковым престижным рангом. Именно он выдвинул идею существования шестиклассовой структуры вместо обычной двух- или трехклассовой. Уорнер определил классы как группы, в существование которых верят члены общества и которые размещаются соответственно на высших или низших уровнях [Warner et al. 1949]

Именно Уорнер и его соавтор П. С. Лант дали, пожалуй, первое целостное описание среднего класса, его основных черт: 1) значительные уровень дохода и объем имущества, 2) относительная личная автономия, инициативность и высокая экономическая активность, 3) наследуемый культурный капитал, связанный с получением хорошего образования, 4) высокая оценка семьи как ценности.

Уорнеру и Ланту принадлежит и первое сравнительно отчетливое разграничение между высшим и низшим средними классами. К верхнему среднему классу они отнесли профессионалов, менеджеров, служащих высокого ранга с высоким уровнем дохода, ориентированных на карьерный рост, принимающих активное участие в общественной жизни, имеющих возможность устраивать детей в элитные колледжи и университеты и живущих в престижных городских районах. К нижнему среднему классу ими были отнесены государственные чиновники среднего и низшего звена, квалифицированные служащие, мелкие предприниматели, торговцы, фермеры и другие работники нефизического труда

(«белые воротнички»), имеющие среднее образование. Доминирующие ценности этого класса таковы: договороспособность, уважение, почет, усиленный труд, экономность и порядочность в отношениях [взято из Тилкиджиев 2002].

Градуалистская линия, шедшая от Уорнера, стала мейнстримом американской социологии вплоть до наших дней, проходя через все массовые издания, учебные пособия и т. д.

Все же характерное для американских авторов расширительное определение границ среднего класса вызвало серьезные сомнения в среде европейских либералов-социологов. Решающую роль в переосмыслении проблемы границ среднего класса, раскрытии подлинных серьезных различий между «синими» и «белыми воротничками» сыграли работы Голдторпа, Гидденса и др.

Результаты фундаментального исследования, проведенного знаменитой кембриджской группой социологов в составе Дж. Голдторпа, Д. Локвуда, Ф. Бечхофера, Дж. Платта в течение 1960-х гг., четко обосновали и подтвердили на надежном эмпирическом материале суть характерологических различий между работниками физического и умственного труда и развеяли сложившийся в конце 1950-х гг. миф о сближении рабочего класса со средними слоями [Goldthorpe et al 1968, 1969].

Распространению этого мифа способствовала ставшая, можно сказать, общепризнанной идея о принятии рабочими образа жизни и системы социальных норм и ценностей, присущих средним слоям. Голдторп и его коллеги выявили, что, несмотря на улучшение благосостояния рабочих, стиль их жизни и отношение к работе существенно не изменились. Оказалось, что у представителей рабочего класса отличные от «белых воротничков» трудовые мотивы. Ими движут в основном лишь материальные факторы, а отнюдь не возможности карьерного роста, повышения социального статуса или иные социально-психологические стимулы. Большинство рабочих заявили, что их жизненная цель – заработать как можно больше денег, а затем перейти на более легкую работу или уйти на покой.

Исследователи также выяснили, что в целом по сравнению со служащими у представителей рабочего класса ниже шансы на продвижение и повышение уровня дохода в будущем. В отличие от представителей среднего класса, они не были склонны к долгосрочному планированию семейного бюджета, расширению и обогащению социального и культурного капиталов. Многие рабочие стремились дать своим детям хорошее образование, но они руководствовались при этом не желанием повысить их социальный статус и ввести их в «высший круг», а надежда-

ми обеспечить им хороший заработок. Общественно-культурная жизнь «синих воротничков» менее активна и разнообразна, свое вне рабочее время они в большей степени склонны проводить дома в семейном кругу.

Рассматривая соотношение нового среднего класса и рабочих, английский социолог Э. Гидденс подтвердил идею Голдторпа и его соавторов относительно существенных различий между обеспеченной квалифицированной частью рабочего класса и новым средним классом. Он выделил при этом два момента. Во-первых, традиционное превосходство «белых воротничков» в отношении трудовых гарантий, которыми они обладали. Во-вторых, две эти категории имели разные модели динамики трудовых доходов в течение трудовой карьеры. Для рабочих была характерна «понижающаяся» кривая доходов, в отличие от «белых воротничков», которым зачастую был гарантирован ежегодный прирост доходов. В дополнение к этому, количество рабочих часов в неделю было больше у работников физического труда – в 1966 г. в Британии она составляла 44 часа, в то время как для «белых воротничков» – 38 часов. В-третьих, значительно большая доля работников умственного труда получала различные дополнительные льготы – пособия по болезни, пенсии; также в большинстве стран эти работники пользовались значительными налоговыми льготами [Giddens 1995].

Гидденс отмечал, что заводской клерк в большей степени разделял условия труда, характерные для более высоких менеджерских позиций, нежели для цеховых рабочих. В то время как рабочие выполняли физически напряженную, изматывающую работу в цехах, клерки работали в относительно чистых помещениях, выполняя задачи, связанные просто с манипулированием символами.

При всей значимости корректив, внесенных Голдторпом и его соавторами в либеральную градуалистскую классовую схему, ее основа оставалась неизменной. Она лишь фиксирует различия по значимым, но не определяющим потребительским характеристикам сообществ людей. Не даром многие «градуалистские» исследования, как правило, проводились в небольших городах (local communities) и не затрагивали коренных, существенных отношений между людьми в обществе-нации, в частности, отношений эксплуатации. В то же время критическое восприятие либерального подхода требовало учета жизненных реалий, правдиво раскрытых либералами, а именно признания устарелости упрощенной, доминирующей у марксистов полярной картины социального мира. В механизм классовообразования необходимо было вписать «новый средний класс», что требовало существенного переосмысления теории общественных классов и социальной стратификации в их взаимосвязи.

Эта задача была решена неомарксистами, среди которых решающий вклад в понимание и объяснение классовой структуры современных обществ внес американский социолог Э. О. Райт (Висконсинский университет). Публикации его работ, получившие широкое признание в научных кругах, появились в 1970–1980-е гг. Дальнейшее развитие и обоснование автором своей концепции продолжается и поныне.

Он выделяет три взаимосвязанных критерия для определения классовой структуры. Первый – фактор собственности и отношения эксплуатации. Второй – отношение к власти, участие в контроле производственного процесса. Третий – обладание специфическим видом власти – неотчуждаемым ресурсом (специальные знания и умения, формализованные в квалификационных дипломах).

Первый критерий дает возможность выделить класс капиталистов, которые владеют средствами производства, используют труд наемных работников и контролируют производственный процесс. Но по этому же критерию выделяют и традиционный средний класс – группы самостоятельно занятых, т. е. мелких предпринимателей, коммерсантов, ремесленников. Это традиционный средний класс, с длительной историей, который в ином концептуальном контексте именовался мелкой буржуазией. Наемные работники, рабочие (эксплуатируемые), не владеют средствами производства и продают свою рабочую силу капиталистам.

Второй и третий критерии объясняют классовую позицию таких многочисленных групп в современном обществе как менеджеры и профессионалы. Критерий «участие в контроле» позволяет объяснить позицию менеджеров разного уровня: они осуществляют власть, делегированную им собственниками для контроля над процессом производства и руководства работниками (контроля чужого труда), но в то же время они, так же как и рабочие, контролируемы и несамостоятельны в процессе производства.

Владение квалификационными дипломами, определяет специфический вид власти и, тем самым, особую классовую позицию профессионалов (экспертов, специалистов). Райт отмечает, что местоположение профессионалов, обладающих знаниями и дипломами, также как и менеджеров, является двойственным, близким одновременно как собственникам, так и рабочему классу.

В то же время и менеджеры, и профессионалы как наемные работники являются обладателями специфических по отношению друг к другу ресурсов, закрепляющих их в разных сегментах рынка труда. Основным ресурсом профессионалов является человеческий капитал, а администраторы и менеджеры (наемные работники) используют такие ре-

сурсы как организационный и властный капитал. [Wright 1985; 1997; 2000]. Наилучший разбор и критику концепции Э. О. Райта см. в [Кущенко 2000].

Профессионалы и менеджеры и составляют ядро «нового среднего класса». Если традиционный средний класс обладает собственностью на средства производства, то новый средний класс – властным и человеческим, а также культурным и социальным капиталами, что делает их носителей сравнительно независимыми, активными участниками гражданских отношений.

Менеджеры образуют специфический социально-профессиональный слой внутри нового среднего класса. Это наемные работники, занятые организаторской деятельностью в системе управления предприятия, фирмы, учреждения, наделенные субъектом собственности определенными полномочиями. В позднеиндустриальной и информационной экономике доля менеджеров в составе экономически активного населения обычно превосходит 10 %. Их социальный статус высок и по объективным характеристикам, и по субъективным оценкам. Рыночная ситуация, характер трудовой деятельности и жизненные шансы менеджеров по отношению к другим группам занятых обладают устойчивыми преимуществами по условиям, содержательности и автономии трудового процесса, относительной стабильности позиций на рынке труда и перспективам карьерной мобильности, уровню доходов, пенсионному обеспечению. Занятие позиций в менеджменте все менее становится результатом приобретенного опыта и все в большей степени связывается с нормативными образовательными квалификациями. Известный британский социолог Дж. Голдторп обозначает менеджеров термином «служебный класс», признавая, таким образом, существование особых отношений между менеджерами (в особенности менеджерами высшего уровня) и владельцами капитала: первые служат интересам последних и вознаграждаются за свою преданность привилегированной по сравнению с другими служащими позицией [Goldthorpe 1982, p.162–185; 1987; 2002].

Привилегии менеджеров связаны с тем, что их работа с трудом поддается упрощению, кодификации и контролю, вследствие чего им приходится доверять действовать по своему усмотрению в интересах тех, кому они служат. В современной литературе социальный статус менеджеров высшего уровня (особенно членов советов директоров) оценивается, по крайней мере, не ниже, чем собственников, поскольку топ-менеджеры контролируют различные функции капитала. Основная масса менеджеров по социальному положению обычно атрибутируется как составная часть нового среднего класса.

Необходимо подчеркнуть, что в российской практике менеджмента сложилась ситуация, когда многие менеджеры бизнес-сектора совмещают позиции управления с владением управляемым предприятием. Так, по данным исследования Ассоциации менеджеров, в 2003 г. 34 % российских руководителей владели долей в уставном капитале предприятий, при этом долей капитала более 75 % владели 17 %, а менее 5 % – 41 % опрошенных менеджеров [www.amr.ru]. К тому же не совсем очевидно, в какой мере владельцев небольших предприятий можно считать профессиональными менеджерами. На наш взгляд, использовать в отношении бизнесменов термин «профессиональный менеджер» нужно очень осторожно. Понятие «профессиональный менеджер» относится к институциональным характеристикам наемного менеджмента. Профессиональный менеджер, на наш взгляд, – это в первую очередь управленец, получающий доход от продажи своих услуг, навыков и умений на открытом рынке собственникам.

Чтобы ограничить исследуемое понятие и конкретизировать объект настоящего исследования, будем считать, что менеджеры – это индивиды, по преимуществу не включенные в исполнительский труд и занятые в основном функциями по управлению людьми в деловых организациях, несущие ответственность за принятие решений, имеющие в непосредственном подчинении не менее 5 человек.

Рассмотрение содержания понятия «профессионал» в зарубежной и российской экономической и социологической науке показывает существование в них двух не совпадающих подходов. Первый (советский/российский), общепризнанный в отечественной экономической литературе, предполагает рассмотрение профессии как вида деятельности, занятий в сфере производства и социально-экономических отношений (см. по этому поводу: [Струмилин 1957, с.5–36; Шкаратан 1985, с.51–61]).

Второй же подход развивается в рамках англо-американской социологии профессий. Согласно западному подходу лишь высокостатусные занятия относятся к профессиям («professions»), в то время как остальные виды деятельности рассматриваются как «occupations» (занятия). Из этого следует, что западный термин «occupations» является примерным аналогом российского понятия профессии. В рамках данной работы принят англо-американский концепт категории «профессия». Отсюда и понятие «профессионал» охватывает лишь высокообразованную часть экономически активного населения, занятую исполнительским трудом.

В современном информационном обществе наши западные коллеги обычно выделяют три типа профессиональных акторов: профессиональные акторы в науке (исследователи), профессиональные акторы, кото-

рые работают как посредники между наукой и практикой (например, журналисты), и профессиональные (а также полупрофессиональные) акторы, работающие в практической сфере (политики, административный персонал, учителя, социальные работники, профсоюзные деятели и т. д.). Исходя из этого, профессионалы могут играть три роли в процессе обмена знаниями: они могут действовать как производители знаний, передатчики знаний и пользователи знаниями. Подробный разбор зарубежных концепций см. в [Burrage, Torstendahl 1990; Лукша 2003, с.61–78; Иванов 2005, с.13–51].

К «идеальному» типу профессионалов мы относим работников, способных выполнять высококвалифицированную работу умственного труда, обеспечивающую им достаточно высокий социальный статус и материальное положение в настоящее время или в будущем; прошедших длительное специализированное обучение; получивших не только навыки практической работы, но и теоретические знания, и ведущих образ жизни, позволяющий постоянно пополнять эти знания и расширять свой кругозор. Такое определение профессионалов относится, прежде всего, к высокоразвитым обществам. В России же к профессионалам в этом общепринятом мировом контексте относится лишь незначительная часть работников высококвалифицированного труда; большинство из них можно отнести к профессионалам лишь по роду деятельности и уровню образования. Чтобы операционализировать данное понятие и конкретизировать объект нашего исследования, мы будем относить к профессионалам тех экономически активных членов современного российского общества, кто занимает рабочие места преимущественно исполнительского труда, требующие для своего осуществления образования не ниже высшего, и имеет соответствующие квалификационные дипломы.

Функциональный подход позволяет адекватно раскрыть проблему нового среднего класса, поскольку предполагает понимание реальных функций социальных групп в обществе. Новый средний класс несет креативно-продуктивные функции, его ядро образуют креаторы, инноваторы. Старый средний класс также выполняет общественно полезные функции в продуктивном и сервисном блоках экономики, без которых общество также не может существовать. Таким образом, функционально это два разных средних класса.

В то же время следует принять во внимание, что по значимым градационным характеристикам и старый, и новый средний классы являются носителями во многом совпадающих свойств. К ним можно отнести более высокий, чем у рабочих, уровень доходов, сходные параметры владения движимым и недвижимым имуществом, сходные стереотипы

поведения, обеспечение определенного качества жизни (повышенное внимание к здоровью и образованию членов семьи), капитал или интеллектуальный ресурс, позволяющие обеспечивать относительную устойчивость в социальном статусе, экономическую и гражданскую независимость.

Однако только представители нового среднего класса являются опорой и гарантом структурных изменений в экономике и обществе. Они обладают высокой адаптивностью, значительными социальными привязанностями, социальной активностью и интенцией к ориентации на легальные способы ее проявления. Для них приоритетами являются поддержание социально-экономической динамики, т. е. экономического роста, эффективной занятости, перспективы роста реальных доходов, снятия различных преград для повышения социального статуса.

Именно о новом среднем классе и профессионалах ярко высказался выдающийся британский антрополог и социолог Э. Геллнер. Он выделил чрезвычайно важную особенность нового среднего класса, которая является собой, по его выражению, «апофеоз буржуазного видения жизни»: «Добровольный, ничем не ограниченный труд, творчество – вот наша цель и наша судьба... Отчуждение человека от своей истинной сущности неизбежно сохраняется до тех пор, пока он вынужден работать во имя чуждых ему целей; он обретает свою истинную сущность лишь тогда, когда начинает трудиться во имя творчества, форму которого он выбирает самостоятельно. Разумеется, это в точности соответствует жизненному идеалу среднего класса. Производительная деятельность служит для его представителей источником гордости, они сами выбирают для себя форму творчества и понимают, что делают. Труд для них – не непонятная обязанность, обусловленная внешними силами, а подлинная самореализация» [Геллнер 2004, с.243–244].

В последние два десятилетия по мере перехода развитых стран к информационной экономике в социальном статусе и составе нового среднего класса происходят значительные изменения. Новый период развития нового среднего класса начался с падением государства всеобщего благосостояния в связи с переходом к информационному обществу – новому этапу развития западной экономической жизни. Социальные изменения весьма активно коснулись средних слоев [Esping-Andersen 1996, pp.1–31]. Начался процесс падения роли в обществе и уровня жизни так называемого «нового среднего класса», ставшего уже на тот момент традиционным.

Эту тенденцию одним из первых описал и объяснил М. Кастельс. Он выявил, что в современной глобальной экономике усиливается фраг-

ментация работников на информационную и численно доминирующую родовую рабочую силу, происходит размывание среднего класса. Показателем, сигнализирующим о новых тенденциях развития глобальных социально-экономических отношений, является процесс возрастания социального статуса и доли в национальных богатствах соответствующих стран чрезвычайно узкого, можно сказать, элитарного слоя высоко эффективных работников. Это люди, занятые в сферах soft-tech и hi-tech, в сфере производственных услуг (банковских, финансовых, страховых и т. д.), в сфере СМИ. Поскольку инновация есть основной источник производительности, знания и информация суть главные материалы нового производственного процесса, а образование есть ключевое качество труда, то новые производители в информационном капитализме суть те создатели знания и обработчики информации, чей вклад наиболее ценен для фирмы, региона и национальной экономики. Эта категория **информационных производителей включает очень большую группу менеджеров, профессионалов** и техников, которые образуют в итоге «коллективного работника». Для них характерен высочайший уровень жизни, высокий престиж и т. д.

По предположению Кастельса, в странах OECD они смогут составить около трети всего занятого населения. Эти новые группы нового среднего класса обладают специфическими функциями в современном обществе и экономике. М. Кастельс оправданно именует их *информационными производителями*.

Большинство других работников принадлежат к категории родовой рабочей силы, потенциально заменимой машинами, или другими членами родовой рабочей силы в зависимости от деловых решений. Они нуждаются в информационных производителях для защиты своих позиций при заключении контрактов. Но последние не нуждаются в них: это фундаментальный раскол в информационном капитализме, ведущий к постепенному растворению остатков классовой солидарности индустриального общества.

Для новых поколений эры, наступившей после конца государства всеобщего благосостояния, те люди, которые не могут следовать требованиям времени и постоянно модернизировать свою квалификацию, выпадают из конкурентной борьбы, цепляются за свои позиции в ожидании следующего раунда «уменьшения размера» того самого сжимающегося среднего слоя, который был опорой развитых капиталистических обществ в течение индустриальной эры. Их ценность как работников и потребителей исчерпана, а их значимость как людей игнорируется. Таким образом, процесс социального исключения не толь-

ко влияет на «действительно обездоленных», но и на тех людей и на те социальные категории, что строили свою жизнь в постоянной борьбе за возможность избежать падения вниз на стигматизированное дно, в мир люмпенизированной рабочей силы и социально недееспособных людей. [Кастельс 2000, с.497–501]

В этой ситуации и идет процесс нисхождения основных слоев традиционного нового среднего класса, теряющих устойчивые позиции на своих сегментах рынка труда. Их удельный вес в национальном богатстве и их ресурсная база для воспроизводства социального статуса и передачи накопленного социального капитала и высокого уровня человеческого капитала следующему поколению сжимаются [Кастельс 2000, с.199–333, 497–501]. Эксперт правительства Германии, сотрудник близкого к социал-демократам Социально-экономического института ФРГ Андраник Тангян приводит в этой связи следующие данные. В США в течение последних 30 лет доход представителей среднего класса прирастал по 1 % в год, в итоге вырос на 35 %, а у элиты за эти же годы доходы выросли на 400 %. Это означает, что тот, кто был серединой среднего класса, опускается в его нижние слои, «а дальше идут уже только малообеспеченные семьи. При этом дорожает образование.... Из бедных ты уже не выпрыгнешь, а средний класс – это как раз мост из низов наверх. Мост этот все уже и уже становится». [Новая газета, 29–31 января 2007 года, с.12]

На смену прежнему социальному разделению в составе наемных работников между новым средним классом и рабочим классом приходит социальный разлом между информационной современной рабочей силой, воплощенной в элитной части среднего класса, и основной массой национальных отрядов рабочей силы – родовой рабочей силы. Эти новые процессы пока еще практически не отражены в исследованиях.

Герд Шинсток также пишет о новом типе инновационно активного работника. Для всей экономики, по его наблюдениям, характерна тенденция к постоянному увеличению ученых и исследователей в составе рабочей силы. В современном мире большое значение приобретают так называемые когнитивные способности – то есть способности интерпретации информации, самостоятельной постановки и решения проблем. Одно из важных качеств современного работника является его рефлексивность, то есть способность представлять различные пути решения проблемы и делать выбор между ними. Работники все чаще вынуждены сталкиваться с необходимостью решения абсолютно новых, плохо определенных проблем, они вынуждены предлагать собственные решения. Соответственно, растет значимость теоретических знаний и теоре-

тической подготовки: культуры поиска ответа на вопросы, инструментов решения проблемы, приобретения нового знания. Работники должны также понимать, как теоретические знания следует использовать на практике. То есть теоретические и практические знания должны быть интегрированными. Кроме того, следует отметить, что современный специалист должен обладать широким спектром знаний, способностью к мультидисциплинарной деятельности и экспертизе. Более того, специалист должен постоянно приобретать новые знания и компетенции. Только так он может быть готовым к постоянному решению новых проблем.

Современный высококвалифицированный специалист также должен обладать социальными навыками: способностями к автономному принятию решений, готовностью к ответственной работе, уверенностью в себе, толерантностью к идеям других. Наконец, в условиях экономики, основанной на знаниях, становятся все более и более значимыми такие психологические характеристики, как креативность, уверенность, предпринимательский дух. [Schienstock, Hamalainen 2001; Schienstock 2007]

Известный американский социолог Мелвин Кон в цикле своих работ, выполненных на сравнительных данных по США, Индии, Польше, Украине, доказал первостепенную значимость в современной экономике степени автономности профессионала в работе, его ресурсов для принятия самостоятельных решений. М. Кон предложил следующие индикаторы автономности в работе: относительная сложность работы, предсказуемость / привычность, а также строгость контроля за выполнением рабочих заданий. [Kohn 1990, 2006]

Несколько с иных позиций подошел к оценке изменений в составе и типе деятельности ключевых производителей в новой экономике Р.Флорида. В своей книге «Креативный класс» он пишет о том, что в современной экономике знания все большее значение приобретает творчество, все большая ценность создается за счет создания радикально новых или преобразования уже существующих форм. В его понимании творчество – это масштабная, непрерывная практика, процесс, имеющий собственную логику. Однако творчество в отличие от других факторов производства не отделимо от своих носителей – креативных менеджеров и профессионалов, составляющих новый класс креаторов. Флорида пишет: «Креативный класс состоит из людей, производящих экономические ценности.» [Флорида 2007, с.85]

В данном контексте интересна концепция известного русского ученого и публициста В. Л. Иноземцева, который хорошо показал, что барьеры входа на рынок труда корректируются в зависимости от измене-

ний в образовательной и квалификационной структуре общества. Иноземцев отмечает, что статус работника в постиндустриальном обществе и его принадлежность к высшему слою нового среднего класса («классу интеллектуалов») определяются не столько собственно образовательным уровнем, сколько тем, в какой степени в тот или иной момент он превосходит аналогичный показатель среднего работника. [Иноземцев 2000]

10.2. Дебаты о среднем классе в России

Вопрос о будущем России в контексте становления среднего класса стал обсуждаться публицистами и политиками с самого начала 1990-х годов. Первые годы дискуссия по проблемам российского среднего класса носила предвзятый сугубо идеологический характер с разделением ее участников на защитников советского прошлого и сторонников рыночных реформ. В основном эти работы и можно разделить достаточно отчетливо на две части.

Одни из авторов, исходя из наличия сходных с западными обществами профессиональных категорий, доказывали, что к концу существования Советского Союза сложился массовый средний класс, который в ходе реформ стал исчезать. Он обладал материальными, духовными и ценностно-нормативными характеристиками, присущими среднему классу Запада. Имелась в виду та группа образованных людей, которая была занята интеллектуальными видами труда, а также высококвалифицированные рабочие, занятые в материальном производстве. Они обычно имели собственный автомобиль, отдельную квартиру, садовый участок и строения в виде второго, пусть и несовершенного жилища (дачный домик). Отмечалось так же, что эти люди активно выступали как потребители и уделяли достаточное внимание состоянию своего здоровья и образованию детей. По мнению этих авторов, на протяжении 1990-х годов реформы разрушили прежние слои среднего класса и не смогли создать экономическую и социальную базу для ожидаемого нового. Эти авторы доказывали, что при всех издержках советская модернизация обеспечила формирование уникального социального субъекта – массовой интеллигенции с ее огромным интеллектуальным потенциалом. Именно интеллигенция, и прежде всего, ее «ядро», тончайший высокоинтеллектуальный слой общества, откуда, кстати говоря, произошли и либералы – реформаторы, которые подготовили преобразование России.

Определяющим критерием среднего класса позднесоветского периода считался уровень образования. Предположим, что эта позиция верна, но несколько скорректируем ее. Добавим к показателю числа лиц с высшим образованием показатель его соответствия мировому уровню. В СССР, преимущественно в России, были блестящие вузы мирового уровня (МФТИ, МИФИ, МГУ, Ленинградский политехнический и другие). Но вспомним. В 1960–1980-е годы было немало научных публикаций и дискуссий об избыточности производства инженеров, об иллюзорности заочного и вечернего образования, о вузах без профессоров и профессорах, не способных научить чему-либо студентов. Поэтому отнести всех, кто в позднесоветское время занимал должности, требующие высшего и среднего специального образования, всех, кто имел это образование, к потенциальному резерву среднего класса и тем более – к уже существовавшему, но размывающемуся в процессе реформ среднему классу – нет никаких оснований.

И действительно, рынок даже в своем начальном состоянии повысил требования к качествам и работодателя, и работника. Поэтому изменилась и словесная идентификация населения. Так, по специальному исследованию в Нижнем Новгороде к среднему классу относили себя: в 1988 г. 70,4 % респондентов, в 1993 г. – 52,7 %; в 1995 г. – 38,2 %. [Балабанов 1995, с.116] Частично здесь сказались и негативные факторы нисходящей мобильности. Но преобладало влияние приведения иллюзорного социального статуса к реальному.

Те, кто при Б. Н. Ельцине активно влиял на формирование экономической политики, в особенности на характер приватизации, занимали прямо противоположную позицию. Они утверждали, что в СССР никакого среднего класса не было. Становление этого класса, по их мнению, началось в процессе реформирования постсоветской России. Впервые после октябрьского переворота 1917 г. достаточно зажиточные люди – мелкие и средние предприниматели, работники частных банков, брокерских, дилерских, риэлторских и т. п. фирм – образовали средний класс. И эти группы все в большей мере проявляют типические черты, присущие среднему классу в поведении, самоидентификации, принятии определенной системы ценностей.

Острота дискуссий вокруг проблем существования и масштабов отечественного среднего класса не ослабевает, а лишь модифицируется со временем. В 1999 г. Е. М. Аврамова писала: «Наличие, расширение и мобилизация среднего класса рассматривается сегодня как свидетельство эффективности проводимых в России преобразований, как критерий того, что реформы идут в правильном направлении и приобретают

необратимый характер... Наличие и большой удельный вес среднего класса в системе социальной стратификации является одним из существенных признаков общества, определяемого как "развитое", "цивилизованное". В то же время несформированность среднего класса после десяти лет реформ служит аргументом тех, кто настаивает на радикальном изменении политического курса». [Аврамова 1999, с.21–22] Обе оппозирующие точки зрения основывались на идеологических конструкциях, обычно подкрепляемых отдельными примерами и рассуждениями о доле лиц с высшим и средним специальным образованием и о низшей границе доходов на члена семьи как определяющих критериях при оценке принадлежности к среднему классу.

На протяжении долгих лет не проводилось специальных исследований, посвященных проблемам среднего класса. Начиная с 1998 г. вышел ряд научных публикаций по этой проблематике [Заславская, Громова 1998; Горшков, Тихонова, Чепуренко 1999; Беляева 2001; Дилигенский 2002; Малева 2000, 2003; Горшков, Тихонова 2004; Шкаратан 2004, Климова 2005; Попова 2005, Шкаратан, Ильин 2006 и другие работы] В одной из немногих доброкачественных работ по данной тематике содержится весьма взвешенный и не устаревший за прошедшие годы обзор и анализ множества научных и публицистических работ, посвященных проблеме становления и путям развития российского среднего класса. [Дилигенский 2002].

Однако и эти исследования по большей части были заострены на одной единственной проблеме: приводят ли осуществляемые либеральные реформы к появлению массового среднего класса или нет. Осталась вне обсуждения проблема «качества» отечественного среднего класса и его функций в экономическом росте. Критерии при измерении доли среднего класса в населении страны выбирались такие, как будто речь шла об эпохе раннего капитализма, а не о вписывании России в глобальную высококонкурентную экономику. Как и по другим направлениям анализа социально-экономической ситуации в стране за основу бралась идея К.Маркса о первоначальном накоплении, которое, дескать, переживала страна. Но что общего с т. н. первоначальным накоплением имел процесс перераспределения высококонцентрированной собственности бывшего СССР? Отсюда следовали доминировавшие в публикациях по среднему классу расчеты доли людей и семей с определенным уровнем дохода (кстати, явно недостаточным для исполнения ролей представителей этого класса), появлением в определенной части семей современных элементов движимого имущества и более-менее приличных жилищных условий и т. д.

Выделим исследование, выполненное Российским независимым институтом социальных и национальных проблем и Центром социального прогнозирования в феврале–марте 1999 г. Его целью было определить меру сохранности среднего класса после финансового кризиса 1998 г., а также выявить ресурсы для восстановления и поддержания среднего класса.

Авторы этой работы в качестве структурных элементов среднего класса априори выделили следующие социально-профессиональные группы: квалифицированные рабочие; техническая интеллигенция; гуманитарная интеллигенция; работники сферы торговли, услуг, транспорта; служащие (государственные служащие, юристы и т. п.); предприниматели малого бизнеса; фермеры; кадровые военные (старшие офицеры); менеджеры (руководители высшего и среднего звена). Критерием отнесения к среднему классу перечисленных социально-профессиональных групп служил уровень душевого дохода – не ниже 1500 рублей в месяц, то есть примерно \$60–70. (Хотя очевидно, что доход \$60–70 не соответствует издержкам на воспроизводство представителей среднего класса при самых заниженных требованиях, это скорее граница бедности.) Переход к верхнему среднему классу, по мнению авторов, начинается с 3000 рублей в месяц, то есть примерно с \$120–130.

Респондентам предлагалось оценить свой социальный статус по 10-ти балльной шкале, где 1 – высшая позиция, а 10 – низшая. К высшему среднему классу были отнесены причислившие себя к 1-й – 3-й позициям, к собственно среднему классу – оценившие свой статус в 4–6 баллов, к нижнему среднему классу – в 7–8 баллов. Эксперты выделили факторы, которые влияют на самооценку: это (в порядке убывания) материальное положение, образ жизни, престижность профессии, уважение окружающих, уровень образования и квалификации, связи и знакомства. Опираясь на эти данные, авторы сформулировали свои выводы о современном российском среднем классе, его социальной структуре, материальном положении, миграционной, профессиональной, статусной мобильности, характере выполняемой работы, структуре досуга, политических установках и т. д. [Горшков, Тихонова, Чепуренко 1999].

Другая группа исследователей (Бюро экономического анализа) использовала в качестве основных критериев показатели материально-имущественного положения (доходы – по самооценке, владение недвижимым и движимым имуществом); образования и профессионально-квалификационного статуса; самоидентификации и стратегии. Количественный анализ распространенности отдельных объективных критериев, взятых из различных статистических и социологических источников,

привел авторов к выводу, что эти характеристики присущи значительным по размеру социальным группам: по уровню дохода – 30–55 % домохозяйств; по уровню образования – 20–40 %, по профессионально-квалификационному статусу – 35–45 %, по критерию самоидентификации – 40–65 % занятого населения.

В целом приведенные признаки среднего класса распространяются на подавляющее большинство домохозяйств – более 80 % имеют хотя бы один признак. Авторы исследования выделяют «идеальный» средний класс и протосредние классы. «Идеальный» средний класс, или ядро среднего класса, по разным данным составил от 19,7 % до 25,6 % населения. Протосредние классы в зависимости от их будущей стратегии и социально-экономического положения в стране могут перейти в состав ядра, тем самым увеличив его численность. [Малева 2000]

В фундаментальной монографии под редакцией Т. Малевой «Средние классы в России: экономические и социальные стратегии» [Малева 2003] содержатся менее оптимистические оценки доли средних классов в составе населения России. Но если основательная фактуальная база исследования и методический инструментарий заслуживают позитивной оценки, то концептуальные подходы вызывают сомнение в устойчивости всей исследовательской конструкции. Авторы выдвигают в качестве «основополагающего методологического принципа» утверждение, что всегда, во всех обществах существовали средние классы. При этом не учитываются преобладавшие в истории человечества кастовые, сословные и иные системы неравенства; кстати говоря, именно к России трудно приложимо понятие «средний класс», да и, для большей части ее прошлого, понятие классов вообще. Отказ от определения «строгих границ» среднего класса требует признания неких системных пограничных размежеваний по основополагающим признакам, в частности, с рабочим классом, или, в иной понятийной цепочке, – с низшим классом (ср., например, с подходом Э. О. Райта [Wright 1985, pp.19–57]).

Трудно полностью принять и выводы авторов, особенно касающиеся описания ядра среднего класса. По их мнению, «ядро средних классов представлено высокообразованным населением, сформировавшимся в семьях с хорошо образованными родителями, проживающим преимущественно в городах, активно включенным в социальные коммуникации и имеющим для этого современные средства информационных технологий» [Малева 2003, с.269]. Это столь малая часть наших сограждан, что именовать их ядром, да еще целого класса, как-то не получается. Но самое главное, что в оценках принадлежности к средним классам оказались на заднем плане функциональные характеристики респонден-

тов, которые по традиции, неизменной в этой части в социологической и экономической литературе, являются определяющими для классовой атрибуции групп и индивидов.

Некоторые социологи в качестве исходной информации использовали материалы мониторингов бывшего ВЦИОМ (ныне Аналитический центр Юрия Левады). Это весьма надежный источник данных о настроениях, мнениях и оценках населения России. По мониторингу можно изучить «субъективный средний класс». Эту работу проделала, в частности, Л. А. Хахулина. [Хахулина 1999]. Однако по мониторингу нельзя получить определяющие данные об объективных характеристиках социальных групп. Эти усилия (думается, что за отсутствием возможности опереться на адекватные источники информации) предприняли вполне компетентные социологи. Но трудно признать попытки применить материалы polls взамен отсутствующих материалов специализированных sociological surveys как способ решения серьезной научной задачи.

Итак, первый вопрос, который встает перед исследователем: что представляет собой объект изучения – средний класс наподобие среднего класса в странах Запада или же некие аморфные средние слои со специфическими чертами? Необходимо понять, какие группы трансформирующегося общества, помимо предпринимателей, могут стать центрами кристаллизации среднего класса. Социолог из Финляндии М. Кивинен отмечает, что многие русские исследователи связывают проблему среднего класса в первую очередь с собственностью. Но по опыту Запада сегодня средний класс – это, прежде всего, наиболее привилегированная группа наемных работников. Ресурсы власти нового среднего класса связаны не с собственностью, а с профессиональными навыками и стратегиями.

Однако в России в советское время использование ресурсов власти, представляемых профессионализацией, было ограничено. Здесь никогда не было национального рынка по профессиональным сегментам. Профессии функционировали внутри основных бюрократических организаций. Многие профессии к тому же находились в зависимости по отношению к доминировавшей идеологии. Традиционный образ мышления и этос русской интеллигенции были далеки от профессионализма, от специализированного труда («ремесла»). Поэтому в России, по Кивинену, становление среднего класса определяется перспективой формирования профессий как социального института, связанного с предпринимательством. [Кивинен 1994, Кивинен 2004]

К тому же следует учесть, что нет однозначной связи между профессиональной принадлежностью и классовой идентификацией. И не во

всяких конкретно-исторических обстоятельства современные профессионалы в сфере социальных отношений реализуют себя как средний класс.

Необходимо помнить, что социальная группа, слой определяются не только характером экономической деятельности. Как отметил много лет назад В. И. Умов (и эти слова, к сожалению, не устарели), «они (профессионалы в России – *О. Ш.*) почти всегда взаимоизолированы и не образуют общность, обладающую собственной идентичностью. Центры кристаллизации среднего класса рассеяны в общественном пространстве и весьма слабо просматриваются на фоне социально и политически активных номенклатурных, корпоративных и мафиозных структур.» [Умов 1993, с.29]

Для формирования в структуре общества среднего класса (помимо характера экономической активности) необходимы: определенные стереотипы поведения, установок, система ценностей; самоидентификация, самоорганизация как общности; определенное качество (не уровень, а именно качество) жизни (медицинское обслуживание и охрана здоровья, рациональное питание, добротное и перспективное образование детей и т. д.); капитал или интеллектуальный ресурс, позволяющий обеспечивать относительную устойчивость социального статуса, экономическую и гражданскую независимость. Соответствуют ли всем этим критериям группы, определяемые некоторыми исследователями как претенденты на статус представителей среднего класса России? Очевидно, иллюзорный средний класс сочиняют для оправдания своих неудач или для сокрытия подлинной направленности своей деятельности политические деятели, творцы реальной социальной политики. Ни уровень жизни, ни самоидентификация сами по себе не являются лакмусовыми бумажками принадлежности к среднему классу.

Конечно, можно рассуждать и о специфичности среднего класса России; о том, что не все основные признаки среднего класса западных стран применимы к нашему собственному новообразованному классу, то ли по его молодости, то ли по его национальной специфике. Здесь возникает дилемма: следует ли к различным объектам анализа применять одно и то же понятие, но с оговорками о несовпадении (о неполном совпадении) их сущностей, либо для каждого из объектов необходимо использовать адекватные понятия, позволяющие эти объекты различать?

Средний класс в России обычно рассматривают, опираясь на показатели дохода, образования и самоидентификации. При этом центр тяжести переносится зачастую на доход и сопряженные с доходом имущественные характеристики и параметры стиля жизни.

В начале 1990-х гг. ядро подобного среднего класса составляли работники секторов, связанных с торговлей, малым предпринимательством и банковской сферой. Занятые в них люди оказывались в относительно хорошем материальном положении. Дефолт августа 1998 г. и связанные с ним последствия существенно изменили структуру «экономического» среднего класса. Из-за обвала рубля, последовавшего за крушением пирамиды долговых обязательств, потерявшего платежеспособность государства, разорились многие малые и средние предприятия. Серьезный урон понесла банковская сфера. Вместе с тем начался рост отраслей промышленного производства, что привело к созданию миллионов новых рабочих мест. Хронические невыплаты зарплаты стали для многих постепенно уходить в прошлое. В существенной степени укрепилось материальное положение офисных работников, квалифицированных промышленных рабочих, специалистов, связанных с новыми технологиями, частично медиков и рабочих сферы услуг. Эти группы образовали по своим потребительским характеристикам новое ядро «экономического» среднего класса. [Колташов 2008]

Современный, так называемый новый средний класс, как было показано в предыдущем параграфе, в своем ядре состоит, прежде всего, из профессионалов и менеджеров, связанных с информационной экономикой, включающей и высокотехнологичные отрасли промышленности, и все в большей мере отрасли информационных технологий, занятые созданием новой информации, ее переработкой, распространением и применением (исследователи, врачи, преподаватели и другие профессионалы, а также менеджеры). Речь идет о том, что этот новый средний класс занят продуктивной деятельностью, обеспечивающей функционирование высокоэффективных современных национальных экономик. Если традиционный средний класс обладает собственностью на средства производства, то новый средний класс – человеческим и культурным капиталом, властными полномочиями. Последние делают его носителей сравнительно независимыми, активными участниками гражданских отношений.

Говорить о современном среднем классе обычно принято применительно ко второму типу «средних». Поэтому рассуждение некоторых российских социологов и идеологов относительно того, что у нас в стране возник особый средний класс, который выделяется, скажем, по показателям уровня жизни, стилю жизни, представляется неоправданным, поскольку это есть оправдание отсталости и пути в никуда.

Итак, чтобы правильно осмыслить проблему среднего класса, необходим функциональный подход, то есть выяснение его функций в об-

шестве, а не дескриптивный – с оценением по уровню, качеству, стилю жизни и т. д., т. е. по позициям в сфере потребления. Новый средний класс несет креативно-продуктивные функции, его ядро образуют креаторы, инноваторы. Старый средний класс также выполняет общественно полезные функции в сервисном блоке экономики, без которых общество также не может существовать. Таким образом, функционально это два разных средних класса.

Когда рассматривают функции и место в обществе «старого среднего класса», то обычно и оправданно обращают внимание на его значение как потребителя, а также на его роль как стабилизатора социально-политических отношений. Но здесь недвусмысленно возникает вопрос об устойчивости этого социального образования. Малейшие колебания рыночной конъюнктуры, снижение цен на продукцию сырьевых отраслей приводит к сжатию численности этих старых «средних», к их маргинализации.

Что же касается «нового среднего класса», то он также не лишен здорового консерватизма, не склонен к общественным потрясениям и выполняет не только роль стабилизатора, но и роль (функцию) укрепления в обществе интегративных процессов и ведущего актора в деле становления и развития социального партнерства. Кроме того, он обычно принимает и задает образцы (модели) потребительского поведения. В основе его относительной устойчивости – институт профессий, через который воспроизводятся человеческий, культурный и социальный капиталы и профессионалов, и менеджеров.

Однако именно профессионалам и менеджерам не нашлось должного места в исследованиях среднего класса / средних слоев. Правда, в настоящее время в Институте социологии РАН небольшой группой социологов ведутся исследования конкретных профессий. Одним из главных итогов этих разработок стали сборники статей по социологии профессий [Мансуров 2003; Мансуров 2007] и первая книга одного из членов этой группы И. П. Поповой «Профессиональный статус специалистов в меняющемся российском обществе» [Попова 2004]. В этих публикациях нашло отражение стремление коллектива авторов под руководством В. А. Мансурова применить накопленный в современной западной социологии профессий опыт к рассмотрению конкретных профессиональных групп в России (врачей, учителей и т. д.) Авторы убедительно показали необходимость отказа от доминирующего в отечественной литературе употребления категории «интеллигенция», категории многозначной, означающей неопределенность системных границ и тянущей за собой идеологически нагруженные наслоения, и замены ее на

принятый в мировом общественном сознании и однозначный термин «профессионал», «социальная группа профессионалов».

Несколько позднее вышла из печати обескураживающая по постановке вопроса статья З. Т. Голенковой и Е. Д. Игитханян, в которой к профессионалам как социально-профессиональной группе, в противовес общепринятой позиции, отнесены **квалифицированные рабочие, специалисты высшей и средней квалификации, а также руководители организаций и предприятий.** «На базе количественного исследования» авторы изучают основные социальные характеристики «группы профессионалов», их социальное положение, динамику социальной мобильности, социальные настроения представителей группы профессионалов и т. д. [Голенкова, Игитханян 2005, с.28–36]

Особенно не повезло в нашей научной литературе менеджерам. Если в публицистике о них написано немало и в основном с позитивными оценками и их деятельности, и их статуса в обществе, то в академической среде они не привлекли должного внимания. Исключение составляют лишь несколько работ, вышедших из печати в последние годы, – монография Р. Н. Абрамова «Российские менеджеры: социологический анализ становления профессии» [Абрамов 2005], сборник статей под редакцией С. Литовченко «Социальный профиль российского менеджера» [Литовченко 2004]. Отметим также весьма содержательную книгу, в которой рассматривается рынок труда топ-менеджеров [Роцин, Солнцев 2006], и публикации, представляющие результаты социологического исследования «Новое поколение предпринимателей и менеджеров», проведенного в 2004 г. в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ под руководством Т. И. Заславской, Э. Н. Крылатых, М. А. Шабановой [Заславская, Крылатых, Шабанова 2005; Заславская 2005(1); Заславская 2005(2); Шабанова 2005(1); Шабанова 2005(2); Заславская, Крылатых, Шабанова 2007 и др.].

В книге Абрамова, несмотря на название, содержится очень мало сведений о формировании социальной группы российских менеджеров, об их реальных социально-экономических характеристиках, положении на рынке труда. Как ни странно, из 280 страниц книги этим аспектам посвящено не более 15. Остальной текст содержит изложение теорий социологии профессий и социологии образования. Что касается сборника статей, в котором обобщены результаты двух взаимосвязанных исследований, проведенных Ассоциацией менеджеров и Институтом социологии РАН, то в нем основательно рассмотрены проблемы трудовой деятельности топ-менеджеров крупных корпораций и становление важной в российском транзите к рыночной экономике социальной груп-

пы менеджеров-предпринимателей. Социально-экономическое положение наиболее массовой группы менеджеров среднего звена, их позиции в сфере занятости не стали предметом анализа у исследователей. Тем не менее, именно их совместный труд явился стимулом к выявлению ситуации в России с проблемой «Менеджер как профессия на национальном рынке труда».

Результаты опроса, проведенного Заславской, Крылатых и Шабановой, (в ходе которого анкетировались слушатели названной Академии по программам обучения управленцев теории и практике современного менеджмента, дающим диплом MBA – Master of Business Administration (было охвачено 1016 человек или 51 % генеральной совокупности)) характеризуют политические взгляды российских предпринимателей и топ-менеджеров, их оценку происходящих изменений на российском рынке бизнес-образования, степень их адаптации к условиям бизнеса, препятствия, которые мешают развитию бизнеса, уровень использования профессионального потенциала, оценки институциональных изменений, отношений между бизнесом и властью в России, способность, потребность и готовность к обучению.

Таким образом, как социально-экономическое положение основных представителей нового среднего класса – профессионалов и менеджеров, так и защищенность их интересов в сфере занятости требуют дальнейшего исследования.

Однако ключевая социально-экономическая проблема состоит в том, что для общества, основанного на сырьевой экономике, не нужен средний класс, образующий большинство населения страны и занятый инновационно ориентированной деятельностью.

Сторонники оптимистической оценки проведенных в России реформ вопрос о «качестве» нашего среднего класса не обходят. Они просто вносят своеобразную струю в оценку, говоря о том, что у нас есть свой специфический средний класс, не такой как на Западе. Определяющими они считают такие показатели, как доходы, накопленное имущество, характер досуговой и рекреационной деятельности и т. д. Вправе наши коллеги так рассуждать? Конечно, почему бы и нет. Это их точка зрения. [Малева 2003]

Обратим внимание на те процессы в жизни нашей страны, которые все чаще именуется некоторыми обществоведами, особенно политологами, как процессы «саудовизации» России. Эти процессы существенно преобразили состав средних слоев. Это ведь не только и не столько «старый средний класс» (в другой терминологии – «мелкая буржуазия»). «Старый средний класс» характеризуется как наличием частной соб-

ственности, так и продуктивной деятельностью в добывающих и трансформационных отраслях экономики, в бытовых, распределительных и социальных услугах. Но это и не традиционный (в «западном стиле») новый средний класс.

Учитывая реальное состояние нашей экономики, где основным формирующим ВВП компонентом выступают сырьевые отрасли, мы получаем весьма специфический «средний класс». Наблюдения, интервью и приводимые в прессе не всегда надежные, но тем не менее близкие к истине данные показывают опережающий рост в составе срединных групп (если брать уровень жизни, включая как доходы, так и наличие движимого и недвижимого имущества) работников частной охраны, прислуги, работников сервиса, специализирующихся на богатой клиентуре и т. д. Так, профессор Б. Ключников оценивает численность частных охранников в один миллион человек [Ключников 2005, с.84]. Это, по арифметическому большинству, мелкие предприниматели и наемные работники сервисных отраслей, связанные с инфраструктурой сырьевого бизнеса, включая банковские услуги и т. д., занятые обслуживанием нужд топ-менеджмента и среднего менеджмента этих же отраслей, а также государственных и муниципальных чиновников, чьи официальные и неофициальные доходы целиком сопряжены с этими же отраслями.

Численное преобладание подобного среднего слоя (или среднего класса) характерно для тех стран третьего мира, чей ВВП основан на доминировании сырьевого компонента в производстве. Можно определить такие группы населения в нашей стране, которые в социологических исследованиях по потребительским характеристикам справедливо относимы к средним, с учетом их функциональных характеристик как паразитический «новый средний класс» или, если применить иную терминологию, «средний класс, средние слои компрадорского типа». За дефинициями дело не стоит. Важное значение имеют ценностно-мотивационные характеристики этих компрадорских средних слоев, их неадекватность развитию нашего общества в сторону постиндустриальности, информационной экономики и т. д. Очевидно, что такого типа слои служат социальной опорой консервации экономики компрадорского типа, экономики сырьевого придатка стран, входящих в центр Мир-системы. С таким «средним классом» Россия может лишь стагнировать, погружаясь во все большую отсталость и оказываясь в полной зависимости от экономически развитых стран и транснациональных корпораций. Эти слои могут быть нейтрализованы при проведении политики модернизации только в государственно организованной форме твердого (а не мягкого) авторитаризма развития.

Конечно, наряду с такими социально-профессиональными сегментами в составе обеспеченных средних слоев присутствуют частнопрактикующие адвокаты, учителя частных школ, программисты, инженеры эффективно функционирующих частных и государственных предприятий, некоторые категории университетской профессуры, особенно занятой в сфере бизнес образования, которые не только по функциональным характеристикам, но и по ресурсной обеспеченности и образу жизни могут быть причислены к новому среднему классу. В нашем представительном опросе эта категория лиц почти не представлена, но интервью, которые были проведены аспирантами Высшей школы экономики И. М. Ивановым и С. А. Иняевским, магистром Т. С. Любимовой (материалы приведены ниже), дали нам некоторое представление о наличии преимущественно в Москве такого типа людей. Специальный представительный опрос, проведенный под руководством Н. Е. Тихоновой, также выявил подобного типа социальных персонажей на социальной сцене России. [Горшков, Тихонова 2004]

Однако проблема в том, что в составе двух третей населения страны, пребывающих в состоянии малообеспеченности, бедности и нищеты, порядочную долю составляют несостоявшиеся кандидаты в средний класс: основная масса врачей, учителей, инженеров, профессоров и исследователей. Часть из них не выдержала теста на профессионализм в условиях рынка, но значительные группы оказались в аутсайдерском положении, за пределами своего естественного социального окружения в силу характера проводившейся на протяжении постсоветского периода государственной политики.

Итак, в отечественных исследованиях из совокупности средних классов/слоев не выделен с необходимой определенностью новый средний класс/слой в том его понимании, как это общепринято в мировой литературе и аналитике. Более того, основная направленность получивших известность публикаций переносит акцент с функциональных на потребительские характеристики срединных групп населения. Между тем, остается в стороне центральный вопрос о судьбах образующих ядро складывающегося нового среднего класса информационных производителей как основных акторов становления национальной информационной экономики. Основные характеристики нового среднего класса без выделения его информационной составляющей были проанализированы нами в следующих работах: [Шкаратан 2006(1); Шкаратан, Иняевский 2006(1); Шкаратан, Иняевский 2006(2)]. Проблемы формирования информационных производителей как основных агентов модернизации российской экономики обсуждены в [Шкаратан, Иняевский, Любимова 2007; 2008].

10.3. Проблемы мелких собственников и предпринимателей в современной России

Принципиально важным направлением государственной политики в стране, переходящей от этатрагической к частнособственнической системе, должно было бы стать регулируемое формирование класса собственников – предпринимателей. Именно они должны послужить опорным каркасом эффективной постиндустриальной экономики. Но на протяжении всех лет реформирования экономики в России малое и среднее предпринимательство вынуждено было преодолевать бесконечные притеснения и бюрократические препоны.

Что касается малого предпринимательства, то к его субъектам, согласно Федеральному закону от 14 июня 1995 г. № 88 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», относились организации, в которых средняя численность работников не превышает в промышленности – 100 человек; в строительстве – 100 человек; на транспорте – 100 человек; в сельском хозяйстве – 60 человек; в научно-технической сфере – 60 человек; в оптовой торговле – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек. По принятому в 2007 г. новому Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209 «О развитии предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия с числом работающих до 100 человек, в том числе микропредприятия – до 15 человек. [<http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>]. Другим субъектом бизнеса являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица (ПБОЮЛ).

В работах А. Ю. Чепуренко детально проанализировано состояние малого предпринимательства в России, основные болевые точки, а также итоги государственной поддержки малого бизнеса на протяжении 1990-х гг. и в последующий период. Он отмечает трудности и «ловушки» в жизни малого предпринимателя, неустойчивость его положения, высокую зависимость от превратностей конъюнктуры. Опираясь на данные Ресурсного центра малого предпринимательства, он сообщает следующие сведения о развитии малого и среднего предпринимательства в их совокупности во второй половине 1990-х гг. Получается, что доля малых и средних предприятий в ВВП составляла в России 10–11 %, доля занятых в общей занятости в стране – 13 % (8,3 млн чел.), а общее их количество, названное им, равнялось 844 тыс. Все эти данные приве-

дены в сопоставлении со странами ЕЭС, США и Японией, где доля этих предприятий в ВВП колеблется между 50 и 67 процентами, доля занятых – в диапазоне от 78 % (Япония) до 46 % (Германия). Отсюда автор делает вывод, что «Россия отстает от развитых стран Европы, США и Японии по большинству параметров развития малого и среднего предпринимательства весьма значительно». Из этих же данных понятно, почему в развитых странах состоянию малого предпринимательства «уделяется первостепенное внимание государства... ведь этот сектор создает значительную часть национального продукта, являясь крупным нанимателем рабочей силы». Автор подробно раскрывает разнообразные формы помощи малому бизнесу, его поддержку, несмотря на то, что производительность труда в малом бизнесе в большинстве этих стран ниже, чем в крупном.

А. Ю. Чепуренко уже вне рамок сопоставимости с другими странами отмечает, что с учетом работающих по договорам и по совместительству, а также предпринимателей, действующих без образования юридического лица, в малом предпринимательстве к концу 90-х годов было занято 13,5 млн человек. На доходы от этого вида деятельности, согласно его расчетам, жили 25–27 млн россиян. Это оценивается им как весьма значительное достижение десятилетия постсоветского развития [Чепуренко 2001, с.130–133].

Возьмем более поздние данные по малому предпринимательству. На конец 2002 г. картина оставалась близкой к концу 1990-х гг. Так, в общей численности занятых работники малых предприятий составляли 12,2 % (7,98 млн человек). При этом наибольшая концентрация малого бизнеса наблюдалась в торговле и общественном питании – 3,04 млн, то есть 38,1 % от общего числа занятых в малом бизнесе. По отношению ко всем занятым в этой группе отраслей работники малого бизнеса составили 28,0 %. Заметны позиции малого бизнеса и в строительстве, где их доля в общей численности занятых составила 29,9 %. Но надо принять во внимание, что в 1997 г. его доля в этой отрасли по показателю занятости была гораздо выше и составляла 38,7 %; по-видимому, шел процесс вытеснения малого бизнеса из строительства. По данным «Опоры России», объединения представителей малого бизнеса, на конец 2004 г. количество малых предприятий в России составляло 950 тыс., а в Германии 3,3 млн. Количество занятых от общего числа наемных работников составляло на ту же дату – в России –17 % (8,3 млн человек); в странах ЕС – 72 %.

На 1 апреля 2007 г. число малых предприятий составляло в Российской Федерации 1131 тыс. единиц; численность работников в них (без

внешних совместителей) равнялась 8590,6 тыс. человек. При этом, по данным Общероссийской организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», на июль 2007 г. торговый сегмент в структуре малого бизнеса составлял около 80 %, тогда как производственный и строительный сектора лишь 13 %, менее 2 % приходилось на частное здравоохранение, менее 2 % – на наукоемкие отрасли. Совершенно жалким выглядит присутствие малого бизнеса в науке и научном обслуживании – 14,4 % (166 тыс. человек). Необходимо отметить, что в 1997 г. в этой важнейшей сфере современной экономики доля малого бизнеса была совершенно иной – 35,6 % (509,2 тыс. человек).

Среди позитивных сдвигов следует, прежде всего, отметить снижение доли малого бизнеса, находящегося в тени (с 70 % в 2003 г. до 50 % в декабре 2007 г.). Больше предпринимателей стали брать кредиты. В стране появилось более сотни так называемых бизнес-инкубаторов. Важное значение, по-видимому, будет иметь сформированное к 2008 г. базовое законодательство в сфере малого и среднего предпринимательства (особенно Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209 «О развитии предпринимательства в Российской Федерации»). [<http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>]

(Данные по малому бизнесу приведены и подсчитаны по следующим материалам: [Социальное положение 2003, с.84; статистические данные о развитии малого предпринимательства в России по итогам I полугодия 2002 г. (на основе данных Госкомстата России); Статистическая справка «Анализ роли и места малых и средних предприятий России 2004»; Российское обозрение малых и средних предприятий (2001) 2002; Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее 2003]; данные по 2004 г.: [Московский комсомолец 2005]; данные по 2007 г. взяты из: [«Малый бизнес» Приложение к «Московскому комсомольцу», 23 июля 2007 года, 17 сентября 2007 года, 24 декабря 2007 года]).

Что касается среднего предпринимательства, данные по которому нередко в нашей статистике и исследованиях даются совместно с малым бизнесом, то никаких законодательно установленных критериев длительного времени вообще не существовало. Расчеты здесь длительное время носили весьма условный характер, поскольку опирались в одних случаях на критерий, принятый в ЕЭС (до 250 человек), а в других – на критерий, принятый в США (до 500 человек), без оговорки, где же проходит статистическая граница между малым и средним бизнесом в указанных странах. Согласно Федеральному закону РФ от 24 июля 2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Россий-

ской Федерации», к субъектам среднего предпринимательства относятся предприятия с численностью работающих от 101 до 250 человек.

Рассуждая о малом и крупном бизнесе, как политики, так и аналитики зачастую упускают из виду средний бизнес. Между тем, именно эта категория предпринимателей уже сегодня несет на себе высокую долю ответственности за развитие национальной экономики. В большинстве случаев это люди, за которыми не стоит ни административный ресурс современных чиновников, ни наследство от советских времен. Средний бизнес не столь неустойчив как малый и мельчайший, а, в отличие от крупного, гибок и высокоманеврен. Наш крупный бизнес не только тесно завязан на властные структуры, но и отличается завязанностью на сырьевые отрасли. Средний же бизнес диверсифицирован и отличается большей интеллектуалоемкостью своей продукции. Социальная принадлежность этой социальной категории может быть атрибутирована как высший средний слой. В наших представительных опросах 2002–2006 гг. представители этой группы составили статистически незначимую величину. Однако некоторое представление о них самих, их интересах и степени их защищенности можно составить по материалам наших углубленных интервью.

С точки зрения перспектив социально-экономического развития, этот слой средних предпринимателей породит, выдвинет из своих рядов новый крупный бизнес, который и придет с той или иной быстротой на смену политикообразующему сырьевому бизнесу современных олигархов, на наш взгляд, не имеющих будущего в конкурентной подлинно рыночной экономике. Опыт стран Центральной и Восточной Европы показывает, что при определенной направленности экономической и социальной политики за 5–10 лет из среды среднего бизнеса органично произрастает подлинный (не выращенный в симбиозе с коррумпированным чиновничеством) национальный крупный вполне цивилизованный бизнес. Не случайно, что олигархические группы препятствуют развитию среднего бизнеса. Те заказные банкротства, рейдерские налеты, т. е. внешне легальные захваты предприятий, о которых шла речь выше, есть продукт «деятельности» олигархов по переделу собственности с опорой на властные, сопряженные с ними структуры.

Как известно, отечественный крупный бизнес объединен в Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП). По данным, сообщенным в сентябре 2005 г. тогдашним президентом этой организации А. И. Вольским и подтвержденным членом ее руководства А. Н. Шохиним, члены РСПП в 2000–2005 гг. контролировали около 82–85 % ВВП страны [Известия 2005(1); Известия 2005(2)]. Отсюда

следует, что доля среднего бизнеса в ВВП и численности рабочей силы не может быть значительной, учитывая приведенные данные по крупному и малому бизнесу. Приводимые зачастую весомые показатели развития среднего бизнеса не учитывают процессы фиктивного дробления крупного бизнеса для минимизации налоговых отчислений.

Как справедливо оценивал позицию радикал-реформаторов 1990-х академик Н. Шмелев: «...сосредоточившись на приватизации наших промышленных монстров, реформаторы в то же время ... проводят политику не поощрения, не поддержки, а, наоборот, удушения истинного частного предпринимательства, мелких и средних частных предприятий. Вытолкнув частную инициативу преимущественно в "Лужники" и отчасти в банки, реформаторы упорно и, по всему видно, преднамеренно не пускают ее в главную сферу экономики – в производство.

...власть отказывается понимать, что будущее России – это не только и даже не столько Уралмашзавод, сколько миллионы мелких и средних частных предприятий, давно уже ставших во всем мире главной движущей силой научно-технического прогресса, конкуренции, развития рынка и главным работодателем для всех, кто идет на рынок труда.» [Шмелев 1996, с.67]

Неоправданно низкие темпы развития, точнее – процессы стагнации среднего и малого предпринимательства на протяжении 1990-х гг. препятствовали достижению и главных социальных целей, традиционно обеспечиваемых системой эффективно функционирующих предприятий этого типа: создание новых рабочих мест, в том числе для молодежи и незащищенных слоев общества, обеспечение снижения социальной напряженности и экономического неравенства.

Если обратиться к законодательным и нормативным актам, то может сложиться впечатление, что в стране еще в начале 1990-х гг. были созданы необходимые предпосылки для реализации эффективной государственной политики поддержки предпринимательства, условия для ускоренного его развития и превращения в стратегический фактор социально-экономического развития. В соответствии с Конституцией РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности.

В Российской Федерации регламентация отношений в сфере предпринимательской деятельности осуществляется гражданским законодательством. Так в Гражданском кодексе РФ (Ст.2) прямо указывается, что «гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность или с их

участием». Причем можно даже посчитать, что в системе российского гражданского права формируется определенная совокупность взаимодействующих гражданско-правовых норм, регламентирующая относительно самостоятельную систему общественных отношений, которые могут составлять особый и относительно самостоятельный гражданско-правовой институт – предпринимательское право. Наше гражданское право формально обеспечивает основные права и свободы предпринимателей. К ним относятся принципы: дозволительной направленности гражданско-правового регулирования, равенства правового режима для всех субъектов гражданского права, недопустимости произвольного вмешательства в частные дела, неприкосновенности собственности, свободы договора, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств по территории Российской Федерации.

Вместе с тем, анализ имеющихся статистических и аналитических данных о состоянии и динамике развития предпринимательства показывает, что в Российской Федерации лишь формально созданы (и то – в незавершенном и противоречивом виде) правовые предпосылки эффективной предпринимательской деятельности. Что касается предпринимателей, то, по данным интервью, проведенным в 2003–2007 гг. нашими сотрудниками Г. Туматовой и С. А. Иняевским, условия внешней среды бизнеса ими самими оценивались как дестимулирующие. Это относится и к реальной правоприменительной практике, и к самому действующему законодательству.

Судя по отзывам самих бизнесменов, новые законы на протяжении не только 1990-х, но и при новой администрации президента В. В. Путина, не устраняли существующие противоречия в законодательстве, которое регулировало различные стороны предпринимательской деятельности. Более того, новые законы в ряде случаев ослабили социальную защищенность бизнесменов, поскольку они не были взаимоувязаны с продолжающей действовать ранее созданной законодательной базой. Общеизвестным в мировой практике является положение, что норма, принятая более поздним законом, в случае обнаружения каких-либо правовых коллизий имеет приоритет над нормой, принятой более «ранним» законом. Однако действующее законодательство не содержит обозначения такой приоритетности. *«Меняют на ходу, а то и задним числом правила игры»; «Не надо так часто менять инструкции, нормативные акты, предпринимателям нужно время для применения изменений»; «К числу препятствий на пути создания и развития компании относятся и недостаток информации, какие постановления и как действуют».* Реальная арбитражная практика также не подтверждает опы-

та применения подобной приоритетности. Существенным негативным фактором является непрозрачность системы налогообложения, что позволяет государству весьма вольно обращаться с бизнесом. *«Положение предпринимателей у нас плохое. Предприниматель не имеет поддержки со стороны государства, учитывая, прежде всего, налоговую систему. Неотработанная налоговая система не дает возможность предпринимателю работать».* Однако в России неформальные практики нередко доминируют над законом. В работах отечественных социологов эти вопросы основательно изучены. В этом отношении можно признать итоговую книгу «Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики», изданную еще в 2002 г. под редакцией Т. И. Заславской [Заславская 2002].

Вопросы применения налогового законодательства представители российского делового сообщества считают одним из центральных во взаимоотношениях власти с бизнесом. «Бизнес хочет предсказуемости. Бизнес не может развиваться в условиях, когда постоянно меняются правила игры», – заявила в июне 2005 г. генеральный секретарь Российского национального комитета Международной торговой палаты – Всемирной организации бизнеса (ICC Russia) Татьяна Монеген. [РИА «Новости» 2005]

Большинство предпринимателей подчеркивают, что гораздо эффективнее при проведении хозяйственных споров обращаться куда угодно, но только не в государственные судебные инстанции. Так, обращаться в Арбитражный суд бесполезно. Во-первых, невозможно предсказать исход дела из-за противоречивости законодательства; во-вторых, чрезмерно велики сроки судебного разбирательства; в-третьих, отсутствует надежда на исполнение решения. Кроме того, и это самое тревожное, 42 % в ходе разбирательств лично столкнулись с силовыми методами, а 3 % стали прямыми жертвами силовых вымогательств. По мнению предпринимателей, без силового вмешательства решение хозяйственных споров практически невозможно. Причем нелегальные силовые формирования далеко отходят на второй план. Выигрывает тот, кто имеет отношения с незаконно действующими государственными структурами – судом, милицией, прокуратурой. Положение особенно напряженно в провинции. *«С милицией лучше не работать, когда силовые органы говорят: "Окажите нам услугу, мы же вас защищаем" – это неправильно»; «Сегодня милицейская крыша, крыша силовых структур более страшная, чем бандитская крыша, так как там более ненасытные люди и играют совсем по другим правилам. Безопасней всего не сталкиваться ни с теми, ни с другими»; «Быть в безопасности – значит не стал-*

киваться с государственными органами». В результате обычной стала практика силового захвата предприятий у их законных владельцев. В современной России происходит институционализация полулегальных поведенческих практик по отъему собственности у конкурентов среди средних и крупных собственников. Прежние примитивные практики силового предпринимательства отнюдь не упраздняются, а, наоборот, приобретают более изощренные, более сложные формы, такие как рейдерство, когда силовые методы борьбы заменяются привлечением высокопрофессиональных специалистов (юристы, консультанты, чиновники и т. д.). [Волков 2005; Анисимов 2007; Киреев 2007]

Об этой проблеме, как в фокусе отражающей характер функционирования института частной собственности в постсоветской России, стране в институциональном смысле скорее позднеэтакратической, чем незрело буржуазной, писал президент Фонда «Индем» Г. А. Сатаров. Приведем значительную выдержку из его статьи «Кто исправит наших акул»: «Конечно, "недружественное поглощение" существует везде, где есть нормальный свободный рынок. Но там он служит обычно одним из инструментов санации рынка, смены неэффективного менеджмента на эффективный... И все происходит в рамках закона.

У нас не так.

Во-первых, наш захват осуществляется целиком на основе коррупционных схем.

Во-вторых, объектом атаки у нас становятся успешные предприятия.

...Значит, в стране опасно становиться доходным, открываться, привлекать инвестиции...

В-третьих, захваченная собственность, как правило, приводится в полную экономическую негодность: активы выводятся, менеджмент разрушается, собственность распродается, люди теряют работу, а бюджеты разных уровней лишаются налоговых поступлений.»

По компетентному мнению Г. А. Сатарова, серьезные последствия и в политической сфере. Здесь возможны две линии поведения бизнеса. Первый – обращение к альтернативным методам защиты, т. е. практически обращение к практике 1990-х годов по возвращению теневого государства. Второй – менять государство, менять власть. «Во что это может вылиться – непредсказуемо». [Сатаров 2003]

Особенно остро стоит вопрос о действии в России института несостоятельности. Основное его назначение – обеспечение предсказуемого распределения рисков для инвесторов. Хотя с конца 1992 г. были последовательно приняты ряд федеральных законов о несостоятельности (бан-

кротстве), последствия их действия не сняли проблемы захвата благополучных предприятий у эффективных собственников. Поэтому значительная часть банкротств будет по-прежнему отрицательно влиять на экономическое развитие страны. [Симачев 2003, с.62–82] Этот вопрос специально исследован рядом авторов. См., в частности [Анисимов 2007].

В этих условиях сохраняются и реализуются возможности осуществлять коррупционные сделки, поскольку административные барьеры для осуществления законопослушного предпринимательства практически непреодолимы для малого и среднего бизнеса, особенно в секторах новой, прежде всего информационной, экономики, где высок удельный вес нуждающегося в поддержке венчурного бизнеса. Отсюда не случаен незначительный удельный вес малого и среднего предпринимательства в экономике России, а главное – отсутствие какого-либо роста его доли и роли. Защищены, но не законодательством, а неформальной практикой, прямой связью с правительством и администрацией Президента только крупнейшие собственники, федеральные и межрегиональные олигархи.

Анализ жалоб предпринимателей, адресованных Российскому союзу промышленников и предпринимателей (лето 2003 г.) показал, что особенно раздражает бизнес издевательская регулярность административных проверок, сопровождающихся, как правило, чиновничьим вымогательством взяток. На 51 % предприятий такие проверки проводятся чаще одного раза в месяц, реже одного раза в месяц – на 26 %. Предприниматели пишут о том, что государственные органы регулярно открыто нарушают законодательство; 40 % писем – это жалобы на местные органы власти, 34 % – на региональные органы, 26 % – на федеральные. Для сравнения: суммарный уровень давления со стороны «контрагентов» отметили в своих письмах 22,1 %; со стороны банков – 13 % [Новая газета 21–23 июля 2003 года, с.2]. За последние годы ситуация мало изменилась.

Вот характерный пример. Летом 2005 г. известный тележурналист В.Соловьев дал интервью, в котором коснулся своего безрадостного опыта ведения бизнеса. «Я производил дискотечное оборудование, продавал по всему миру. У меня был завод в России и на Филиппинах. Но однажды на меня наехала налоговая инспекция, несмотря на то, что не я, а они мне должны были много по возврату НДС. И я им сказал: "Да пошли вы!" и перевел все на Филиппины.

– Возможно ли было в России заниматься бизнесом, не соприкасаясь с криминальными структурами?

– Невозможно. Я тоже ездил на "стрелы" и говорил "«приглашающей стороне», что о них думаю. Глаз не опускал, жестко и четко объяс-

нял, что надо. Если с мозгами – ты работал. А шел в поклон – пиши пропало... Так и сейчас: приходят к тебе люди: "Владимир Рудольфович, проблемы есть? Машина нужна, квартира? Давайте мы все решим..." А потом уже придут и скажут: "Вован! Хаты взял? "Тачило" нравится? Надо обрабатывать".

К тому же в юности я выступал за сборную «Динамо» по карате. Половину ребят, которые пошли в бандиты, знал по соревнованиям или совместным тренировкам. На моем заводе из трехсот человек работающих сорок прошли Афган. Поэтому на "стрелы" мы брали гладкие стволы, выставляли столько штыков, сколько надо – и все проблемы снимались». [Труд, 14 июля 2005 года]

В этих условиях значительная часть бизнеса не выходит из «тени». В неформальном секторе экономики, по исследованиям Госкомстата России, в 2000–2003 гг. производилось от 22 до 25 % ВВП. В то же время у наших бывших братьев по социалистическому лагерю (Восточная Европа, Балтия) этот показатель несколько ниже. В индустриально развитых странах он спускается до 5 %. Если общий размер официальной оплаты труда в 2002 г. составил несколько более 5 трлн рублей, то в неформальном секторе – около 1,25 трлн рублей. [Московские новости, 14–20 октября 2003 года, с.13]

Данные из интервью, проведенных нами, подтверждают вынужденность пребывания бизнеса «в тени»: «Нам (предпринимателям) не выгодно работать в тени, так как без финансовой прозрачности трудно найти дополнительные источники инвестиций»; «Уход предпринимателей в тень это следствие ошибок в экономической политике государства». «Я делаю все, чтобы не показать, сколько у меня на самом деле денег. Из тени не выходим. А нахождение в тени ставит всех предпринимателей в положение угрозы постоянной, что что-то такое может произойти, что ты что-то не так платишь и так далее». «Что касается государственной политики, то надо убрать чиновничий рэкет, потому что я не могу ничего сделать, не приплатив чиновнику.»

Правда, за период 2003–2007 гг., по данным «Опоры России», наметилась тенденция легализации малого бизнеса: за четыре года доля находящихся в тени предприятий снизилась с более чем 50 % до примерно 30 %. Больше малых предприятий стало обращаться за кредитами в банки. Почти вдвое сократилось число лицензируемых видов деятельности. Но в целом положение предпринимателей остается сложным и неблагоприятным. По сведениям из того же источника, за последние годы, несмотря на просьбы бизнес организаций внести в законодательство положение об ответственности налоговиков за злоупотребления при

осуществлении функций финансового контроля, права этих органов расширены, а произвол и коррупция со стороны должностных лиц, «налоговый терроризм» усилились. По-прежнему нет четких и прозрачных правил игры, сохраняется усложненный учет и отчетность. В случае конфликта с представителями власти шансы малого предпринимателя защитить себя в суде ничтожны. По данным совместного исследования «Опоры России» и ВЦИОМ, непроизводительные издержки предпринимателей составили в 2005 г. 8,5 %, в 2006 г. – 9,6 %. Взятки чиновникам, по опросу Российского делового портала в 2007 г., давали неоднократно – 30 %, «приходилось» – 46 %. Неудивительна итоговая оценка сложившимся условиям для деятельности бизнеса как плохих у 53 %, как удовлетворительных – у 30 %, как хороших лишь у 10 %. [Малый бизнес 2007]

На прошедшей в сентябре 2007 г. встрече Генпрокурора РФ Юрия Чайки с представителями Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» последние среди наиболее острых проблем называли то, что органы власти и местного управления издают незаконные правовые акты, вводят необоснованные запреты, ограничивают конкуренцию и предоставляют отдельным лицам привилегии, устанавливают непредусмотренные сборы и платежи и взимание платы за оказание услуг. [Астафьев 2007]

Необходимо, однако, отметить, что весной 2008 г. правительством стали разрабатываться определенные меры по улучшению ситуации в рассматриваемой сфере. Так, по словам министра экономического развития Эльвиры Набиуллиной, правительство планирует дать бизнесу возможность «саморегулироваться». Разработанный механизм саморегулирования заключается во введении уведомительного порядка ведения бизнеса вместо разрешительного, отмене лицензирования деятельности, а также предоставлении права участникам рынка самим формировать стандарты и правила игры. С одной стороны, такие новации должны привести к снижению чиновничьих поборов, с другой – дать возможность участникам рынка быстрее и эффективнее реагировать на меняющиеся запросы потребителей. [Лавловский 2008]

В ходе интервью, проведенных нами в 2004–2007 гг., предприниматели отмечали, что неформальные отношения бизнесмена с чиновником не сводятся лишь к взяткам. Если раньше чиновник старался «вырвать» и уйти в сторону, то теперь возникает тенденция к долговременному взаимодействию. По-видимому, в современных российских условиях на всех уровнях завершается становление неформальных контракт-отношений, которые означают взаимную стратегическую и тактическую поддержку.

Этот тип отношений превращается в социальную норму. См. по этому вопросу [Радаев 1998; Сатаров 2004]

Наш вывод таков. Сложившиеся отношения власти и бизнеса, когда бизнес выступает как зависимый и манипулируемый властью социальный субъект, есть органическая характеристика современной социальной системы России как системы неозакрапической.

10.4. Основные характеристики профессионалов и менеджеров в сфере занятости

Данные проведенных нами представительных опросов (1994, 2002, 2006 гг.) позволили оценить характеристики человеческого, властного, социального и культурного капиталов всей совокупности профессионалов и менеджеров России, обозначить в каких-то пределах болевые точки в их жизнедеятельности. Мы получили отчетливое представление об их социальном происхождении и социальных связях, их самоидентификации, условиях и характере их воспроизводства. Рассмотрим некоторые полученные нами результаты. Сопоставление опросов 1994 и 2006 гг. демонстрирует резкий спад доли высококвалифицированных профессионалов в составе занятого населения страны – с 8,2 % до 4,2 %; профессионалов с высшим образованием – с 18,6 % до 12,5 %. Среди последних резко упала доля владеющих ценными бумагами (соответственно с 18,9 % до 8,5 %) и имеющих долю во владении фирмами (соответственно с 6,9 % до 2,1 %). Среди менеджеров среднего звена упала доля владеющих ценными бумагами с 41,5 % в 1994 г. до 11,1 % в 2006 г., при этом число менеджеров высшего среднего звена, владеющих ценными бумагами, возросло с 31,4 % до 45 %.

Обсуждая изменения в качественном составе профессионалов и менеджеров, естественно заняться выяснением их деятельностного потенциала и его динамики. Здесь, в частности, использовались такие показатели как соответствие выполняемой работы подготовленности респондента, удовлетворенность работой и готовность взяться за более сложную и ответственную работу. Динамика 1994–2006 гг. в целом носит позитивный характер. Так, доля респондентов, считающих, что выполняемая ими работа соответствует их знаниям и квалификациям, по всем рассмотренным нами группам оказалась довольно высокой, причем с переходом от 1994 г. к 2006 г. это распределение не претерпело значительных изменений. Заметно выросла удовлетворенность собственной деятельностью в среде руководителей высшего среднего звена и

профессионалов с высшим образованием. Тем не менее, доля тех, кто согласился бы взяться за более сложную и ответственную работу, за рассматриваемый период увеличилась только среди высококвалифицированных профессионалов (с 24,6 % в 1994 г. до 30,9 % в 2006 г.). У остальных изучаемых нами социально-профессиональных групп в этом аспекте наблюдаются негативные тенденции.

Одним из основных факторов становления информационной экономики является возникновение глобальной информационной инфраструктуры, обеспечивающей возможность эффективного информационного взаимодействия людей, их доступ к мировым информационным ресурсам. Большое значение в данном контексте имеет степень подготовленности профессионалов и менеджеров к выполнению уже осуществляемых ими функций и накопленные, а также накапливаемые дополнительные квалификационные ресурсы для соответствия по функциональной грамотности предстоящим для осуществления функциям, особенно степень включенности в информационно-коммуникационную инфраструктуру.

Согласно данным наших опросов (см. табл. 10.4.1), навыками работы на компьютере владеют три четверти профессионалов, это более чем

Таблица 10.4.1

Включенность профессионалов и менеджеров в информационно-коммуникационную инфраструктуру (в %)

	Имеют в собственности сотовый телефон		Имеют в собственности персональный компьютер		Имеют дома доступ к Интернету		Владеют навыками работы на компьютере		Часто пользуются Интернетом	
	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002
Менеджеры высшего среднего звена	85,7	35,7	57,1	35,7	38,1	14,3	85,7	50,0	47,6	28,6
Менеджеры среднего звена	91,7	28,1	55,6	25,0	33,3	15,6	80,6	59,4	50,0	25,0
Руководители низового уровня (супервайзеры)	79,8	22,1	48,6	18,6	24,3	6,4	57,2	45,7	24,3	13,6
Высококвалифицированные профессионалы	87,6	43,3	71,1	56,7	45,4	28,4	83,3	71,6	57,7	34,3
Профессионалы с высшим образованием	86,7	19,9	51,0	21,4	23,1	9,4	73,6	46,7	27,6	12,0
Все респонденты	75,3	16,4	36,6	14,3	18,0	5,9	43,6	27,6	18,1	6,8

на 20 % больше, чем в 2002 г. Примерно на столько же, по сравнению с 2002 г., увеличилось и число менеджеров, владеющих компьютером. При этом наибольший прирост (более 35 %) отмечен среди управляющих высшего среднего звена. В целом по России навыками работы на компьютере владеют лишь 43 % населения (прирост по отношению к 2002 г. составил всего 16 %).

По сравнению с 2002 г. профессионалы и менеджеры стали гораздо чаще пользоваться Интернетом. Процент использующих Интернет не реже нескольких раз в неделю по всем рассматриваемым группам увеличился в среднем почти в 2 раза. Сотовым телефоном обладают в среднем около 87 % представителей групп профессионалов и менеджеров, персональным компьютером – более 56 % (прирост по отношению к 2002 г. составил 25 %).

Согласно данным табл. 10.4.2, лишь около трети российских профессионалов и менеджеров планируют продолжить свое образование в будущем. При этом совершенно очевидно, что доля владеющих общепрофессиональными навыками по каждой из категорий опрошенных нами работников, представителей перспективных в новой экономике видов трудовой деятельности, не адекватна нормативным требованиям современного рынка труда. Можно принять за системное условие, что учителя, врачи, менеджеры, для которых Интернет не стал повседневностью, не соответствуют не только завтрашним, но и сегодняшним запросам экономики и общества.

Таблица 10.4.2

Квалификационные характеристики профессионалов и менеджеров (представительный опрос 2006 г.) (в %)

		Профессионалы с в/о	В/к профессионалы	Руководители низов. уровня	Менеджеры среднего звена	Менеджеры высшего среднего звена
Имеют навыки:	вождения автомобиля, мотоцикла	33,3	37,9	63,0	77,8	76,2
	общения на иностранном языке	21,8	33,7	9,2	25,7	47,6
Обучаются на профессиональных курсах		10,4	9,3	5,8	2,8	14,3
Имеют планы на дальнейшее обучение		31,8	28,9	16,2	33,3	38,1

Обратимся теперь к данным массива Российского мониторинга экономики и здоровья (RLMS) 2006 г. (см. табл. 10.4.3). Необходимо отметить, что большая часть респондентов достаточно объективно оценивает свои возможности в современной сфере занятости. Из табл. 10.4.3 следует, что опрошенные, принадлежащие, казалось бы, к социально продвинутым группам, испытывают неуверенность относительно перспектив трудоустройства в случае потери своей рабочей позиции. Достаточно сказать, что полностью или частично уверены в трудоустройстве с сохранением статусной позиции в случае увольнения с нынешнего места работы среди профессионалов около 45 %, а среди менеджеров – лишь 43 %.

Таблица 10.4.3

Степень уверенности в сохранении социально-профессионального статуса (RLMS 2006) (в % по столбцу)*

	Социально-профессиональные слои			
	Профессионалы с в/о	В/к профессионалы	Менеджеры среднего звена	Менеджеры высшего среднего звена
Полностью уверены	21,5	16,9	17,8	14,5
Скорее уверены	23,5	28,3	30,1	23,4
И да, и нет	16,7	14,8	14,4	19,3
Не очень уверены	21,3	21,3	20,5	21,4
Совсем не уверены	15,3	16,9	13,0	18,6
Нет ответа	1,6	1,9	0	0

* Примечание: Вопрос в анкете был сформулирован следующим образом: «Если предприятие, где Вы работаете, по каким-то причинам завтра закроется, и все работники будут уволены. Насколько Вы уверены, что сможете найти работу не хуже той, на которой работаете сейчас?»

Какова же ситуация с самооценкой положения исследуемых нами социально-профессиональных слоев в сфере занятости? Мы свели оценки представителями этих слоев и групп, вычлененных нами из репрезентативного массива RLMS 2006, своего положения в сфере занятости в табл. 10.4.4.

Имеющаяся в наличии информация дает возможность выявить интегральную удовлетворенность респондентов своей работой, а также удовлетворенность некоторыми ее важными компонентами, а именно – условиями труда, его оплатой и возможностями профессионального роста. Как и следовало ожидать, пожалуй, наибольшую неудовлетво-

Удовлетворенность профессионалов и менеджеров различными сторонами трудовой деятельности (RLMS 2006) (в % по столбцу)

ренность, сказывающуюся и на интегральной оценке трудовой деятельностью, испытывают опрошенные по части оплаты их труда. Так, среди профессионалов оплатой труда удовлетворены лишь около 30 %, неудовлетворенные составляют половину всех респондентов. У высококвалифицированных профессионалов положение не лучше. Здесь доля неудовлетворенных также составляет примерно 50 %.

Что касается менеджеров, то здесь неудовлетворенность оплатой труда также значительна, хотя и не в таких масштабах: по менеджерам среднего звена – более 30 %, по менеджерам высшего среднего звена – порядка 38 %. Характерно относительно спокойное восприятие условий труда, хотя объективное исследование не совпадает с этими самооценками. Труд и учителя, и врача, как, впрочем, и инженера, по большей части случаев проходит в условиях, не соответствующих международным стандартам, рекомендуемым МОТ и ВОЗ. Такая смягченная, «погашенная» требовательность к условиям труда была характерна для русских работников и в советские годы. Видимо здесь сказывается общее неблагополучие условий жизнедеятельности, включающей сферы труда, быта и досуга, ставшее привычным для наших сограждан.

Если говорить об удовлетворенности возможностями профессионального роста, то ее степень довольно высока у всех исследуемых групп. Лишь 20 % менеджеров выражают недовольство своими позициями и стремление к профессиональному росту. Среди профессионалов таких всего 27 %. На наш взгляд, понять это можно только в том смысле, что удручающая бедность большей части профессионалов отбивает у них желание повышать свой должностной и профессиональный статус.

Исходя из перспектив диверсификации экономики, повышения ее инновационных характеристик, модернизации системы образования и здравоохранения, возникает вопрос о качественных параметрах изучаемых нами социально-профессиональных слоев и профессиональных групп работников интеллектуального труда. Рассмотренная выше их удовлетворенность теми или иными сторонами своей деятельности как акторов отечественного рынка труда образуют одну сторону проблемы.

Вторую сторону составляет степень их подготовленности к выполнению уже осуществляемых ими функций и накопленные, а также накапливаемые дополнительные квалификационные ресурсы для соответствия по функциональной грамотности предстоящим для осуществления функциям.

Примечательно, что в становящемся, начиная с конца 1980-х гг., рынке рабочей силы в России наблюдается весьма своеобразное соотношение между первичной и вторичной занятостью. Вторичный рынок, высту-

Степень удовлетворенности	Профессионалы с в/о				В/к профессионалы			
	Работой в целом	Условиями труда	Оплатой труда	Возможностями профессионального роста	Работой в целом	Условиями труда	Оплатой труда	Возможностями профессионального роста
Полностью удовлетворены	15,0	17,3	7,8	8,6	22,3	20,1	8,0	13,8
Скорее удовлетворены	46,8	47,7	23,3	40,4	47,8	47,4	24,3	35,0
И да, и нет	18,3	16,6	18,3	18,5	16,0	18,6	16,7	21,5
Не очень удовлетворены	15,4	11,6	33,7	17,8	10,9	10,2	32,5	17,8
Совсем не удовлетворены	3,3	5,2	14,5	10,9	2,0	2,8	17,3	7,5
Нет ответа	1,2	1,4	2,4	3,8	1	0,9	1,1	4,4

Степень удовлетворенности	Менеджеры сред. звена				Менедж. высш. ср. звена			
	Работой в целом	Условиями труда	Оплатой труда	Возможностями профессионального роста	Работой в целом	Условиями труда	Оплатой труда	Возможностями профессионального роста
Полностью удовлетворены	23,8	21,5	16,8	20,6	22,6	18,5	11,6	17,8
Скорее удовлетворены	46,3	41,6	32,2	36,4	47,9	46,6	30,8	39,7
И да, и нет	16,4	18,2	19,6	16,4	12,3	15,1	18,5	19,9
Не очень удовлетворены	11,2	15,0	23,4	14,0	13,7	14,4	25,3	11,6
Совсем не удовлетворены	1,9	3,3	7,0	6,5	2,7	4,8	13,0	7,5
Нет ответа	0,5	0,5	1	6	0,7	0,7	0,7	3,4

пая для работников источником дополнительных доходов (нередко превышающих основные), зачастую становился перевалочной базой для перетекания рабочей силы в частный сектор, способствуя, таким образом, структурным изменениям в экономике. Еще одна особенность вторичной занятости в России в том, что она распространяется не только

на маргинальные слои, но и на представителей тех квалифицированных занятий, которые являются предметом нашего изучения.

Этому споспешествовала, о чем сейчас в большинстве случаев забывают, вся история использования наемного труда в советский период. Приработки (дополнительные доходы, помимо основной заработной платы) укоренились в те годы как полулегитимная система перераспределения занятий в условиях так называемого планового распределения рабочей силы. Объем вторичной занятости в этот период по-разному оценивается исследователями. Официальные данные о вторичной занятости не отражали реальной ситуации, поскольку по закону требовалось получить разрешение с основной работы, и многие скрывали свою дополнительную занятость. Дополнительные доходы за счет вторичной занятости, начиная с 1960-х годов, были весьма ощутимы; по-видимому, 15–20 % населения России имело те или иные виды дополнительной работы в объеме не менее 1 часа в день. Данные были обобщены: [Teckenberg 1981–82, p.55].

В условиях 1990-х гг. вторичная занятость выступила как устойчивая культурная традиция наемного труда (при его невысокой интенсивности и малой эффективности). Она выполняла важную функцию, активизируя человеческие ресурсы, побуждая людей оставить патерналистские ожидания. Вторичный рынок рабочей силы, выступая как альтернатива первичному, охватывал практически все группы человеческих ресурсов и делал переход к новой экономической системе более органичным [Тихонова, Шкаратан 1996].

На современном этапе развития в исследуемом сегменте рынка труда произошли незначительные положительные изменения. Доля респондентов, не имеющих никаких дополнительных видов занятости оказалась равной: у профессионалов – свыше 90 %; у менеджеров среднего звена – 93 %; у менеджеров более высоких рангов – 95 %. К сожалению, достаточных объяснений специфическому поведению представителей последней из названных групп мы не нашли. Скорее всего, здесь дело в том, что по характеру выборки, принятой в RLMS, сюда попал значительный процент малых предпринимателей-менеджеров из регионов с невысоким уровнем урбанизированности, если принять во внимание образ жизни. Что касается педагогов, то здесь наблюдается явление, впервые отмеченное еще советскими социологами из Новосибирска в 1970-х гг. Наш учитель не только на селе, но и в малых городах, по совокупности причин, включая низкий уровень оплаты труда, недостаточность развития сферы услуг и т. д., вынужден вести образ жизни полугорожанина – полукрестьянина. Высокий же процент вторичной и

иной раз третичной занятости у врачей, преподавателей, инженеров, судя по нашим интервью, связан не столько с высокой квалификацией и вытекающей из нее затребованностью на локальном рынке труда, сколько с недостаточностью ресурсов для полноценной жизнедеятельности.

Подтверждением сказанному могут послужить суждения профессионалов, менеджеров и экспертов из проведенных в 2004–2007 гг. углубленных интервью. Так же как и менеджеры, большинство профессионалов подчеркивало привязанность к своему делу, отсутствие желания, склонности к занятию бизнесом. «Я считал себя специалистом, и... у меня была достаточно интересная работа. И мне не хотелось менять эту работу на бизнес». «...я люблю заниматься именно медициной, а не организаторской работой». Правда, часть из них, словно бы стесняясь, добавляет: «Я свою работу люблю, у меня нет никаких неприятных сторон. Здесь вполне все устраивает, кроме зарплаты». Учитель из Нижнего Новгорода так определил позицию, видимо, большинства: «Не нравится зарплата – очень банальное общее мнение. А единственное, что здесь держит – интерес, несмотря на усталость, я так полагаю».

Треть респондентов предпочла бы переезд в другой город смене профессии для улучшения своего материального положения: «Можно рассматривать такие предложения. Стоять на месте нельзя»; «Все зависит от того, что за работа, какие условия и куда ехать. Но так в принципе я бы возможно не отказался».

Все респонденты относятся положительно к дополнительной работе. «У меня куча всяких работ, я даже затрудняюсь сказать. Эта работа хороша тем как раз, что она не очень обременительна. Я могу заниматься кучей других дел». (Это заявил москвич, математик, научный работник). При этом респонденты совмещают места работы и по основной профессии, и по смежной, и по совершенно другой. Один достаточно характерный пример: «Я подрабатываю врачом-гинекологом на амбулаторном приеме и немного подрабатываю в фармакологической фирме, занимаясь рекламой лекарственных препаратов. Несомненно, заработок на этих фирмах выше, чем в нашем институте». Конечно, такое использование своего времени может вести к деградации. Один из экспертов так оценил это девиантное по своей объективной характеристике поведение профессионалов: «Реально улучшение материального положения идет за счет множественной занятости. Очень часто люди работают не в одном месте, а в нескольких. Хотя это, конечно, работа на износ, работа, подрывающая качество основного труда». Другой высококомпетентный эксперт добавляет: «Самая большая проблема состоит в том, что их плохо и неадекватно оценивают. Профессионалу где-ни-

будь у нас работать в любом месте, нужно, чтобы он, во-первых, постоянно имел возможность повышать свою квалификацию и так далее, то есть текущей учебы, специальной переподготовки. Никто в этот профессиональный капитал не вкладывает деньги».

Важным показателем приспособленности людей к новым условиям существования, появления дополнительных ресурсов и возможностей для социального продвижения в условиях современной России является организация ими собственного предприятия. По данным RLMS 2006 (см. табл. 10.4.5) новое дело, связанное с серьезным риском, пытались освоить 8,5 % профессионалов; 8,3 % высококвалифицированных профессионалов; как и следовало ожидать, неизмеримо больший процент стремившихся создать собственный бизнес оказался среди менеджеров. При этом если среди менеджеров среднего звена свое дело пытались открыть 16,8 %, то среди менеджеров более высоких рангов таковых оказалось большинство, а именно – 58,9 %. Другими словами, пока еще процесс отделения менеджмента от предпринимательства, управляющих от собственников в стране не завершен. Понятно, что подобная ситуация не является перспективной, если ориентироваться на формирование постиндустриальной экономики.

Таблица 10.4.5

**Наличие опыта организации собственного бизнеса (RLMS 2006)
(в % по столбцу)**

Наличие попыток организовать свой бизнес	Социально-профессиональные слои			
	Профессионалы с в/о	В/к профессионалы	Менеджеры среднего звена	Менеджеры высшего сред. звена
Попыток не было	91,0	90,9	82,2	39,7
Попытки были, но ничего не получилось	5,9	5,2	5,7	11,0
Попытки привели к созданию бизнеса	2,6	3,1	11,1	47,9
Нет ответа	0,5	0,8	1	1,4

В целом оценка экспертами положения профессионалов в разных сегментах рынка труда противоречива. С одной стороны, процветающие и динамично развивающиеся фирмы увеличивают спрос на специалистов с гарантированной высокой оплатой труда, а с другой – «...это опять-таки беда России – обилие низкооплачиваемых высококвалифицирован-

ных рабочих мест». Эти люди в основном трудятся в государственном секторе, и их судьба напрямую зависит от политики государства.

Все приведенные выше данные в основном раскрывают положение в сфере занятости профессионалов и менеджеров без их разделения на занятых на предприятиях и в организациях государственной и частной собственности. Относительно менеджеров немаловажно принять во внимание, что многие из них, особенно занятые на малых и средних предприятиях, являются их владельцами и совладельцами. Наш опрос 2006 г. свидетельствует, что и поныне большая часть профессионалов (56,1 %) и более трети менеджеров (43,8 %) работает на предприятиях и в организациях государственной и муниципальной формы собственности. А в них советско-элитарные традиции взаимодействия работодателя и наемного работника сохранились в наибольшей степени.

Понятно, что более полный анализ этой проблемы требует включения в рассмотрение таких компонент, как закреплённость на рабочем месте, возможности получения переквалификации, кстати говоря, вызывающие серьезные конфликты у врачей в частном секторе, зачастую лишенных такой возможности. Заслуживают внимания также «зримые» и «незримые» компоненты социальных пакетов. Кроме того, судя по нашим интервью с экспертами, квалификация профессионалов в частном секторе, как правило, выше. Оплата труда рассматриваемых нами групп средних слоев в частном секторе гораздо выше по сравнению с

Таблица 10.4.6

Заработная плата основных социально-профессиональных слоев в государственных и частных организациях

	Социально-профессиональные слои							
	Профессионалы с в/о		В/к профессионалы		Менеджеры среднего звена		Менеджеры высшего сред. звена	
2002 год								
Форма собственности	Госуд.	Частная	Госуд.	Частная	Госуд.	Частная	Госуд.	Частная
Средний уровень заработной платы	3461	9896	4335	5566	4388	11285	5020	22175
Средний возраст	39	38	37	36	51	41	40	44
2006 год								
Средний уровень заработной платы	8293	13500	9717	14121	10780	20420	14333	50714
Средний возраст	42	37	42	38	45	43	50	45

государственным (см. табл. 10.4.6). В продвинутом управленческом звене персонала (в нашей категориальности – менеджеры высшего среднего звена) средний уровень заработной платы частного сектора выше государственного в 3,5 раза. Здесь, по-видимому, сказывается то обстоятельство, что менеджмент и предпринимательство зачастую воплощаются в частном секторе в одних и тех же акторах. Следует, однако, отметить, что по сравнению с 2002 г. разрыв в зарплатах между рассматриваемыми секторами существенно снизился.

Зарботки профессионалов по-прежнему далеко не всегда проходят через кассу соответствующих организаций. Зачастую это теневые доходы. *«300 долларов – мой заработок. Белые деньги – 2200 рублей, остальное – черные».* *«Это 200 долларов. Платят регулярно. Но это не белые деньги, расписываюсь я за большую сумму. Здесь выписывается большая сумма для того, чтобы наличка оставалась на расходы».* Что касается ситуации с возможностью получения платных услуг, то немосквичи отмечают, что заработок не позволяет им пользоваться всеми необходимыми платными услугами: *«Какими-то услугами могу пользоваться, но не всеми. Дочка занималась у нас на курсах, но еще что-то дополнительное будет уже проблематично»* (инженер-конструктор из северной столицы).

В целом оценка экспертами положения профессионалов в разных сегментах рынка труда противоречива. С одной стороны, процветающие и динамично развивающиеся фирмы увеличивают спрос на специалистов с гарантированной высокой оплатой труда, а с другой – *«это опять-таки беда России – обилие низкооплачиваемых высококвалифицированных рабочих мест».* Занимающие эти места люди в основном трудятся в государственном секторе, и их судьба зависит от политики государства.

Оценивая позицию государства в вопросе защищенности профессионалов, эксперты отмечали: «В основном у нас получается, что защищен тот, у кого минимальные возможности самого себя защитить. К сожалению, у нас очень подорваны навыки самоорганизации, поэтому очень слабы любые формы коллективной самозащиты. В основном это действительно стратегии индивидуального выживания». «Весь мир борется с помощью профсоюзов. У нас это не распространено. Но, наверное, в первую очередь, это хорошее знание трудового законодательства. Если я иду устраиваться на работу, я прекрасно должна знать, какие права я имею и каким образом я имею возможность эти права отстаивать». «Профессионалы должны объединяться». «Очень просто. Первое – это создавать профессиональные сообщества и ассоциации с сильным лоббирующим ядром, чтобы они продвигали свои интересы. Вто-

рое – это я думаю то, что называется радикальной мерой. Это акты гражданского неповиновения, забастовки и т. д.».

Последствия политики по отношению к высококвалифицированным группам профессионалов общеизвестны: именно здесь мы понесли наибольшие потери, связанные с эмиграцией за рубеж компетентных специалистов в самом продуктивном возрасте. Известно, что за 1990–1999 гг. страну покинули 80 % математиков и 50 % физиков мирового уровня. Это около 8 тыс. человек, чей отъезд критически опасен для отечественной науки [Павлюткин 1999]. По данным на 2005 г., порядка 40 тыс. выходцев из России занимаются наукой в США и Западной Европе. Еще около 30 тыс. постоянно ездят в зарубежные исследовательские центры для проведения научных работ. Только в США вчерашние россияне обеспечивают 20–25 процентов американского рынка высоких технологий, что составляет никак не менее 10 процентов мирового рынка. [Харичев 2005, с.32] По оценке академика В. Е. Захарова (сентябрь 2003 г.), в университетах США к началу 2000-х гг. 10–15 % математиков и физиков – выходцы из России. Он говорит: «Мы сделали Западу огромный подарок. Реальная перспектива необратимых процессов: лет через 20, когда уйдет наше поколение, из России уйдет и наука.» [Известия 2003]

Методика, принятая ООН, дает возможность измерить упущенную выгоду от эмиграции одного специалиста с высшим образованием, ученой степенью. Она оценивается в \$200–250 тыс., а в целом «утечка умов» ежегодно обходилась России в \$25 млрд. По прогнозам Комиссии по образованию Совета Европы, ежегодные убытки нашей страны в результате научной эмиграции за 1993–2003 гг. составили не менее \$50–60 млрд [Наумова 2004, с.127].

10.5. Оценка социально-экономического положения профессионалов и менеджеров

В постельцинские времена, связанные с приходом к власти правительства Е. М. Примакова, а позднее с деятельностью президента В. В. Путина, многократно увеличивающиеся ресурсы частично были использованы для стабилизации и улучшения положения низов (рост пенсий, увеличение заработной платы низшим группам). Что касается средних групп, то у них рост заработной платы и семейных доходов был несоизмерим по сравнению с потерями, которые они понесли в предыдущие годы. Эти потери за годы реформ выразились в сжатии ресурсов, необходимых для воспроизводства социального статуса их семей

(для продолжения профессионального обучения, хорошего образования для детей, укрепления здоровья, улучшения, а во многих случаях просто сохранения уровня обеспеченности жильем, пополнения домашних библиотек, обзаведения компьютерами, современными бытовыми приборами и т. д.). К этому следует добавить реальную незащищенность профессионалов от администрации и высшего менеджмента после принятия нового Трудового кодекса. Новой и, судя по интервью, острейшей стала проблема безопасности. Развитие системы частных охранных агентств создало условия для безопасности бизнес элиты, а должностным лицам безопасность гарантирует государственная служба охраны. Привилегированные слои концентрированно проживают в элитных пригородных поселениях и в домах со специальной охраной, расположенных автономно внутри города, что приводит к социальной сегрегации городского пространства. В связи с почти полным отсутствием милицейской защиты «простого» населения основные угрозы приходится на средние слои, поскольку низы обычно не представляют интереса для криминала.

В постсоветские годы возникли и позитивные факторы, воздействующие на жизнедеятельность профессионалов и воспроизводство их социального статуса. Появилась свобода выезда и устройства на работу в других странах. Исчезли формальные ограничения на смену места жительства внутри страны; правда, следует иметь в виду, что смена места жительства и работы требует значительных затрат со стороны либо самого профессионала, либо его потенциального работодателя. Резко расширились возможности получения информации для повышения профессионального уровня (доступность зарубежной информации, Интернет и т. д.). Однако и здесь сказывается элементарная бедность основной массы профессионалов: нет полицейских ограничений, но нет и материальных ресурсов. Также обстоит дело с охраной здоровья. В крупных городах, где и проживает большинство профессионалов, имеются фитнес-клубы, бассейны, современные медикаменты и новейшее лечебное оборудование. Однако доходы большинства профессионалов делают эти необходимые для нормального воспроизводства блага недоступными. Здесь опять-таки не чувствуется государственной воли, стимулирующей организацию благ и услуг для этой категории.

Важной стороной государственной политики, затрагивающей интересы и профессионалов, и значительных групп представителей малого и мельчайшего бизнеса, является жилищно-коммунальная реформа. Трудно не согласиться с теми авторами, которые рассматривают реформу в ЖКХ как настоящий поход против средних слоев. Именно с этих

групп населения собираются взять так называемую полную стоимость коммунальных услуг; но порядочная часть наших «средних» удерживается в этом положении, в частности, и из-за низких цен на муниципальные услуги, позволяющие им при относительно скромных доходах вести более или менее достойную жизнь.

Рассмотрим социально-экономическое положение профессионалов и менеджеров по данным наших представительных общероссийских опросов. Что касается владения или совладения фирмой/предприятием, то в существенном отрыве от основной части населения по данному показателю закономерно пребывают «верхние слои», включающие в себя предпринимателей и менеджеров высшего среднего звена (см. табл. 10.5.1). По мере перехода от вершины взятой нами социальной иерархии к более низким группам эта доля существенно снижается. Также заметным является усиление дифференциации в 2006 г. по сравнению с предыдущими годами. Примерно аналогичную картину можно наблюдать и при рассмотрении доли владеющих ценными бумагами. В глаза бросается существенное снижение данного показателя у профессионалов и менеджеров среднего звена, что объяснимо в связи с подорванным доверием населения к российским банкам и государству после дефолта 1998 г. При этом, характерно, что «восстановить» утраченное доверие удалось лишь представителям высших средних слоев, заметно усилив разрыв с остальными социальными группами.

Значимых различий в доле владеющих недвижимостью между социально-профессиональными слоями нам обнаружить не удалось. Как следует из данных опроса 2006 г. подавляющая часть населения в той или иной степени превратилась в собственников недвижимого имущества (по крайней мере, собственного дома или квартиры) (см. [Шкарятан, Иванов, Инясевский 2005]). Здесь мы не касаемся количественно-качественных параметров этой благоприобретенной недвижимости.

По словам президента Ассоциации российских банков Г. А. Тосуняна, в 2007 г. в США на душу населения было выдано ипотечных кредитов более чем на 310 тысяч долларов, а в России – всего на 50 долларов [Новая газета № 90, 2007].

На прошедшем в декабре 2006 г. Всероссийском совещании практиков и экспертов по национальным проектам были озвучены данные Росстроя, согласно которым самостоятельно купить квартиру или дом могли 6 % населения. Еще 22 % могли сделать это при помощи займа. При этом 70 % вообще не имели возможности улучшить жилищные условия, потому что банки отказывались предоставлять им ссуды из-за низкой зарплаты. Докладчики подчеркивали, что во многих крупных горо-

дах страны стоимость квадратного метра жилья сильно завышена (в среднем на 30–40 %). Seriously замедлились темпы сдачи нового жилья (почти в два раза), в то время как цены на жилье по всей стране за вторую половину 2006 году выросли на 45–47 %, в результате чего степень его доступности снизилась.

Отсутствие значимого слоя граждан, способных приобрести жилье по разработанным правительством схемам, ставит под сомнение суждения некоторых экспертов, утверждающих, что правящий режим опирается на представителей среднего класса, появившегося при Путине [Косарева, Туманов 2007]. Эти суждения справедливы лишь отчасти.

За последние семь лет ситуация в России действительно стабилизировалась, повышены пенсии, социальные пособия и зарплаты. Люди в материальном отношении стали жить лучше и, сравнивая свое нынешнее финансовое состояние с таковым 1990-х годов, поспешили ассоциировать себя со средним классом. Но в том то и дело, что средний класс в России – это фикция, так как по сравнению с западноевропейским (подлинным) средним классом он находится за чертой бедности. На Западе средний класс – действительно опора государства, потому что его уровень жизни вполне отвечает его потребностям. При помощи развитой структуры кредитования он может позволить себе купить практически все: от машины до нового дома. И быть уверенным, что за приобретенные вещи ему удастся расплатиться. В России люди, причисляющие себя к среднему классу, не в состоянии купить квартиры в кредит – поэтому разговоры о «твердой опоре» правительства несколько преждевременны. В этом, собственно, и кроется станочная, хребтовая проблема претворения в жизнь национальных проектов – сегодня из их реализации может выпасть основное звено, ради которого и было все задумано, – население страны и, прежде всего, потенциальный средний класс. [Булин 2007]

Анализ ситуации показывает, что рост затрат на строительство 1 кв. м. жилья не причина, а следствие роста цен на рынке жилья, поскольку постоянно есть желающие оплатить их в суммарной стоимости конечного продукта, т. е. в рыночной цене возводимого жилья. За неиссякающим платежеспособным спросом скрывается огромное распространение в стране взяточничества, казнокрадства, коррупции. Средства, полученные в результате незаконного обогащения, инвестируются в недвижимость с целью их сохранения и преумножения. [Беленький, Кулакова, Самойлова 2007, с.137–138]

В целом, данные нашего опроса о владении/совладении фирмой или предприятием, также как и о наличии в собственности ценных бумаг

демонстрируют активный процесс концентрации собственности в руках высших средних групп. Напоминаем, что в нашем опросе не представлены элитные группы.

Таблица 10.5.1

Владение собственностью менеджерами и профессионалами (представительные опросы 1994 и 2006 гг.) (в %)

	Доля владеющих фирмой / предприятием		Доля имеющих ценные бумаги (кроме ваучеров)	
	1994	2006	1994	2006
Предприниматели, коммерсанты	42,6	82,6	20,5	21,8
Менеджеры высшего среднего звена	12,0	38,1	31,4	45,0
Менеджеры среднего звена	9,0	8,3	41,5	11,1
Высококвалифицированные профессионалы	5,6	6,2	27,8	11,3
Профессионалы с высшим образованием	6,9	2,1	18,9	8,5

По уровню дохода из средних социальных групп наиболее продвинутыми являются менеджеры высшего среднего звена (см. табл. 10.5.2). Что касается менеджеров среднего звена, высококвалифицированных профессионалов и профессионалов массовых профессий, то здесь наблюдается отчетливая тенденция роста размера доходов по мере повышения профессионально-квалификационного уровня.

Таблица 10.5.2

Показатели уровня жизни менеджеров и профессионалов (представительный опрос 2006 г.)

	среднемесячный заработок	денежный доход на члена семьи	квадратные метры на члена семьи
Менеджеры высшего среднего звена	20772	12589	34,2
Менеджеры среднего звена	16439	9748	30,0
Высококвалифицированные профессионалы	12765	9262	22,6
Профессионалы с высшим образованием	10235	7374	22,9

Самая высокая доля людей, проводивших свой отпуск вне дома, отмечена в группе менеджеров высшего среднего звена (70 %) (см. табл. 10.5.3). Это соотносится с полученными нами данными об их лучшей обеспеченности собственностью и относительно высоких доходах.

Таблица 10.5.3

**Характер проведения отпуска (представительный опрос 2006 г.)
(в % по строке)**

	дома	на даче (у себя или у родствен- ников)	на гос.даче, снимая дачу, на турбазе, в доме отдыха	в тур- поездке за границу
Менеджеры высшего среднего звена	30	33	12	25
Менеджеры среднего звена	36	33	17	14
Высококвалифицированные профессио- налы	42	28	19	11
Профессионалы с высшим образованием	44	29	17	10

Исходя из данных по самооценке респондентами состояния своего здоровья (см. табл. 10.5.4), можно сделать вывод о том, что этот показатель слабо связан с принадлежностью респондентов к тому или иному социальному слою, к той или иной профессиональной группе. В целом самооценка здоровья респондентов невысокая. Лишь треть респондентов отмечает, что они вполне здоровы. К этому следует добавить, что в трансформирующихся, «неустоявшихся» обществах не закрепился и образ жизни, столь различающий классы и крупные социальные слои в стабильных обществах; слаба и межпоколенная преемственность, и социальный отбор в процессе вертикальной социальной мобильности.

Таблица 10.5.4

**Оценка состояния своего здоровья
(представительный опрос 2006 г.) (в % по столбцу)**

	Менеджеры высшего среднего звена	Менеджеры среднего звена	Высококвал. профессио- налы	Профессиона- лы с высшим образованием
Вполне здоров(а)	32	28	31	25
Здоровье удовлетвори- тельное	56	64	57	62
Здоровье слабое, очень слабое	12	8	12	13

Данные по самооценке материального положения иллюстрируют достаточно устойчивую тенденцию роста самооценки материального положения по мере перехода от одного социального слоя к другому (см. табл. 10.5.5). Доля респондентов, оценивающих уровень материального положения своей семьи как средний или выше, в рассматриваемых социально-профессиональных группах не опускается ниже 72 %. Наивысшую самооценку имеют менеджеры высшего среднего звена.

Таблица 10.5.5

**Оценка своего материального положения
(представительный опрос 2006 г.) (в % по столбцу)**

	Менеджеры высшего среднего звена	Менеджеры среднего звена	Высококвал. профес- сионалы	Профессионалы с высшим образованием
Очень плохое	4,8	2,8	2,1	1,8
Плохое	14,3	16,7	25,7	20,1
Среднее	57,2	55,6	62,9	64,8
Высокое	19	25	9,3	12,7
Очень высокое	4,8	-	-	0,7

Абсолютное большинство российских профессионалов и менеджеров пользуются платными медицинскими услугами (см. табл. 10.5.6),

Таблица 10.5.6

**Пользование респондентами платными услугами
(представительный опрос 2006 г.) (в %)**

	Менеджеры высшего среднего звена	Менеджеры среднего звена	Высококвал. профес- сионалы	Профессионалы с высшим образованием
Платные образователь- ные услуги для взрос- лых и/или для детей	56	55	40	57
Платные медицинские услуги для взрослых и/или для детей	88	72	85	81
Платные оздоровитель- ные услуги для взрос- лых и/или для детей	33	25	35	30
Туристические и/или образовательные поез- дки за рубеж	25	14	22	17

более половины прибегает к платным образовательным услугам. Как видно из таблицы, данный показатель слабо связан с принадлежностью респондентов к той или иной социально-профессиональной группе. Так, например, менеджеры так же редко, как и профессионалы, совершают туристические и образовательные поездки за рубеж.

10.6. Новый средний класс и информационные работники в современной экономике России

Как было показано выше, на Западе переход к экономике знаний тесно связан с качественными изменениями в сфере занятости. Ключевым актором этой становящейся новой экономики явился так называемый информационный производитель. На основе детального анализа зарубежной литературы по проблемам нового среднего класса мы сконструировали теоретическую модель типического представителя новейшего слоя этого класса – информационного производителя. В соответствии с этой моделью нами соизмерялись реальные параметры работников отечественного ИКТ и сопряженных отраслей.

Анализ западной литературы дает возможность выделить основные факторы принадлежности к информационным производителям.

Первый фактор: на смену формальному неравенству в доступе к полному среднему и высшему образованию пришло более тонкое и гибкое **фактическое неравенство в качестве образования** и в объеме реального интеллектуального капитала. Все механизмы селекции направлены на отбор в элитарные университеты наиболее подготовленных молодых людей. Постоянно возрастает вклад семьи с ее не только материальными, но и культурными ресурсами (культурный капитал) в воспроизводство физического, человеческого и властного капиталов новых поколений социально-продвинутых индивидов, в выращивание новой элиты.

Впервые в истории неравенство порождается личными качествами и успехами людей, различающихся доступом и подготовленностью к освоению информации. Это информационное неравенство определяет устойчивый и драматический раскол между «золотым миллиардом» (где сосредоточены в своем большинстве информационные производители) и остальным человечеством и обостряющиеся противоречия внутри самого «золотого миллиарда».

Второй фактор – информационные работники занимают специфические позиции в капиталистическом обществе, которые качественно отличаются от позиций классических представителей сформировавшегося к середине XX века так называемого «нового среднего класса».

Выступая в роли сверхэффективных работников, они в то же время реализуют себя как часть совокупного капиталистического класса. Уникальным знаниям и умениям информационных работников соответствуют уникальные по размерам доходы за счет **исключительно высокого уровня дивидендов на такой человеческий капитал**. Их объем, с одной стороны, дает возможность привести стиль жизни и характер потребления в соответствие с теми, что сложились у капиталистического класса, а с другой стороны, в сочетании с активным сберегательным поведением приводит их в ряды совладельцев фирм, предприятий, превращая в активных участников фондового рынка.

Третий фактор – специфические **позиции информационных производителей в системе трудовых отношений**. С одной стороны, ничто не изменилось со времен классического капитализма: долю их труда присваивают их работодатели, почему они и нанимают их в первую очередь. Но с другой стороны, механизм присвоения экономического излишка гораздо более сложен. Во-первых, отношения найма имеют тенденцию к индивидуализации, под этим подразумевается, что каждый производитель получает отдельное задание. Во-вторых, возрастающая доля производителей контролирует свой собственный рабочий процесс и входит в специфические горизонтальные рабочие отношения, становясь независимыми производителями, реализующими свои собственные рыночные стратегии.

Четвертый фактор – специфические черты содержательности труда информационных работников. Последнее предполагает готовность и подготовленность к смене видов деятельности, автономность, самостоятельность и предсказуемость в работе, способность работника самостоятельно ставить проблемы и находить пути их решения, умение действовать в экстремальных ситуациях и принимать нестандартные решения, готовность и подготовленность к постоянной креативной деятельности, территориальную и профессиональную мобильность, включенность в систему непрерывного образования и повышения профессиональной компетентности. Также сюда можно отнести работу с новыми информационно-коммуникационными технологиями.

Поскольку новый способ производства и организации стал возможен благодаря ИКТ, то их использование в профессиональной деятельности представляется неотъемлемым критерием отнесения работника к информационным производителям. Еще одним немаловажным признаком информационного работника является его востребованность на глобальном рынке труда.

На основе сказанного выше мы можем перечислить критерии для выделения работников, которых можно отнести к ядру информационных производителей, а в социально-классовом измерении – к новым социально-профессиональным слоям нового среднего класса, т. е. составить типологический портрет идеального представителя этого нового актора в экономике и обществе, с которым мы будем соизмерять тестируемых нами на принадлежность к информационным работникам россиян.

Принадлежность к информационным работникам определяют следующие критерии: наличие особенно ценных для экономики и общества знаний и навыков, в частности навыков работы с ИКТ, постоянное повышение квалификации и обновление багажа знаний, способность работника самостоятельно ставить себе задачи, переключаться между различными видами деятельности. Сочетание этих критериев дает работнику возможность не только комбинировать решение проблем на основе известных решений и подходов, но и предлагать что-то радикально новое. Эти способности являются основным отличием информационного работника от обычного специалиста и делают первого особо ценным для фирмы, страны, международного рынка труда.

Все перечисленные критерии информативности основываются на двух базовых составляющих: человеческом капитале (ресурсах) и мотивации в профессиональной деятельности, во многом зависящих от объективных условий реализации потенциала информационного работника. Его ресурсы – это наличие теоретической и практической подготовки, опыт работы по профессии, знание ИКТ, здоровье. Установки и мотивация работника в профессиональной деятельности – установки на постоянное повышение уровня квалификации, решение нестандартных и творческих задач, реализацию своего профессионального потенциала, ориентация на нематериальные стимулы. Мотивационный компонент важен, так как человеческий капитал (основной ресурс информационного производителя) не отделим от своего носителя и не может быть реализован без его участия и воли. Условия для реализации потенциала профессионалов и менеджеров – автономность в работе, свобода самовыражения, эффективность руководства, материальное вознаграждение и т. п.

Итак, нам представляется, что используемая М. Кастельсом категория «информационных производителей» является полезным идеальным типом для нашего анализа. Действительно, информационные производители – это работники, которые обладают ценным человеческим капиталом, они постоянно стремятся обновлять свои знания, наиболее ин-

новационно активны и представляют наибольшую ценность для экономики. В нашем исследовании акторов новой экономики мы будем оценивать их, в частности, с точки зрения соответствия этому идеальному типу.

Приведенные выше данные представительных опросов достаточно убедительно демонстрируют несоответствие типичных представителей профессионалов и менеджеров, т. е. тех, кого на Западе относят к новому среднему классу, стандартным критериям такого отнесения. Тем сложнее осуществить поиск тех новейших социально-профессиональных групп, которые (по Кастельсу) являются информационными работниками, т. е. основными акторами экономики знания, или, в другой парадигматике, – информационного способа развития.

Проблема сводится к тому, есть ли шанс, а если есть, то где предположительно мы сможем в России обнаружить этих носителей черт информационных работников в соответствии с теоретической моделью, сконструированной по западным материалам.

С учетом проведенного анализа мы осуществили зондажный опрос – полужформализованные интервью с информационными работниками, прежде всего в единственном городе России, вписанном в сеть мировых мегаполисов и обладающим признаками постиндустриального города – Москве. Для сопоставления были проведены опросы в крупных жизнеспособных городах – метрополисах: Санкт-Петербурге, Перми, Нижнем Новгороде.

Как известно, экономика знаний, в отличие от трансформационной, предъявляет совсем другие требования к качеству рабочей силы. Смысл наших полужформализованных углубленных интервью сводился к выяснению соответствия качеств занятых критериям принадлежности к информационным производителям. Необходимо заметить, что наши респонденты обладают некоторыми характерологическими особенностями, присущими информационным работникам.

Во-первых, опрошенные профессионалы и менеджеры вынуждены постоянно осваивать новые навыки, технологии, методы в процессе работы. Наши респонденты упоминали в беседах, что постоянное повышение квалификации, приобретение новых навыков является требованием современного рынка труда: «*В процессе работы я постоянно учусь, езжу на конференции, постоянно хожу на обучалки, постоянно читаю книги*» (Алексей, системный архитектор); «*Повышение квалификации должно быть обязательно. Сама специальность требует постоянного повышения квалификации, дополнительных знаний*» (Анна, юрист).

В основном приобретение новых знаний и навыков и освоение новшеств происходит посредством обучения на рабочем месте (так назы-

ваемых learning-by-doing и learning-by-interacting), а не посредством формального образования. Основными каналами приобретения новых знаний и навыков для опрошенных нами профессионалов и менеджеров являются: книги, журналы, сайты, семинары, конференции, которые относятся к сфере их профессиональной деятельности.

Постоянное чтение различных источников новых знаний может даже рассматриваться, с точки зрения опрошенных, как индикатор профессионализма, соответствия занимаемой должности: *«Очень много сайтов, и они очень хорошо обновляются. Это нужно для расширения кругозора и для каких-то конкретных указаний относительно того, как что можно сделать, улучшить»* (Татьяна, веб-мастер); *«Чтение – это моя личная инициатива, но она помогает на работе чувствовать себя в своей тарелке»* (Алексей, ИТ)

Если говорить о формальном образовании, то следует отметить, что лишь небольшая часть опрошенных нами выразила желание продолжить его в ближайшем будущем. Респонденты говорили о том, что в настоящий момент теоретические знания не всегда востребованы. При этом почти все опрошенные менеджеры отметили низкое качество предлагаемых программ управленческой подготовки. *«Очень глубокие знания являются плюсом, но они большей частью не востребованы. По крайней мере, современный рынок труда большие и глубокие знания экономической теории не требует. Он даже подчас не подозревает, что эти знания существуют»* (Евгений, аналитик); *«Я считаю, что большинство российских образовательных учреждений не дают достаточных знаний и навыков в области управления для того, чтобы их потом можно было эффективно применять на практике»* (Сергей, наемный менеджер); *«Российские бизнес-школы очень молодые, и не дают нужных знаний. Вот, может быть, за рубежом ситуация лучше»* (Георгий, совладелец); *«Без бизнес-образования можно обойтись. Существует множество талантливых людей, которые набираются опыта из жизни»* (Татьяна, собственник).

Основными целями получения бизнес-образования для опрошенных менеджеров являются: систематизация полученных знаний, расширение кругозора, овладение современными методами управления. *«Я хочу поднять свой статус, цену, стоимость. Меня тут развивают. Я очень сильно изменился»* (Михаил, наемный менеджер); *«Знаний не хватает в определенных вопросах, начинаешь сомневаться, плавать, а на курсах дают много информации, которая дает ответы на вопросы, которые тебя одолевали, а ты не мог никак найти ответ. Здесь дается много информации, знаний, касающихся стратеги-*

ческого менеджмента, выработки стратегий, продумывания планов» (Сергей, наемный менеджер).

Следует отметить, что, несмотря на необходимость повышения квалификации и приобретения новых знаний и навыков, о которой говорили респонденты, они практически не занимаются научной, исследовательской деятельностью и преподаванием. Для многих научная и исследовательская деятельность не интересна в принципе. Некоторые хотели бы заниматься преподаванием, но не могут в силу отсутствия времени, большой загруженности. Несколько опрошенных профессионалов в момент проведения интервью активно занимались преподаванием. По всей видимости, активного обмена знаниями и опытом между предпринимательским сектором и научно-исследовательскими организациями не происходит.

Во-вторых, о принадлежности опрошенных к информационным работникам также говорит тот факт, что информанты высоко оценивают свою профессиональную востребованность, уникальность своих знаний и навыков. Отметим, что, с точки зрения опрошенных нами профессионалов и менеджеров, уникальным специалистом делает его опыт работы: работа в узкой сфере, комбинация различных навыков и компетенций, а не формальное образование: *«Я думаю, что я высокоценный специалист именно в опыте. Я себя оцениваю как человека, который благодаря набору ситуаций, которые приходилось решать, наверное, чем-то схож с уровнем MBA в области управления... Опыт, который человек накапливает в решении проблем (но опыт не эникейщика, а человека, который пытается вникнуть в проблему), за это и можно ценить специалиста, и я сам себя оцениваю»* (Константин, ИТ).

В-третьих, наши респонденты отмечали, что в их деятельности приходится иметь дело не только со стандартными задачами, которые требуют тривиальных решений, но и с задачами, решение которых приходится разрабатывать с нуля, своими силами. Эти новаторства позволяли повысить эффективность и конкурентоспособность организации, привлечь новых клиентов. В частности, часть респондентов из ИКТ и смежных отраслей выступала разработчиками нового программного обеспечения, создателями новых методик, подходов, концепций, способов реализации, способов организации работы: *«Мы продукт делаем – нигде в мире такого нет. Это коллективно. Но в рамках его все инновация, все по-новому»* (Федор, ИТ); *«Принципиально новых решений у нас не так много, хотя это встречается. Обычно это комбинация. То есть вещи, которые требуется сделать, они очень разные по сути, но в плане технической реализации, которой я занимаюсь, они очень близки.*

Поэтому мне надо придумать, как это сделать лучше из известных мне способов» (Татьяна, веб-мастер); *«Часто приходится разрабатывать и внедрять довольно-таки нестандартные управленческие и организационные схемы, и это мне нравится»* (Олег, наемный менеджер); *«Бывают такие ситуации, когда надо быстро среагировать на изменившуюся ситуацию и разработать новый план действий, порой предполагающий выработку нового, например, способа реализации и т. д. На мне как раз и лежит вся ответственность за принятие нужного решения»* (Сергей, наемный менеджер).

В-четвертых, можно отметить, что информанты ориентированы на реализацию собственного креативного потенциала, на достижение результатов, на решение комплексных задач, результат которых, по их ожиданиям, будет востребован: *«В целом мне нравится то, что наш проект развивается, и то, что там можно сделать что-то действительно полезное своими руками и интересные задачи в том числе»* (Сергей, руководитель группы разработчиков); *«Карьера как таковая меня не волнует с точки зрения денег и должности. А вот что-то предложить новое и на этом сплотить коллектив и начать работать, делать, чтобы люди почувствовали, что кому-то это нужно, вот это для меня»* (Федор, ИТ); *«Мне интересна моя работа в первую очередь из-за того, что нужно принимать решения, от которых отчасти зависит судьба, эффективность организации. Всегда хочется привнести в нее что-то свое»* (Александр, наемный менеджер).

Одним из важных компонентов профессиональной мотивации опрошенных является возможность испытать себя, решив сложную задачу: *«Мне все нравилось, я каждый вечер приходил с работы полностью проадреналиненный, с дрожащими руками, но я видел, что я что-то сделал... Адреналин есть, много интересных проектов»* (Игорь, банк). Отметим, материальное вознаграждение хоть и важно для основной части информантов, но не является единственным фактором их удовлетворенности или неудовлетворенности своей работой. Для опрошенных нами профессионалов и менеджеров также важно содержание работы и степень автономности: *«Мне сейчас достаточно интересно. Поэтому я могу думать о том, чтобы за это еще и платили побольше. Вообще, интересность работы для меня важна, поэтому более интересные задания я бы предпочла в любом случае»* (Татьяна, веб-мастер); *«Работа действительно нравится, и нравится тем, что она очень разнообразна и, с другой стороны, требовательна. То есть широкий круг задач заставляет думать в совершенно разных направлениях, постоянно нестандартные ситуации»* (Андрей, страхование); *«Если бы у меня было*

больше полномочий, я бы чувствовал себя гораздо комфортнее» (Михаил, наемный менеджер); *«На мой взгляд, в очень большой степени удовлетворенность зависит от уровня свободы на рабочем месте. Мне кажется, это один из основных факторов удовлетворенности»* (Ольга, наемный менеджер).

В-пятых, многие респонденты легко согласились бы взять на себя больше ответственности и полномочий, если бы им предложили за это более высокую заработную плату. Большая часть из них, однако, отметила, что для осуществления эффективной деятельности на более высоком посту им может не хватить имеющейся квалификации и профессиональных навыков. В то же время результаты всероссийского представительского опроса 2006 г. по профессионалам и менеджерам показывают, что менее половины респондентов во всей выборке готовы взяться за более сложную и ответственную работу.

Некоторых профессионалов личный опыт подталкивает к открытию собственных проектов, созданию своего бизнеса: *«Со временем планирую открыть свой бизнес-проект. Но будет он не в области информационных технологий. Но знания в этой области существенно помогут мне упростить его открытие и сэкономить средства»* (Наталья, ИТ, фрилансер). Что касается опрошенных наемных менеджеров, то большинство из них не планирует в будущем открывать свое дело. Объяснение отсутствия подобного желания заключается в том, что такие ценности, как статус владельца собственной фирмы, возможность контролировать все организационные процессы и брать на себя всю полноту ответственности, для наемных менеджеров имеют значение существенно меньшее, чем стабильность статуса и заработной платы, отсутствие риска в работе.

Вместе с тем менеджеры-собственники ни при каких условиях не отказались бы от статуса владельца предприятия и не перешли бы в разряд наемных работников. Подобное стремление к совмещению функций менеджера и собственника, скорее всего, возникает в силу слабости институциональной сферы, регулирующей отношения собственности. *«Для меня личное участие в управлении – это своего рода страховка, которая позволяет мне контролировать деятельность моей фирмы»* (Андрей, совладелец); *«Эффективность функционирования организации целиком зависит от меня. Я сама могу принимать все важные решения, и это придает мне уверенность в будущем»* (Светлана, совладелец).

Что касается международной деятельности опрошенных, то можно сказать, что некоторые из них бывали на международных форумах, имеют контакты с иностранными компаниями. Однако таких респондентов

немного, а сами эти контакты не являются регулярными, поддерживаются преимущественно за счет личных, неформальных связей. По мнению одного из опрошенных нами руководителей из ИТ сферы, именно невысокая интегрированность в международный бизнес и научные сообщества в сфере ИТ является важнейшим препятствием для развития компании: *«За рубежом мы сотрудничаем с такими же ИТ фирмами, но только на уровне личных знакомств и публикаций. Все всё знают, где что делают. В этой части мы не очень продвинуты, и это плохо. Мы не интегрированы. Мы и раньше были не интегрированы, и сейчас. Это сильный недостаток»* (Федор, ИТ).

Отметим, что с точки зрения установок на инновационность и креативность у профессионалов и менеджеров из ИКТ сферы и из сферы деловых услуг много общего. На решение творческих, нестандартных задач, реализацию своего потенциала, постоянное повышение квалификации ориентированы и те, и другие. Основные различия, на наш взгляд, заключаются в типах инновационной деятельности, в которых принимают участие респонденты. В ИТ области создаются новые технологии, товары и услуги, в деловых услугах преимущественно создаются новые концепции, методы работы. Кроме того, для ИТ сферы, по всей видимости, важнее взаимодействие с научно-исследовательскими организациями и сообществами, а также осведомленность относительно результатов их деятельности.

В ходе интервью с экспертами мы просили их оценить, насколько траектория социально-экономического и политического развития страны способствует развитию ИКТ и деловых услуг. В целом было отмечено, что на волне благоприятной экономической инфраструктуры идет подъем ИКТ, а также деловых услуг. В ИКТ основным импульсом развития является деятельность государства: *«Последние годы темпы роста на таком высоком уровне поддерживаются в основном приличными реинвестициями в государственный сектор. Государство получает большие доходы от возрастающего экспорта и внутренней активности. Оно их реинвестирует в развитие собственной государственной инфраструктуры. Поэтому открываются большие программы. В том числе и по ИТ, которые являются сейчас основным стимулом этой отрасли»* (Александр, руководитель ИТ компании). В деловых услугах важным источником развития является потребность российских предприятий в повышении прозрачности и управляемости своих бизнес-процессов в связи с привлечением инвесторов, выходом на международные рынки.

Эксперты в своих интервью отметили, что квалификация тех специалистов, с которыми им приходится работать, соответствует задачам,

стоящим перед компаниями. Более того, в российских условиях квалификация российских специалистов оказывается более адекватной, чем квалификация иностранных специалистов: *«Сейчас большой выбор разных программ. Если вы чувствуете недостаток в чем-то, то можете пойти либо сами поучиться, либо найти на рынке человека, который получил MBA, который мало чем будет отличаться от специалиста, нанятого из-за рубежа. Плюс к этому не будет проблем с языком и не будет проблем с пониманием местной специфики»* (Александр, руководитель ИТ компании). Одной из важнейших предпосылок инновационного развития своих отраслей эксперты считают творческий потенциал профессионалов, занятых в соответствующих отраслях: *«Развитие бизнеса все построено на креативных людях. Надо придумать что-то новое, сделать шаг, который никто не делал. Почему наша страна вся стивается? Потому что все крестьянское население оно не креативное. Оно ждет, что кто-то придет и скажет – вот тебе лопата, вот тебе расстояние. Вскопай отсюда до туда, тогда у тебя все будет нормально. Никто не приходит, и он сидит водку пьет, потому что не хватает креативности»* (Сергей, HR, ИТ).

Однако при этом экспертами был отмечен ряд недостатков российских информационных работников. Во-первых, у российских специалистов на данный момент недостаточны коммуникационные навыки: *«Общий прогресс приводит к тому, что люди приходят с колоссальными знаниями. Но все эти знания высокотехнологические. А с точки зрения работы с людьми у нас как было в стране плохо, так оно и есть»* (Сергей, HR в ИТ). Во-вторых, по мнению ряда экспертов, иногда российским профессионалам не хватает профессионализма в узкой сфере, поскольку они являются специалистами очень широкого профиля: *«То есть мы во всех областях очень хорошо знаем все. Это, с одной стороны, здорово, то есть легче работать, а с другой стороны – плохо, так как нет профессионализма в той конкретной области, для которой человек предназначен. Я считаю, что в целом это плохо»* (Иван, банк).

Для реализации потенциала информационных работников, по мнению экспертов, есть ряд структурных ограничений. Первая группа таких ограничений – это ограничения финансовые: уровень инвестиций в отрасль, наличие платежеспособного спроса на продукцию российских компаний. Иностранные компании имеют большие капитальные и финансовые ресурсы, соответственно, они могут тратить больше на исследования и разработки, маркетинг своей продукции, платить большую зарплату персоналу. Приведем мнение экспертов из российских

ИТ компаний: «Все определяют инвестиции в отрасль. Если посчитать сколько в России тратится на ИТ и сколько тратится в Америке, то ясно, что центр инициатив здесь безусловно Штаты» (Александр, руководитель ИТ компании); «Это наша некоторая беда, что мы не можем в отличие от западных компаний, которые приходят с западными капиталами, которые здесь вкладывают большие, чем пока получают. И вообще отечественные системы по умолчанию не могут быть доргоими» (Сергей, HR, ИТ).

Ко второй группе структурных ограничений можно отнести общее несовершенство институциональной системы: пробелы законодательства, отсутствие действующих легальных механизмов принуждения к исполнению обязательств: «Нет той динамики, которая должна бы быть. То есть нет системы нормальных взаимоотношений и в бизнесе, и во всем. То есть нет того, что должно было быть в академическом смысле»; «То есть мы все понимаем, что у нас все это специфичное, что формировать договорную базу, наверное, надо, а с другой стороны – зачем, если я потом в судебном порядке, если что-то случится, не смогу обеспечить защиту своих интересов» (Иван, банк).

К третьей группе ограничений можно отнести уровень развития общества: с одной стороны, он определяет степень творческой свободы профессионалов, с другой – потребность в новшествах, в информатизации различных процессов. Один из экспертов приводит пример уровня развития американского общества: «Вот уже десятилетия они там в США занимаются ИТ поддержкой государственного сектора. И там, кроме того, идет реальная борьба за снижение времени обработки, за повышение эффективности... То есть Интернет-представительства там есть практически у всех структур. И сервис он-лайн можно получить по всем направлениям. У нас, конечно, до этого еще очень далеко» (Александр, руководитель ИТ компании).

Кроме того, эксперты отметили, что российские компании испытывают проблемы с организацией инновационного процесса: разработка новых продуктов и технологий не планируется, многое делается спонтанно. Можно привести высказывания наших информантов по данному вопросу: «У них другой подход. Я вот приду и решу, что надо сбавить что-то. У них это на поток поставлено, продумано, все более спланировано. У нас так: захочется – сбавишь, не захочется – можешь послать. А у них это целенаправленно, так как знают что хотят» (Федор, руководитель группы разработчиков); «Просто может быть у них обучение более конкретное, на работе более жесткие обстоятельства, когда надо делать более четко то, что требуется, а не то, что более

интересно, что, конечно, не стимулирует развитие творческих начал» (Александр, руководитель ИТ компании).

Традиционные профессионалы: сопоставление с информационными работниками. Наши информанты из числа традиционных¹ профессионалов (врачей, учителей, инженеров) отметили, что выполняемая ими работа соответствует профилю их вузовского образования. Точно такая же ситуация характерна для профессионалов из ИТ. Для профессионалов из деловых услуг более типично несоответствие выполняемой работы профилю вузовского образования.

Опрошенные нами традиционные профессионалы регулярно проходят курсы повышения квалификации. Регулярное прохождение подобных курсов задано самой «системой»: раз в пять лет учителя должны проходить курсы повышения квалификации, а врачи – курсы специализации. «Я всегда придерживаюсь того, что учитель живет до тех пор, пока учится. То есть учиться постоянно, постоянно. Я считаю, что знания нужно всегда пополнять. А вот особенно сейчас, в связи со всеми этими реформами, новые формы работы, новые методы, компьютеризация – это вообще заставляет быть вот в таком состоянии. Так что, учиться, учиться и учиться приходится» (Ольга, учитель физики, заместитель директора по учебно-воспитательной работе, Пермь). Среди основных источников получения новой информации профессионалами отмечается: специализированная литература, журналы, Интернет, конференции (в том числе и через Интернет) и семинары, различные курсы. «Благодаря администрации больницы и настойчивости в течение двух лет я периодически посещаю Москву и Петербург... Также сотрудничаю с фирмой Матис (Швейцария), которая вот в прошлом году проводила курсы, ну это как бы повышение квалификации» (Игорь, травматолог-ортопед отделения травматологии областной клинической больницы, Пермь). В этом есть сходство с профессионалами из ИТ и деловых услуг. Последние также вынуждены постоянно читать различную литературу. Более того, зачастую такое чтение входит в их профессиональные обязанности.

Практически все профессионалы из числа учителей, врачей, инженеров полагают, что выполняемая ими работа соответствует уровню их знаний и уровню квалификации. Однако часть профессионалов отмечает, что они «способны на большее», что работа ниже их знаний и квали-

¹ Мы используем понятие «традиционные», чтобы отличать представителей социально-профессиональных групп, которые существовали до появления элементов нового технологического уклада, экономики нового типа.

фикации. Часть опрошенных нами профессионалов согласилась бы взяться за более сложную и ответственную работу при условии, что эта работа будет интересна и будет оплачиваться лучше текущей. Часть респондентов не хотела бы заниматься более сложной и ответственной работы, обосновывая это личными мотивами (желание, готовность, удовлетворенность текущей работой) или возрастными ограничениями. Напомним, что опрошенные нами потенциальные информационные работники из ИТ и деловых услуг готовы взять за более сложную и ответственную работу, недавно приступили к ее выполнению или полагают, что на данном этапе не могут найти для себя более сложную и ответственную работу.

Респондентам задавался вопрос относительно того, какими качествами должен обладать человек, чтобы его можно было назвать профессионалом. Ответы традиционных профессионалов говорят о том, что, с их точки зрения, очень важны нравственные качества специалистов: «любовь к профессии», «любовь к людям», «умение работать с людьми», «моральное удовлетворение от работы». Для опрошенных нами профессионалов из ИТ и деловых услуг такие ответы не были типичными. И традиционными профессионалами, и профессионалами из ИТ и деловых услуг также назывались такие качества профессионалов, как образование, опыт работы, компетентность, постоянное движение вперед и готовность к изменениям, инновационность и креативность. *«Ну в первую очередь это, конечно, трудолюбие, любовь к своей работе и, самое главное, стремление познать новое и не отставать, потому что если ты стоишь на месте, это значит, что ты идешь назад. Я уже несколько раз сказал, что все меняется. Двигается и надо держать руку на пульсе, и профессионал он именно в этом профессионал, что он постоянно в курсе событий, всю эту новизну он знает»* (Георгий, врач акушер-гинеколог, к.м.н., Москва).

Мотивация профессионалов. Отметим, что для учителей, врачей, инженеров, по всей видимости, большую роль в трудовой деятельности играют нематериальные стимулы: на их удовлетворенность работой влияют признание со стороны коллег и общества (пациентов, учеников), видимые результаты деятельности (выздоровление пациентов), общение с людьми, моральное удовлетворение, содержание работы. *«Ну вот на входе у меня лежит книга отзывов и предложений – если вы ее почитаете, то поймете, какие факторы удовлетворяют. То есть когда читаешь эту запись или читаешь в глазах людей вот эту благодарность – то это лучшие факторы»* (Георгий, врач акушер-гинеколог, к.м.н., Москва).

Нравственная составляющая, осознание своей миссии в обществе, видимо, является важным компонентом мотивации опрошенных нами учителей, врачей, инженеров. Некоторые из них говорили о том, что в профессии сейчас остаются настоящие фанатики своего дела: *«Настоящие медики – это фанатики, соответственно, смена профессии – это немыслимо. Чисто эмоционально и, может, духовно. Все равно в медицину сейчас идут только люди, которые действительно не мыслят свою жизнь вне ее»* (Олег Витальевич, преподаватель кафедры госпитальной хирургии, доктор наук, хирург, 57 лет, Пермь); *«Медицина не дает таких доходов, которые адекватны силам, которые мы вкладываем. То есть мы достаточно много работаем, но это не говорит о том, что мы обеспечиваем это время, потраченное»* (Игорь, травматолог-ортопед отделения травматологии областной клинической больницы, Пермь).

В качестве гипотезы для последующей проверки мы можем предположить, что профессионалы из ИТ и деловых услуг более уверены в своих силах, более индивидуалистичны и в какой-то мере эгоистичны по сравнению с традиционными профессионалами (новым средним классом). В пользу этого предположения, на наш взгляд, свидетельствует то, что одним из важных факторов мотивации профессионалов в ИТ и деловых услугах является возможность испытать себя, решив сложную задачу, то есть утвердить себя в глазах коллег, руководства, клиентов как компетентных специалистов. В то же самое время для этих профессионалов нетипичны такие факторы мотивации, как польза людям, любовь и преданность профессии, которые назывались традиционными профессионалами. Профессионалы из ИТ и деловых услуг, видимо, руководствуются в профессии и трудовом пути своими личными интересами, меняя род деятельности по мере того, как они утрачивают к нему исследовательский интерес. Большая часть опрошенных нами традиционных профессионалов остается в профессии, соглашается на получение мизерных зарплат из-за преданности делу, любви к профессии. Представляется, что такая ситуация немыслима для профессионалов из ИТ и деловых услуг. Только единицы из них согласились бы даже на очень интересную работу, приносящую низкий доход.

Основные проблемы традиционных профессионалов. Получаемый доход и материальная обеспеченность были оценены нашими профессионалами негативно: *«Ну, проблема, естественно, наша зарплата, потому что приходится работать далеко не в одном месте. Кроме того, ну вот условия – отсутствие кабинетов, отсутствие... Ну, с техникой сейчас получше в школе. Слишком много бумаг»* (Татьяна, учитель математики, Пермь); *«Доход, к сожалению, медицинских работни-*

ков – он непостоянный. То есть официальная зарплата у меня где-то три тысячи семьсот рублей. То есть это слезы. И доход, он не может удовлетворять меня. Несмотря на то, что я работаю в четырех местах, чтобы наработать времени. Врачам же в России платят не за выполненную операцию и ее сложность, а за время, проведенное на работе» (Игорь, травматолог-ортопед отделения травматологии областной клинической больницы, Пермь).

Значимыми для традиционных профессионалов также являются следующие проблемы: жилищные проблемы и бытовые неурядицы; недостаточное финансирование и связанное с этим плохое оснащение трудового пространства; здоровье и физическое состояние, большие эмоциональные затраты на труд; проблемы, связанные с охраной труда (социальные гарантии); неграмотное руководство, «человеческий фактор».

Для традиционных профессионалов нетипично отнесение себя к среднему классу. Такая самооценка своего положения делается профессионалами на основе мизерности получаемых ими доходов: «Я так не считаю. Я считаю, что учителя не составляют средний класс по одной простой причине – учитель не может позволить себе материально очень многое. Поэтому... Средний класс начинается тогда, когда можно съездить в отпуск туда, куда захочешь. Когда у меня спрашивают, куда вы поедете в отпуск, я отвечаю: "Докуда денег хватит". Какой же это средний класс?» (Нина, учитель физики, заслуженный учитель России, Пермь).

В целом мы можем отметить, что для профессионалов из ИТ и деловых услуг характерен более высокий уровень оптимизма, более позитивная оценка своего социально-экономического положения по сравнению с «периферией». Респонденты из числа работающих в ИТ и деловых услугах отметили, что их заработок достаточен для всего, кроме приобретения жилья. В основном наши информанты из числа потенциальных информационных работников относили себя к среднему классу, в частности по критерию заработка.

Учителя, врачи, инженеры в целом сдержанно оценивают влияние ситуации в стране на развитие их профессии: темпы улучшения ситуации недостаточны, стабильность не достигнута, материальное обеспечение профессионалов неудовлетворительно: «Развитию? Если сравнить, скажем, лет 10 назад, то, конечно, способствует. Но способствует довольно-таки медленными темпами» (Тарас, научный сотрудник, челюстно-лицевой хирург, Москва). Напомним, что для профессионалов из ИТ и деловых услуг была типична позитивная оценка влияния ситуации в стране на развитие их профессий.

10.7. Заключение

Каждый новый этап развития экономики связан с ее переструктурированием по секторам и отраслям. Новая экономика в этом отношении основывается на секторах: услуги производителям, сектор производства знания, сектор производства информационных технологий (средств обработки и распространения информации), сектор распространения информации и культурных услуг. Основными акторами развития новой экономики являются информационные производители, занимающие позиции, которые в зрелой индустриальной экономике занимают представители традиционных слоев нового среднего класса.

Насколько нам известно, впервые в нашей отечественной исследовательской практике предпринята попытка выявить наличие и специфические черты информационных работников. На основе детального анализа зарубежной литературы мы сконструировали теоретическую модель типического представителя информационных производителей, построили систему эмпирических индикаторов и на этой основе соизмерили реальные параметры работников отраслей транзакционного сектора и сектора ИКТ. К сожалению, нами не было установлено, являются они стабильно существующей социально-профессиональной группой или категорией работников, пополняемой несистемным образом.

Проведенные углубленные интервью привели нас к обоснованным предположениям о том, что в Москве, как передовом регионе России, такая социально-профессиональная группа сложилась, ее черты адекватны сконструированной нами по литературным источникам модели типического информационного производителя Запада. Степень распространенности этого типа работников, определяющего успех страны в инновационном развитии, нам неизвестна и требует специального изучения.

Мы оценили позиции этих новых представителей средних слоев на локальном (московском) рынке труда и установили отсутствие у них ориентации на эмиграцию и, как следствие, индифферентность по отношению к участию на глобальном рынке труда. С учетом международного опыта мы установили их функциональную грамотность и соответствие требованиям, предъявляемым к информационным производителям. В силу недостаточной открытости руководителей соответствующих фирм в процессе интервьюирования нам не удалось определить в достаточной степени характер использования их человеческого капитала.

Глава 11

ХАРАКТЕР ВОСПРОИЗВОДСТВА СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

(О. И. Шкаратан, Г. А. Ястребов, Ю. М. Крельберг)

11.1. Становление теории социального воспроизводства и развитие воспроизводственного подхода в анализе динамики социального неравенства (О. И. Шкаратан)

Проблематика социального воспроизводства стала основательно изучаться как западными, так и отечественными исследователями начиная с 1970-х годов. Инициаторами этого научного направления стали П. Бурдьё и его коллега Дж. Пассерон [*Bourdieu, Passeron 1977*]. Они исследовали влияние воспроизводственной функции образовательной системы на классовое и культурное неравенство. Внимание ученых было направлено на изучение изменений в социальной структуре общества под воздействием факторов образования и социального капитала.

Пьер Бурдьё по-новому взглянул на систему образования. Он доказал, что, несмотря на широко распространенные требования равенства возможностей, элиты приспособили новые стратегии, чтобы обеспечить свою преэминентность от поколения к поколению. Образовательная система была ключевым моментом в этих стратегиях. С помощью педагогических методов, отношений между учителем и учениками, отбора учебных курсов и методов селекции экономически привилегированные и хорошо образованные дети получили преимущества по сравнению с менее привилегированными и менее обученными. Другими словами, образовательная система, несмотря на новейшие реформы и возросший уровень обучения в целом, не только не разрушила классовое и культурное неравенство, а скорее усилила его.

В целом теория воспроизводственной функции образования доказала, что родители с престижными занятиями способны использовать свои

социально-экономические ресурсы, чтобы дать своим отпрыскам хорошее образование, что, в свою очередь, помогает детям занять престижные рабочие места. Бурдьё делает акцент на культурном капитале. Он утверждает, что родители не только вручают детям образовательные «верительные грамоты», но также создают культурную среду, что содействует развитию разнообразных способностей, которые вознаграждаются в образовательной системе.

Таким образом, воспроизводство классовых отношений, классовых привилегий включает и такую составляющую, как культурный капитал. Но это классовое отношение воспроизвести неизмеримо труднее, чем отношения владения. Оно воссоздается косвенно, через получение хорошего образования. При этом, по Бурдьё, культурный капитал – это языковая и культурная компетенция. Он складывается в результате чтения книг, посещения музеев, театров, концертов, освоения манеры речи и межличностного общения и т. д. Сюда также добавляется образовательный капитал – личная собственность обладателей дипломов и ученых степеней, которые получены в тесной связи с классовой позицией родителей.

По мнению Бурдьё, репродуктивная функция школы есть следствие действий господствующих классов, обеспечивающих свое воспроизводство. В ранние периоды промышленного капитала «воспроизводственная стратегия» собственников была прямым переносом (передачей) прав собственности. После Второй мировой войны популистское требование равенства образовательных возможностей, так же как и возрастание отделения собственности от управления фирмами, установление «рациональных» процедур подбора и продвижения менеджеров, вызвали надобность в менее прямых стратегиях социального воспроизводства. Собственники крупных состояний приспособили новую стратегию, конвертируя экономический капитал в образовательный. Используя свои экономические ресурсы для получения хорошего образования детьми, собственники смогли закрепить позиции части своих наследников. Конечно, эта стратегия была наиболее успешной для тех, кто сам обладал солидным культурным и образовательным капиталом.

Все это, естественно, не отрицает возможности для индивидумов, обладающих талантом, достичь академических успехов, вне зависимости от происхождения. Но такие случаи не носят массового характера. Ведь образование есть путь к занятию позиций контроля в экономике, что в современных условиях более значимо, чем владение собственностью. Однако есть области деятельности, где без стартового капитала не занять высокой социальной позиции [*Bourdieu, Passeron 1977; Bourdieu 1981*].

В 1970–1980 гг. во Франции воспроизводственный подход получил дальнейшее развитие у сторонников концепции антропономии. Эти авторы критически оценили пригодность современных теорий социальной мобильности для объяснения проблемы детерминации человеческих судеб. Социальная мобильность не раскрывает целостной картины жизни индивидов в социальной структуре общества; теория социальной мобильности не смогла даже заложить своих собственных основ. Встречно ими была предложена концепция антропономического процесса (термин «антропономия» включает два греческих слова – антропос (человек) и номос (закон)). Этот процесс определяется авторами антропономической концепции как целостный процесс производства, распределения и использования людей в классовой структуре общества (см. [Bertaux 1977]; в 1983–1989 гг. также выходили «Cahiers d’anthroponomie»).

Д. Берто выдвинул в качестве основной задачи исследователя анализ структуры общественных отношений, определяющих социальные траектории людей, т. е. человеческие судьбы. Существенными при этом оказываются два момента: начало этих траекторий, т. е. место семьи, где человек родился, в классовой структуре общества; а также кривая дальнейшей социальной жизни человека. При таком подходе проблема социальной детерминации судеб людей может изучаться как проблема распределения людей по различным сферам социальной жизни, или по различным уровням социальной стратификации. В частности, опираясь на надежные данные, Берто подтвердил, что шансы сына рабочего стать руководителем или лицом свободной профессии в 12 раз меньше, чем у выходцев из той же среды. Нельзя добиться равенства шансов при неравенстве условий жизни, заключает автор.

Сторонники антропономической концепции считают некорректным определять социальное положение человека только по его профессии, необходимо учитывать индивидуальные характеристики человека, особенно его отношение к жизни, к выполняемым функциям. Понятие «человек» при этом рассматривается не как отображение отдельной личности, а как элемент социальной группы. В связи с этим процесс антропономического распределения людей (ключевое понятие, означающее распределение людей по разным социальным группам) изучается не как сумма индивидуальных перемещений, а как система коллективных потоков, в известной мере питающих социальную стратификацию. И их невозможно изучать вне представления об этой стратификации как в общетеоретическом, так и в конкретно-историческом плане.

Какие же фундаментальные отношения предопределяют этот процесс распределения людей? П. Сорокин отводил ключевую роль семье и шко-

ле, М. Вебер – рынку труда. Но, по Берто, эти концепции ошибочны, так как, пройдя семью и школу, люди вовсе не предоставлены своей собственной судьбе; напротив, направления траекторий их жизни в основном предопределены заранее, самим местом в мире труда и капитала.

Человек в своей жизни проходит этапы, которые характеризуются рядом разнородных понятий: рождение, выращивание, социализация, воспитание, обучение, рынок труда, мобильность, женитьба, потребление и другие. Антропономический подход притязает на воссоздание этого единства. Не случайно, что в «Cahiers d’anthroponomie» в подзаголовке подчеркнута их междисциплинарность. Суть заключается в стремлении охватить противоречивое единство, составляющее антропономический процесс, не на уровне его «продуктов» людей, а на уровне исторически детерминированных социальных отношений. Здесь, в частности, важны социально обусловленные отношения в семьях, организация быта, досуга, жилой среды. Социальная политика государства в этой сфере направлена на внедрение определенной формы существования работников вне работы, которую можно определить как «рабочебуржуазную форму».

Антропономический анализ раскрывает также ряд специфических механизмов, посредством которых различные классы воспроизводят себя в своих детях. Среди них четыре главных: передача капитала, обеспечивающая воспроизводство слоя капиталистов; наследование земли и мелких средств производства, обеспечивающее воспроизводство крестьян, мелких торговцев и ремесленников; система образования, обеспечивающая воспроизведение руководителей и лиц свободных профессий; и наконец, отсутствие всех этих факторов, обеспечивающее воспроизводство наемных работников.

Заключая краткий экскурс в антропономический подход и его место в изучении социального воспроизводства, хотелось бы тем не менее обратить внимание на ограниченность аналитического инструментария, используемого его сторонниками в своих работах. Имея дело с человеческими судьбами, сложными жизненными траекториями отдельных индивидов, все эти работы опираются преимущественно на результаты качественных этнографических исследований, глубина и тщательность которых не может в полной мере возместить недостаток, связанный с тем, что полученные выводы, как правило, основаны на непредставительных данных и не могут быть распространены на общество в целом (примеры антропономических исследований см. в [Берто 1997; Берто, Берто-Вьям 1992; Семенова, Фотеева 1996 и др.]). Таким образом, антропономический анализ не дает системного взгляда на процесс социального воспроизводства.

Систематическое развитие воспроизводственный подход получил у группы европейских социологов, по чьей инициативе в 1970 г. был сформирован Исследовательский комитет социологии регионального и городского развития. Они решительно выступили с идеями необходимости теоретического осмысления урбанизации и регионального развития как воспроизводственных процессов. С их точки зрения, сложившаяся преимущественно под американским влиянием современная социология города больше описывает, чем объясняет, в ней слишком много созерцательной эмпирии и слишком мало науки. Авторы, примкнувшие к этому направлению, призывали обратиться к анализу классовых отношений как отправному и кардинальному пункту в научном объяснении социальных явлений и конфликтов. Последние обычно рассматривались западными социологами как результат воздействия разросшихся до чудовищных размеров городов [Castells 1975; Harloe 1977].

В преобладающей части работ этой группы европейских социологов давалась высокая оценка трудам К. Маркса, хотя лишь у некоторых из них концептуальные подходы основывались непосредственно на марксовской теории. Во многих конкретных исследованиях этой группы делается попытка понять совокупность отношений между развивающимся (капиталистическим) способом производства и процессами потребления на локальном уровне [Harloe, Lebas 1981]. Именно эти авторы сосредоточились на изучении марксовской концепции воспроизводства.

Так, Э. Претесей рассматривает как целостный непрерывный процесс воспроизведение способа производства, способа потребления и рабочей силы. Воспроизводство рабочей силы при этом включает: 1) возобновление ее способности «играть свою партию» в конкретном процессе труда с его технологиями, интенсивностью и ритмами; 2) воспроизведение ее товарной формы, ее эксплуатации. Товарный способ потребления рабочей силы включен в цикл: рабочая сила – (ее продажа капиталу) – заработная плата – (покупки на рынке) – блага – (действительное потребление) – рабочая сила «свободного рабочего», проданная капиталу для того, чтобы заработать средства для сохранения своего существования.

Э. Претесей при этом подробно разбирает, во-первых, отношения между «действенным» потреблением и эффективностью воспроизводства рабочей силы (восстановление и производство новых работников); во-вторых, необходимость определенных элементов для этого (благ и т. д.) и некоего уровня заработной платы [Preteceille 1981; Preteceille, Terrail 1985].

Однако развиваемая подобным образом концепция социального воспроизводства весьма ограничена, поскольку она сосредоточивается на

одном, пусть даже фундаментальном аспекте социальной репродукции – воспроизводстве рабочей силы. В этих работах концепция воспроизводства рабочей силы не включает в себя концептуализацию воспроизводства общества в его исторических и культурных связях. Более того, воспроизводство рабочей силы во многом сведено к рассмотрению воспроизводства отношений по поводу оплаты труда и структуры потребления.

В России традиции изучения воспроизводства социального неравенства были заложены еще в далекие 1920-е годы. Приведем весьма характерное для того времени высказывание, принадлежащее перу, к сожалению, забытого ныне автора А. Хрящевой: «Классы образуются не в порядке усмотрения или происхождения человека, а в порядке законов экономических (производственных) отношений буржуазного общества. Отдельные лица могут деклассировать сколько угодно. От этого не изменится структура общества, так как она обусловлена требованиями отношений производства. Если структура общества такова, что в нем 10 % крупнобуржуазных верхов, 40 % земельных мелких собственников и мелкой буржуазии (служащих и чиновников) и 50 % рабочих, то никакие восхождения и нисхождения не могут изменить этого соотношения. С точки зрения образования классов важно не то, сколько и откуда деклассирует лиц, а важно соотношение классов в каждый данный момент. Индивидуальные случаи деклассирования ни на одну йоту не меняют законов образования классов... Изменение соотношений классов может произойти лишь вследствие изменения соотношений производственных функций общества. Например, высокие прибыли в какой-либо отрасли промышленности или открытие новых рынков сбыта увеличивают данное производство или группу производства, привлекая сюда рабочих. Этот новый кадр рабочих вербуются из погибших в конкуренции предприятий и, главным образом, – из пролетаризованных мелких землевладельцев. Число самостоятельных мелких производителей в этом случае уменьшается, число рабочих увеличивается; состав крупной буржуазии может остаться таким же или даже уменьшиться, благодаря конкуренции капитала» [Хрящева 1922, с.173–174].

Одновременно с А. Хрящевой оппонент коммунистического режима и марксизма наш выдающийся социолог П. А. Сорокин обратился к тому же вопросу, но с политико-идеологической акцентировкой. Он привел следующий пример: «...октябрьская революция ставила своей задачей разрушение социальной пирамиды неравенства – и имущественного и правового, – уничтожение класса эксплуататоров и тем самым эксплуатациюемых».

Что же получилось? – простая перегруппировка. В начале революции из верхних этажей пирамиды массовым образом были выкинуты старая буржуазия, аристократия и привилегированно-командующие слои. И обратно, снизу вверх, были подняты отдельные "обитатели социальных подвалов". "Кто был ничем, тот стал всем".

Но исчезла ли сама пирамида? – Ничуть... Через два-три года разрушаемая пирамида оказалась живой и здоровой. На низах снова были массы, наверху командующие властители...

В течение 1921–1922 гг. совершалась... обратная «циркуляция»: множество рабочих и крестьян, попавших в верхи в начале революции, теперь обратно выталкиваются оттуда, и наоборот, множество лиц, выкинутых в 1917–1918 гг. из командующих позиций на низы, теперь снова поднялись status quo ante. В армии – наверху снова старый генералитет... и офицерство, разбавленное процентом "новичков". В комиссариатах, кроме членов комиссий, остальные директора и начальники департаментов – старые "спецы"; здесь немало старых министров, директоров... Так дело обстоит во всех этих госпланах, совнархозах, наркоматах» [Сорокин 1994, с. 430–431].

В дальнейшем в отечественной науке воспроизводственный подход широко применялся при изучении демографического и экономического аспектов общественного развития, включая широкомасштабные исследования по воспроизводству трудовых ресурсов и рабочей силы. Что же касается использования такого подхода к анализу социальной динамики общества, то до 1970-х гг. он не получал применения. Довольно широко в среде философов и социологов бытовала точка зрения о том, что употребление понятия «воспроизводство» означает ограничение изучения общества его функционированием, тогда как главное – исследовать общественное развитие. Такое смешение воспроизводственного подхода с функционалистским замедлило распространение концепции воспроизводства в российской социологии. Тем не менее в 1970-е годы в России, как и на Западе, также стали обсуждаться и эмпирически исследоваться вопросы социального воспроизводства. Теоретические и методологические основы этого анализа были заложены в ряде работ советских исследователей [Шкаратан 1970, 1973, 1975; Васильева 1978; Лукина, Нехорошков 1982; Рукавишников 1977; Черноволенко, Паниотто 1984], где данная концепция была применена для объяснения реальных процессов в жизни советского общества и обоснована эмпирическими данными и подтверждена математико-статистическими моделями воспроизводственных процессов.

В 1990-е – начале 2000-х годов интерес западных исследователей к анализу социального воспроизводства в значительной мере упал в свя-

зи с относительной устойчивостью этих обществ на протяжении последних десятилетий. Однако исследования продолжились, причем наиболее интересные из них носили межстрановой сравнительный характер или охватывали значительный исторический период [Vallet 2004; Wright 1997; Kohn 2006; DiPrete 2002; Solga 2001; Vermeulen, Perlmann 2000; Warren, Hauser 1997; Kaufman 2002; Nettle 2003 и др.].

Проблемное поле современных работ в этой области в значительной степени сосредоточено на исследовании динамики социальных структур трансформирующихся обществ. Такова, например, работа Хироши Ишиды и группы соавторов [Ishida, Muller, Ridge 1995], которые осуществили сравнительное исследование восьми развитых европейских и двух восточноевропейских стран. Авторами было выявлено существование характерных особенностей воспроизводства разных социально-профессиональных слоев, а также проанализированы различия в социальном воспроизводстве в странах бывшего социалистического лагеря по сравнению с капиталистическими. Среди современных западных работ следует также отметить исследования Виктора Ни и Янджи Биана [Nee 1991, 1996; Bian 2002], в которых анализируются трансформационные процессы в китайском обществе, а также работу Эндрю Вальдера [Walder 1995], который на примере рассмотрения китайского общества анализировал проблему вертикальной мобильности, приводящей индивидов на верхние позиции в социальной иерархии трансформирующихся обществ социалистического типа. Помимо этого, проблеме изучения социальной мобильности и социального воспроизводства в постсоциалистических странах, в том числе и в России, уделяется внимание в следующих работах: Adamski, Machonin, Zapf 2002; Gerber 2002; Gerber, Hout 2004, Aschaffenburg, Ineke 1997.

В одной из последних фундаментальных публикаций по рассматриваемой проблематике «Mobility & Inequality: Frontiers of Research from Sociology & Economics» [Morgan, Grusky, Fields 2006] подытожены результаты исследований большой группы специалистов, при этом предпринята попытка продемонстрировать возможности междисциплинарного подхода, объединить сугубо социологический и экономический ракурсы. В контексте доминирующего уже несколько десятилетий эмпиризма в исследованиях социальной мобильности, объединившиеся в данном сборнике авторы обращают внимание на необходимость активизации теоретического поиска для создания более совершенных аналитических моделей, адекватно описывающих социальную реальность. В этой связи, например, наиболее актуальны относящиеся к этому диспуту работы D. B. Grusky, K. A. Weeden «Does the Sociological Approach

to Studying Social Mobility Have a Future?»; J. Goldthorpe, A. McKnight «The Economic Basis of Social Class»; «A. Abbott mobility: What? When? How?»

Особое внимание уделено анализу влияния растущего социального неравенства на формирование новых образцов мобильности. В частности, ряд статей содержит фактуальные подтверждения тому, что в современных развитых обществах уменьшающееся (по существу ограниченное) равенство возможностей приводит к возрастающему реальному неравенству в построении карьеры (см., в частности, работы С. Jencks, L. Tach «Would Equal Opportunity Mean More Mobility?»; V. Dardonna, G. S. Fields, J. Roemer, M. L. S. Puerta «How Demanding Should Equality of Opportunity Be, and How Much Have We Achieved?»). Однако эти и другие эмпирические исследования в монографии носят в основном ситуативный характер и в сущности представлены работами по социальной мобильности, тогда как подлинная природа социального воспроизводства как процесса постоянного возобновления и развития существующих общественных форм, остается, на наш взгляд, нераскрытой.

О необходимости комплексного взгляда на развитие социальных структур, структур неравенства авторы упоминают лишь в контексте возможных направлений для дальнейших исследований (в статье одного из редакторов S. L. Morgan «Past Themes and Future Prospects for Research on Social and Economic Mobility»). В частности, они предлагают обогатить существующее научное поле за счет включения в анализ макроэкономических факторов, среди которых наиболее значимым представляются тенденции в развитии национальных и международных рынков труда, социально-экономические трансформации как в постсоциалистических, так и в развитых капиталистических странах (появление новых типов «капитализма»), развитие новой мировой системы экономических отношений (глобализация) и т. д.

Вообще концепция социальной мобильности преувеличивает значение того специфического социального процесса, который отражен в самом этом понятии. Получается, что индивидуальные перемещения людей есть универсальное средство преобразований в социальной структуре общества. К тому же следует учесть, что профессиональная принадлежность (occupation), по которой многие десятилетия судят о характере мобильности, обладает слабой исторической устойчивостью, так как непосредственно зависит от постоянно происходящих изменений в технологии человеческой деятельности, и далеко не всегда факт получения профессии программиста сыном слесаря является свидетельством приобретения более высокого статуса в более консервативной

стратификационной системе. С другой стороны, модели, использующие в качестве альтернативы профессиональной принадлежности такие статусные показатели, как доход и образование, также не могут претендовать на адекватность, поскольку соответствующие признаки зачастую лишены существенных качественных характеристик, что зачастую вводит исследователей в заблуждение (например, из-за отсутствия разграничения массового и элитарного высшего образования или недоучета вызываемых многочисленными факторами различий в покупательной способности доходов и т. д.).

Социальная мобильность, на наш взгляд, является формой латентного процесса, образующего сердцевину преобразований в стратификационных системах – социального воспроизводства (воспроизводства социальных отношений и индивидов). Это воспроизводство отражает как действие универсальных законов социального развития, так и специфические черты развития конкретных социальных организмов (государств, регионов), национальные традиции, выраженные в ценностях и нормах межгрупповых взаимодействий и связей.

Что же конкретно скрыто за поверхностью – явлениями социальной мобильности? За мобильностью скрыты структурные изменения в обществе, которые мы попытались представить в виде следующей схемы:

Схема 11.1.1

Направленность социального развития

Сферы социального развития	Направленность (вектор) социального развития
1. Направленность технологического развития	Дифференциация и непосредственная коллективность → Индивидуальная и опосредованная коллективность
2. Направленность производства	Ради прибыли → Ради удовлетворения потребностей → Ради власти
3. Характер труда	Нетворческий, стереотипный → Творческий, самоорганизованный
4. Характер досуга	Компенсаторный → Личностно-развивающий
5. Характер социальных отношений	Неравенство (господство, подчинение) → Декомпозиция статусов

В постсоветской России был осуществлен ряд интересных исследований, авторы которых стремились зафиксировать и объяснить тенденции складывания и воспроизводства новой социальной структуры постсоветского российского общества [Ильин 1996; Радаев, Шкартан 1996;

Константиновский 1999; Тихонова 1999; Малева 2003; Голенкова 2003; Горшков, Тихонова 2004; Крыштановская 2005; Шкаратан, Ильин 2006]. Кроме того, реализовано несколько проектов, выполненных совместно с западными исследователями и направленных на изучение факторов и динамики социального расслоения в России [Manning, Shkaratan, Tikhonova 2000; Шкаратан 2003; Твигг, Шектер 2003].

Ряд зарубежных исследователей также предпринял попытки провести социологический анализ новых процессов в социальных отношениях в постсоветской России [Lane 2005; Лэйн 2006; Кивинен 1994, 2004; Kivinen 1998; Manning 2004; Gerber 2002; Gerber, Hout 2004] и др.

Анализу социального воспроизводства на макро-, мезо- и микроуровнях уделяется при этом неоправданно малое внимание. Одно из исключений – опубликованная в 1999 г. книга Н. Е. Тихоновой «Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике» [Тихонова 1999]. В своей монографии автор сопоставляет два доминирующих в научной среде подхода к анализу воспроизводства: структуралистского и функционалистского. Вся аргументация Н. Тихоновой сосредоточена на обосновании именно функционалистской парадигмы. Автор монографии рассматривает личностные социально-психологические характеристики людей в качестве основных факторов, определяющих их адаптационный потенциал в условиях трансформирующегося российского общества и, как следствие, место в социальной иерархии (см. анализ предложенной Н. Е. Тихоновой парадигмы в книге Г. Г. Дилигенского [Дилигенский 2002, с.19–21]). Аналогичный, ресурсный подход был использован для анализа социальной мобильности в трансформирующейся России в исследовании Л. Б. Косовой [Косова 2003].

Из отечественных исследований, посвященных анализу социальной мобильности и строящихся на структуралистской парадигматике, можно назвать цикл публикаций М. Ф. Черныша, подытоженных в его монографии «Социальные институты и мобильность» [Черныш 2005], где основной акцент в исследовании социальных перемещений был сделан на изучении роли социальных институтов и практик.

Тем не менее специальных исследований воспроизводства реальных социальных слоев и реальных отношений неравенства в современной России никто (до авторов данного проекта), насколько нам известно, не проводил. Первоначально под руководством автора этих строк был осуществлен цикл пилотажных исследований, представляющих собой первую попытку выделения реальных социальных групп и изучения их воспроизводства в постсоциалистической России [Шкаратан, Сергеев

2000(1), 2000(2); Сергеев 2002; Бондаренко 2002; Шкаратан, Бондаренко, Крельберг, Сергеев 2003; Крельберг 2007(1), 2007(2)].

11.2. Содержание теории социального воспроизводства (развитие Марксова подхода) (О. И. Шкаратан)

Большинство специальных социологических теорий и развивающихся на их основе эмпирических исследований имеют объектом своего изучения отдельные социальные институты (система образования, здравоохранения и т. д.) и конкретные социальные процессы или явления (труд, досуг, потребление и т. д.). Теория социального воспроизводства, которая объясняет функционирование и развитие общества в целом, носит иной характер. Она рассматривает «клеточки» – ячейки социального организма, т. е. такие компоненты конкретно-исторического общества, в которых воспроизводятся целостные общественные структуры.

Категория производства-воспроизводства – две основные характеристики созидательной, преобразующей и сохраняющей деятельности людей. Проблема их различия существенна для нашего анализа. Категория производства позволяет раскрыть структурные связи, эффективность, результаты деятельности как процесса созидания. Категория воспроизводства отражает целостную деятельность людей именно как процесс, протекающий во времени; она раскрывает как, в какой последовательности, вновь и вновь возобновляясь, осуществляется деятельность по созиданию, сбережению, восстановлению, обновлению или сохранению условий, средств и целей субъекта воспроизводства.

Воспроизводственный подход, конечно, накладывает определенные ограничения на объяснение общественных процессов. Его задачей является раскрытие механизмов развития существующих общественных форм, а не качественных изменений в обществе. Однако в определенных условиях применение данного подхода весьма плодотворно. Известно, что Россия вступила в длительный период стабильного развития того социально-экономического порядка, который утвердился в ней в 1990-х годах. В этих обстоятельствах процессы развития предстают как процессы воспроизводства сущего, т. е. как процессы расширенного воспроизведения дуалистической модели социально-экономических отношений.

К. Маркс и Ф. Энгельс создали существенные предпосылки для выделения и анализа в системе производства-воспроизводства общественной жизни подсистемы социального воспроизводства. Известно, что

они, показав, что производство непосредственных материальных средств к жизни образует основу общества, первую предпосылку всякого человеческого существования, не сводили общественное производство только к этой его определяющей основе. Рассматривая процесс общественного производства с точки зрения его совокупного результата, Маркс характеризовал его как процесс создания и воспроизводства тройкого рода продуктов: «носителей этого процесса, материальных условий их существования и взаимных их отношений» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., Т. 25, Ч. II, с. 385]. В этой триаде первый и третий элементы могут рассматриваться как носители социального аспекта целостного процесса производства и воспроизводства общественной жизни.

В этой связи интересно следующее высказывание К. Маркса в его «Экономических рукописях 1857–1859 гг.»: «При различных способах производства существуют различные законы возрастания населения и перенаселения; последние тождественны с пауперизмом. Эти различные законы следует просто свести к различным видам отношений, к условиям производства или, что касается живого индивида, к условиям его воспроизводства как члена общества, ибо он работает и присваивает только в обществе. Если для отдельного индивида или для той или иной части населения (традиционное) отношение к условиям производства перестает существовать, то это ставит их вне условий воспроизводства данного определенного базиса...» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., Т. 46, Ч. II, с. 101–102].

Из этого суждения Маркса следует, что категория воспроизводства рассматривалась им применительно к историческому времени существования конкретной общественно-экономической системы. При этом воспроизводство населения анализировалось как социальный процесс («воспроизводства как члена общества»).

К. Маркс рассматривал развитие конкретных социальных организмов как процесс взаимодействия воспроизводства определенных условий производства и воспроизводства индивидов. Он писал, что развитие материальных производительных сил «имело место не только на старом базисе, но являлось развитием самого этого базиса. Наивысшее развитие самого этого базиса (тот цветок, в который он превращается; однако это все тот же данный базис, данное растение в виде цветка, поэтому после расцвета и как следствие расцвета наступает увядание) есть тот пункт, где сам базис приобретает такую форму, в которой он совместим с наивысшим развитием производительных сил, а потому также с наиболее богатым развитием индивидов производительных сил,

а потому также с наиболее богатым развитием индивидов (в условиях данного базиса). Как только этот пункт достигнут, дальнейшее развитие выступает как упадок, а новое развитие начинается на новом базисе» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., Т. 46, Ч. II, С. 33–34].

Развивая эту мысль, К. Маркс подчеркивает, что «целью общества, целью индивида – так же как и условием производства – было воспроизводство этих определенных условий производства и воспроизводство индивидов...» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., Т. 46, Ч. II, С. 34]. Далее он приводит примечательные слова, которые есть все основания рассматривать как глубокое раскрытие сущности социального воспроизводства – «воспроизводство индивидов как порознь, так и в их общественных расчленениях и связях, воспроизводство их в качестве живых носителей этих условий» [там же].

Таким образом, в трудах Маркса обоснован общественный характер воспроизводства человека, показана его зависимость от социальной организации общества в целом; воспроизводство рассматривается как историческая форма развития общественных отношений, социальных групп и индивидов в пределах социально-экономической формации. Это эволюционная форма развития.

Само понятие воспроизводства означает, что некий объект (явление) циклически воссоздается и развивается за счет связей и обмена с внешней средой. «Какова бы ни была общественная форма процесса производства, он во всяком случае должен быть непрерывным, т. е. периодически снова и снова проходить одни и те же стадии... Поэтому всякий общественный процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 23, с. 578]. Поскольку среда может быть либо относительно неизменной, либо изменяться, то и воспроизводство может осуществляться или как инвариантное, или как преобразующее объект от цикла к циклу, вплоть до изменения его сущностных свойств.

Социальное воспроизводство воплощает тенденции изменения социальной структуры, присущие конкретно-исторической социально-экономической организации общества. Относительно классического капитализма К. Маркс писал: «...капиталистический процесс производства, рассматриваемый в общей связи, или как процесс воспроизводства, производит не только товары, не только прибавочную стоимость, он производит и воспроизводит само капиталистическое отношение, – капиталиста на одной стороне, наемного рабочего – на другой» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 23, с. 591].

Социальное воспроизводство включает в себя как воссоздание ранее существовавших элементов социальной структуры и отношений между ними, так и возникновение и расширенное воспроизводство новых элементов и отношений. В ходе этого процесса формируется изменяющийся и развивающийся индивид. Категория «социальное воспроизводство» акцентирует внимание на способности творческой деятельности человека производить не только некоторый результат, но и постоянно сохранять, восстанавливать, поддерживать, воспроизводить условия, средства и цели жизнедеятельности людей, всю систему социальных отношений.

Как отмечал российский философ А. С. Ахиезер, люди воспроизводят свою собственную жизнь, свои специфические цели, свой образ жизни, системы личных отношений на производстве и вне его. Но, с другой стороны, они неизменно стоят перед фактом, что их деятельность направлена на воспроизводство общества с его системой производства и потребления, с его социокультурными институтами. Следовательно, эта деятельность индивида объективно и субъективно фокусируется в двух направлениях: воспроизводство самого себя как личности и воспроизводство общественных отношений [Ахиезер 1983, с. 117–118].

Процесс социального воспроизводства может быть раскрыт путем анализа структуры и функций деятельности людей. К. Маркс рассматривал деятельность человека в производстве как процесс «производственного потребления». О внепроизводственной деятельности как индивидуальном потреблении он писал, что «в последнем продукты потребляются как жизненные средства самого индивидуума... Поэтому продукт индивидуального потребления есть сам потребитель» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 23, с. 195].

В социальном воспроизводстве производственная и внепроизводственная деятельность находятся в тесной взаимосвязи, при этом производственная играет определяющую роль. Она является источником материальных ресурсов для жизнедеятельности людей и обеспечивает воспроизводство социально-экономически дифференцированных работников, включение индивидов в конкретные трудовые коллективы с их нормами, ценностями, образцами поведения, что приводит к формированию общих социальных потребностей и интересов у людей, выполняющих сходные трудовые функции в сходных социальных условиях труда. Можно считать производственную деятельность исходным пунктом социального воспроизводства в целом.

В процессе же внепроизводственной деятельности осуществляется прежде всего психофизиологическое воспроизводство (питание, отдых,

сон и т. п.) работающих членов общества. Кроме того, в ее состав входит и демографическое воспроизводство – репродуктивная деятельность, уход за детьми, их воспитание. К внепроизводственной деятельности относится и воспроизводство квалификации в тех случаях, когда выполняемый труд по своей сложности требует освоения дополнительных знаний, навыков. Еще одной составляющей этой деятельности является развитие и удовлетворение эстетических потребностей и творческих способностей людей, их социальной активности. Наконец, в процессе внепроизводственной деятельности удовлетворяются многие общечеловеческие потребности: в общении с людьми и природой, развлечениях. Иначе говоря, внепроизводственная деятельность обеспечивает биологическое, социальное и культурное воспроизводство индивидов, а тем самым демографическое воспроизводство социальных групп.

При изучении механизма социального воспроизводства важное значение имеет преемственность в способах повседневной деятельности. Эта преемственность обеспечивается стереотипизацией поведения и установок людей, социальными нормами. Таким путем реализуется воспроизводство как естественный исторический процесс, закрепляется, повторяется и обновляется опыт социальных отношений.

Преемственность в сферах общественного производства, в формах социальной организации, в межличностном общении и т. д. играет огромную роль. Само расширение и обогащение базиса человеческой цивилизации связано с накоплением знаний, умений людей, с присоединением к завоеваниям тысячелетней давности все новых крупиц положительного опыта, включаемого в обновляемую, но преемственную по отношению к прежним формам общественную жизнь.

11.3. Институциональные факторы социально-профессионального воспроизводства в постсоветской России (О. И. Шкаратан, Г. А. Ястребов)

При рассмотрении процессов воспроизводства социального неравенства, т. е. воспроизводства стратификационной иерархии, мы выделяем две составляющие этого процесса: с одной стороны – воспроизводство групп (слоев/классов), а с другой – воспроизводство социального статуса индивида, выступающего и как представитель социально-профессионального группирования, и как представитель реальных групп, различающихся, как показано выше (см. раздел 6.6), по критериям обладания властью и собственностью. Вопрос об этой стороне воспроизвод-

ства, кстати говоря, трудно поддающегося эмпирической верификации, будет рассмотрен нами ниже, в заключительном параграфе данной главы, при анализе воспроизводства реальных групп в их соотношении и взаимодействии.

В основу исследования институциональных факторов воспроизводства социально-профессионального статуса индивидов нами был положен принцип редуцирования целостного процесса социального воспроизводства (=воспроизводства социальной структуры) к совокупности воспроизводств индивидуальных статусов в постсоветском обществе. Такой подход предполагает выявление системы эмпирических связей между социально-профессиональными статусами респондентов в их динамике и институциональными факторами на материалах наших представительных опросов.

Множество факторов, влияющих на процесс социального воспроизводства, целесообразно разделить на три группы. К факторам макро-среды динамики социального воспроизводства как социальных групп, так и индивидов можно отнести изменения социальных отношений в обществе в целом и развитие институциональной структуры, в частности институтов рынка, профессий, образования, воспитания, здравоохранения и т. д. Эти *макрофакторы* на уровне территориальной общности трансформируются в факторы *мезосреды*, которая выступает как среда непосредственного воспроизводства статусного положения индивидов, их статусной репутации. И наконец, на *микроуровне* вступают в действие факторы, отражающие специфику непосредственной среды воспроизводства индивида как члена социума, воспроизводство его социального статуса. К этому уровню относится тип социального окружения индивида, его социальные сети: семья, близкие родственники, друзья, коллеги по работе. Все названные факторы социально-профессионального воспроизводства можно назвать институциональными.

Как среда существования, производства и воспроизводства индивидов, образующих как реальные социальные группы, так и социально-профессиональные, нами рассматриваются социальные институты. Эта среда «заряжает» индивидов ресурсами, которые предопределяют его социальную позицию и место в социальных сетях. В связи с этим мы рассматриваем ресурсы, которые создаются двумя институтами – семьей и образованием.

Первый институциональный фактор – семья (родительские семьи респондентов и их собственные семьи по показателям социального статуса). В качестве второго институционального фактора социально-профессионального воспроизводства берется институт образования, эмпирически-

ми индикаторами которого служат: уровень образования родителей (и отца, и матери) к моменту начала трудовой деятельности респондента, а также уровень образования респондента на разных этапах его жизни (к началу трудовой деятельности, в 30 лет, на момент опроса), уровень образования членов его собственной семьи. Третий фактор – региональный – своеобразное сочетание социальных институтов, выраженное в типе поселения, в котором проживает респондент.

Влияние этих факторов анализируется в разрезе поколений, представляющих разные эпохи развития страны, что, по нашему мнению, и позволяет отследить динамику происходящих в обществе изменений. Анализ проводился в разрезе разных типов территориальных общностей, что дало возможность выявить влияние такого фактора, как степень развитости территориальной общности на процесс социального воспроизводства.

В эмпирическом смысле социальное воспроизводство индивида выступает как социальное воспроизводство населения, проживающего в определенной первичной территориальной общности. Оно неотделимо от процесса демографического воспроизводства и принимает форму социально-демографического воспроизводства, которое обеспечивает подготовку новых поколений в выполнении общественно необходимых экономических, политических и иных функций. Поэтому в нем могут быть выделены такие составляющие, как демографическое, социально-профессиональное, культурное и т. п. воспроизводства. В нашем случае мы исследуем социально-профессиональное воспроизводство.

Процесс этого воспроизводства многогранен. Он включает в себя как сознательное целенаправленное воздействие (обучение, воспитание, социальный контроль и т. д.), так и стихийное. При этом индивид выступает не только объектом, но и субъектом воспроизводства (труд, познание). Социально-профессиональное воспроизводство не сводится к воспроизводству численности соответствующих групп. Это есть также воспроизведение совокупности определенных социальных и культурных качеств, необходимых для нормального участия индивида как актора в функционировании и развитии экономики и общества.

По своему характеру воспроизводство делится на простое, суженное и расширенное с соответствующими каждому типу характеристиками. Простым является воспроизводство социальной группы в той же численности, что и ранее, с неизменными социальными качествами: квалификацией, образованием и т. п. Расширенное воспроизводство характеризуется ростом численности группы и/или более высоким уровнем развития социальных качеств ее представителей. Для суженного вос-

производства свойственно уменьшение численности новых пополнений и (или) снижение их качественных показателей.

Изменение качества социально-профессиональных групп связано с характером, свойствами индивидов, образующих новые пополнения социальных групп, а также с изменением социальных свойств индивидов, образующих ядра этих групп. Эти компоненты, т. е. совокупности социализированных индивидов, формируются под влиянием непосредственной социальной среды, в системах социальных сетей. К важнейшим ключевым компонентам такой среды индивида, определяющим его жизненный путь, относятся: институт семьи (ячейка первичной социализации); институты воспитания, образования и профессиональной подготовки с их социальными сетями; социально-культурные институты первичной территориальной общности.

Главные свойства непосредственной социальной среды определяются в конечном счете экономической и социально-политической сущностью общества. В то же время, будучи по отношению к социально-экономическому порядку общества явлением вторичным, социальная среда (особенно на своем микроуровне) в отдельных компонентах никогда не бывает одинаково развитой и может в каждом конкретном случае либо опережать темп общесоциальных изменений, либо отставать от него, что и является непосредственной предпосылкой социальной дифференциации индивидов.

Семья, будучи важнейшим элементом социальной среды, обеспечивает первичное включение индивида в систему социальных связей. Она характеризуется многообразным набором выполняемых видов деятельности, которые являются ее социальными функциями. Основная специфическая функция семьи, непосредственно связанная с воспроизводством социальной структуры, – обеспечение социального воспроизведения индивида.

Положение семьи как агента воспроизводства социальных отношений и связей в обществе двойственно. С одной стороны, через нее накапливается и передается социальный опыт предшествующих поколений в форме традиций, ценностных ориентаций. При этом семья активно влияет на процесс социализации личности. С другой стороны, семья сама подвержена воздействию социальной макросреды, являясь одним из социальных институтов общества, тесно связанным и зависящим от характера развития как социальной системы в целом, так и отдельных ее институтов. С этой точки зрения семья выполняет роль связующего звена между индивидом и объективными реалиями макро-, мезо- и микросреды; она является проводником ценностей и традиций, господству-

ющих в данной социальной системе; ей общество делегировало часть своих полномочий по социализации вступающих в жизнь индивидов. Именно семья во многом готовит индивида к приобретению определенного социально-профессионального статуса и достижению определенного уровня образования, а также к определенному характеру внепроизводственной деятельности. Эти и другие функции семья осуществляет посредством формирования ценностно-трудовых, ценностно-образовательных, потребительских и других ориентаций индивида. Иными словами, социальное происхождение оказывает определенное влияние на первоначальное социально-профессиональное положение индивида и его дальнейший жизненный путь, и потому его анализ приобретает существенное значение.

Важную роль в воспроизводстве индивида играет институт образования. Достижение индивидом определенного уровня образования находится в неразрывном единстве с процессом приобретения им социального статуса. Система образования призвана обеспечить индивиду общее развитие, подготовку к социальной деятельности, включая трудовую, что служит предпосылкой занятия определенной социально-профессиональной позиции.

Для трудовой деятельности определенного характера и содержания требуется вполне определенный уровень образования. Достигая этого уровня, индивид тем самым формирует свои разнообразные потребности, предопределяет степень и форму их удовлетворения. Важнейшей потребностью человека позднейиндустриального и постиндустриального общества все более становится потребность в труде определенного качества, креативности, самоорганизованности. Реализуя эту потребность на практике, индивид идентифицирует себя с конкретным социально-профессиональным слоем в социальной структуре. Таким образом, образование является той социальной характеристикой индивидов, которая наполняет процесс социального воспроизводства внутренним содержанием.

В исследовании социально-профессионального воспроизводства нами рассмотрены два процесса:

- 1) межпоколенные перемещения, суть которых заключается в смене поколений, в силу чего каждое новое поколение, включаясь в систему социальных отношений и обладая специфическими социальными характеристиками, меняет общую социальную структуру российского общества;
- 2) внутривозрастные перемещения, заключающиеся в изменениях социальных позиций, которые происходят в течение жизненного цикла индивидов.

Первая из приводимых таблиц дает обобщенную характеристику трех основных поколений без выделения динамики по отдельным возрастным когортам. При всей своей неоднозначности она позволяет выявить некоторые очевидные тренды в динамике социально-профессиональной структуры занятого российского населения. В частности, обратим внимание на столь часто обсуждаемые (в связи со их неблагоприятным положением) группы профессионалов. Данные трех опросов свидетельствуют о неуклонном снижении представителей данных групп не только среди самих респондентов (с 28,5 % в 1994 г. до 16,4 % в 2006 г.), но и среди предшествующего им поколения, т. е. их родителей, причем наиболее резко эта тенденция проявилась среди отцов – с 32,6 % в 1994 г. до 11,2 % в 2006 г. – по сравнению с матерями, где их снижение было незначительным (с 24,7 % до 20,0 % в соответствующие годы). Однако промежуточные данные опроса 2002 г. позволяют предположить, что эта действительно угрожающая тенденция сменилась на относительную стабилизацию. Это заметно, во-первых, в связи с определенным ростом доли высококвалифицированных профессионалов среди респондентов (с 3,4 % в 2002 г. до 4,2 % в 2006г.), равно как и среди их старших детей (с 3,9 % в 2002 г. до 4,9 % в 2006 г.), и, во-вторых, в связи с замедлением тенденции к сокращению доли «рядовых» профессионалов с высшим образованием, что также заметно как по составу респондентов, так и их детей. Все это тем не менее вызывает определенную тревогу в связи с утратой страной значительной части ее интеллектуальных ресурсов, столь трудно восполнимых, как и столь необходимых для обеспечения конкурентоспособности экономики в условиях стремительно-го развития инновационно ориентированных западных стран.

При этом обращают на себя внимание уже отмеченные нами выше тенденции расширенного воспроизводства работников квалифицированного физического труда: от опроса к опросу растет доля представителей соответствующих профессий/занятий среди родителей респондентов (26,1 % в 1994 г. до 51,5 % в 2006 г. у отцов и с 8,8 % до 14,6 % у матерей соответственно), среди самих респондентов (с 24,4 % до 32,3 %) и, в том числе, среди их старших детей (с 19,6 % в 2002 г. до 22,2 % в 2006 г.). Наличие сильной инерции в динамике соответствующих показателей дает основание полагать, что пределы роста данной группы в составе трудового населения современной России не исчерпаны. Эти тенденции вызваны постоянно растущим спросом на работников данной категории со стороны работодателей, в основном за счет промышленных отраслей. При этом многими экспертами отмечается острая нехватка соответствующих кадров на рынке труда, что не только

Таблица 11.3.1

**Соотношение социально-профессиональных статусов трех поколений
(по представительным опросам 1994, 2002, 2006 гг.)**

Социальный слой	Отец респондента	Мать респондента	Респондент	Старший сын/дочь респондента
1. Предприниматели	0,3 / 0,9 / 1,3	0,0 / 0,5 / 0,2	2,5 / 4,4 / 3,5	- / 2,9 / 3,1
2. Управляющие высшего звена и чиновники	1,5 / 0,6 / 1,5	0,1 / 0,2 / 0,0	0,6 / 0,6 / 0,4	- / 0,0 / 0,5
3. Управляющие среднего звена	2,4 / 3,2 / 2,1	0,9 / 0,9 / 1,6	2,0 / 1,8 / 3,3	- / 2,2 / 2,0
4. Руководители низового уровня	9,5 / 10,9 / 9,4	3,6 / 5,4 / 4,0	7,3 / 7,2 / 6,7	- / 6,1 / 4,9
5. Высококвалифицированные профессионалы	2,5 / 2,7 / 1,9	3,0 / 1,8 / 1,4	8,0 / 3,4 / 4,2	- / 3,9 / 4,9
6. Профессионалы с высшим образованием	30,1 / 10,6 / 9,3	21,7 / 16,0 / 17,6	20,5 / 14,2 / 12,2	- / 16,0 / 16,7
7. Работники со средним специальным образованием	8,1 / 2,2 / 3,0	18,4 / 17,3 / 15,6	18,5 / 14,0 / 11,8	- / 16,3 / 18,6
8. Технические работники (в торговле, обслуживании)	1,5 / 1,6 / 2,5	2,9 / 9,4 / 11,0	3,6 / 11,1 / 9,8	- / 17,0 / 17,0
9. Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	26,1 / 46,4 / 51,5	8,8 / 12,6 / 14,6	24,4 / 26,6 / 32,3	- / 19,6 / 22,2
10. Не- и полуквалифицированные рабочие	17,7 / 20,5 / 16,8	40,1 / 35,6 / 33,3	12,3 / 16,4 / 13,7	- / 15,6 / 9,2
11. Самозанятые	0,3 / 0,4 / 0,6	0,5 / 0,5 / 0,6	0,3 / 0,4 / 2,0	- / 0,3 / 1,0
Всего ответили (чел.)	1750 / 1848 / 2020	1488 / 1971 / 2079	1485 / 1951 / 2288	- / 588 / 612
Нет ответа (чел.)	259 / 566 / 471	521 / 443 / 412	524 / 463 / 203	- / 1826 / 1879

Примечание: По слоям указан процент представителей соответствующих слоев от общего числа ответивших. Через черту приводятся данные опросов 1994, 2002 и 2006 гг. соответственно.

подрывает конкурентоспособность действующих предприятий (в связи с ростом ставки заработной платы), но и представляет собой серьезное ограничение экономического роста.

Что касается представителей низшей ступени социально-профессиональной иерархии – не- и малоквалифицированных рабочих – то в данном случае судить о какой-либо четко прослеживаемой тенденции представляется преждевременным. С одной стороны, идет снижение представителей соответствующих профессий/занятий среди матерей респондентов с 40,1 % в 1994 г. до 33,3 % в 2006 г., а также их старших детей – с 15,6 % в 2002 г. до 9,2 % в 2006 г. С другой стороны, динамика остается неоднозначной для самих респондентов и их отцов: в структурах обоих поколений наибольший процент не- и малоквалифицированных рабочих наблюдается в опросе 2002 г. Общее же снижение их доли в 2006 г. можно объяснить за счет растущего в последние годы иммиграционного потока из стран ближнего зарубежья, благодаря которому происходит вытеснение работников с российским гражданством в те сегменты рынка труда, где требуется более высокая квалификация и, как было показано выше, имеется соответствующий спрос.

Обращает на себя внимание отсутствие значимых сдвигов в воспроизводстве социально-профессиональных групп управляющих. Их относительная доля в структуре занятого населения, равно как и взаимное соотношение во внутренней структуре (в которой нами были выделены руководители трех уровней – высшего, среднего и низшего звеньев управления), оставались неизменными на протяжении всего постсоветского периода. Довольно стабильными данные соотношения выглядят также и в составе представителей смежных поколений.

Вполне определенно наметилась тенденция к формированию и стабилизации в социально-профессиональной структуре населения слоя предпринимателей. По сравнению с предшествующими поколениями поколение респондентов демонстрирует относительно более высокий процент представителей соответствующих видов занятий. Однако в то же время заметна смена тенденции от увеличения данной группы с 2,5 % в 1994 г. до 4,4 % в 2002 г. к ее некоторому сокращению (до 3,5 %) к концу 2006 г. Примерно таков же характер динамики доли предпринимателей в социальном составе родителей и детей респондентов. Это подтверждает наблюдения других исследователей о неблагоприятии с формированием слоя малых и средних предпринимателей, о переходе данной группы от расширенного воспроизводства к простому.

Сопряженно с предпринимательским слоем мы анализировали группу самозанятых работников, представляющих один из традиционных ти-

пов занятости в современных рыночных экономиках (более подробно см. раздел 6.3). Динамика данной группы может являться одним из индикаторов успешности проводящихся в стране преобразований. Однако данные о ее динамике (см. табл. 11.3.1) свидетельствуют о том, что соответствующий тип работников в современной России если и сложился, то по-прежнему представляет собой ничтожно малую часть социально-профессионального состава общества, не имеющую очевидных перспектив к дальнейшему расширению.

Что касается социально-профессиональной группы работников со средним специальным образованием, то здесь наше внимание привлеч тот факт, что в поколениях и респондентов, и их родителей налицо тенденция к ее сокращению в социально-профессиональном составе населения: в старшем поколении их доля среди отцов снизилась с 8,1 % в 1994 г. до 3,0 % в 2006 г., для матерей – с 18,4 % до 15,6 %, тогда как в текущем – с 18,5 % до 11,8 % соответственно. О вероятном торможении этой понижающей тенденции в грядущие годы могут свидетельствовать данные о доле работников со средним специальным образованием среди старших детей респондентов, согласно которым она выросла с 16,3 % в 2002 г. до 18,6 % в 2006 г. Однако следует учесть, что речь идет о поколении, находящемся на начальных ступенях социальной карьеры.

По данным табл. 11.3.1 можно также судить об относительной стабилизации доли технических работников в составе занятого населения (с 3,6 % в 1994 г. она выросла до 11,8 % в 2002 г. и установилась на уровне 9,8 % в 2006 г.). Как видно, период значительного расширения данной группы приходится на годы, предшествующие 2002 г., когда в экономике страны в результате рыночной трансформации активно развивались сектора, предъявляющие спрос на рабочую силу соответствующей квалификации – прежде всего сфера торговли и бытовых услуг, которые в социалистической экономике советской России были развиты достаточно слабо. О стабилизации доли данной группы на ее текущем уровне свидетельствует также отсутствие значительных изменений в ее динамике в смежных поколениях в период с 2002 по 2006 г.

Важную роль в воспроизводстве социально-профессионального статуса индивидов играет институт образования. Рассмотрим динамику образовательной структуры занятого населения России с 1994 по 2006 г. Как видно из приведенных ниже таблиц (11.3.2 и 11.3.3), общий уровень образования российских работников в рассматриваемый период вырос. Это заметно, прежде всего, в связи с последовательным снижением доли занятых с образованием не выше 9 классов общеобразовательной школы: с 16,0 % в 1994 г. до 5,7 % в 2002 г. и 3,1 % в 2006 г. При

**Распределение респондентов и их родителей
по уровню образования (данные опросов 2002–2006 гг.)**

Уровень образования	Отец респондента	Мать респондента	Респондент
Не получили начального образования	6,2 / 3,6	8,9 / 5,6	- / -
Начальное или неполное среднее образование (до 7-9 классов)	31,2 / 25,0	30,5 / 26,1	5,7 / 3,1
Неполная средняя школа и профессиональная квалификация	- / -	- / -	7,7 / 6,7
Полное среднее образование	18,5 / 17,3	17,3 / 19,3	18,0 / 18,3
Начальное профессиональное образование, ПТУ	- / -	- / -	9,9 / 14,5
Среднее специальное (профессиональное) образование	27,5 / 27,9	28,1 / 31,1	35,3 / 30,8
Незаконченное высшее образование, бакалавриат	2,0 / 1,1	0,9 / 1,5	2,9 / 2,5
Высшее образование, степень специалиста	14,7 / 16,0	14,3 / 16,4	20,0 / 23,3
Магистратура, аспирантура	- / -	- / -	0,5 / 0,8
Всего ответили (чел.)	2146 / 2264	2371 / 2433	0 / 5
Нет ответа (чел.)	268 / 227	43 / 58	2414 / 2486

Примечание: По строке – доля респондентов с соответствующим уровнем образованием от общего числа ответивших. Над чертой приводятся данные опроса 2002 г., под чертой – 2006 г. соответственно.

стве на изменение структуры и качества рабочих мест. Этот процесс тем динамичнее, чем выше запросы производства на высококвалифицированные трудовые ресурсы и чем большие возможности предоставляет индивидам социальная инфраструктура для полноценного гармоничного развития. Но следует принять во внимание естественную потребность современного человека в росте образованности в связи с усложнением всей системы жизнедеятельности в современном обществе. Не случайно все более широко применяется категория функциональной грамотности, объясняющая потребности общества в человеке не только как производителе, но и как потребителе и гражданине. Не случайны и идущие не только в нашем отечестве споры о соотношении фундаментальных знаний и компетенций в современном образовании. Это проблема противоборства социальных интересов работодателей и общества в целом.

Данные всех трех ипредставительных опросов отчетливо свидетельствуют о том, что общий образовательный уровень респондентов зна-

этом, однако, стоит обратить внимание на то, что пропорция наиболее образованных групп населения, включающих в себя работников со средним специальным и высшим профессиональным образованием, ведет себя менее предсказуемо. В частности, доля лиц, имеющих вузовское образование (включая незаконченное высшее, магистратуру и аспирантуру), судя по нашим представительным опросам, снизилась с 27,5 % в 1994 г. до 26,5 % в 2006 г. после значительного спада в 2002 г. (23,4 %). Также снизилась доля работников, окончивших средние специальные учебные заведения: с 32,5 % в 1994 г. до 30,8 % в 2006 г. (в 2002 г. – 35,3 %).

В целом следует принять во внимание, что основная часть изменений в образовательной структуре занятого населения пришлось преимущественно на заключительные этапы переходного периода, охваченные материалами опросов 1994 и 2002 гг., после чего произошла некоторая стабилизация, на фоне которой наиболее значимой тенденцией стало увеличение работников с высшим образованием. Причем в качестве позитивной тенденции можно отметить рост общей образованности занятых в экономике, несмотря на довольно нестабильную социально-экономическую ситуацию в России, сложившуюся в последнее десятилетие XX в.

Рост уровня образованности всех категорий населения, являясь относительно самостоятельным процессом, стимулируется, в первую очередь, потребностями экономики в рабочей силе определенного качества. В свою очередь, развивающийся индивид оказывает значимое воздей-

Таблица 11.3.2

**Распределение респондентов и их родителей
по уровню образования (данные опроса 1994 г.)**

Уровень образования	Отец респондента	Мать респондента	Респондент
Неграмотный(ая)	5,0	10,4	0,0
Начальное	18,1	17,2	0,0
До 7 классов	12,4	12,7	4,1
7–9 классов	16,6	13,8	11,9
Полное среднее	13,5	13,5	24,0
Среднее специальное	17,1	18,7	32,5
Незаконченное высшее	1,5	1,5	4,6
Высшее	15,8	12,1	22,9
Всего ответили (чел.)	1849	1978	1982
Нет ответа (чел.)	160	31	27

Примечание: По строке – доля респондентов с соответствующим уровнем образованием от общего числа ответивших.

чительно выше общего образовательного уровня их родителей, период подготовки которых приходился преимущественно на советский период. Другими словами, для старших поколений характерным является наличие в их составе большего количества людей с низким уровнем образования и меньшего – с высокой образовательной подготовкой.

С течением времени старшее поколение постепенно вымывается с рынка труда, освобождая места для молодых работников с более высоким уровнем образования, что, вероятнее всего, и обуславливает столь значительные сдвиги в образовательной структуре занятых. Эти изменения, вполне возможно, стали причиной частичного вакуума рабочих мест, не требующих наличия квалификации и в результате заполненных неквалифицированной рабочей силой иммигрантов из ближнего зарубежья, приток которых наблюдается на протяжении всех пореформенных лет.

Однако мы не будем спешить с выводами относительно характера воспроизводства образовательного потенциала экономически активных сограждан, а именно его поступательного развития по сравнению с предыдущими поколениями, наблюдаемого по формальным признакам. Даже несмотря на растущую индивидуальную отдачу от инвестиций в образование¹, определяющую полезность данного вида ресурса для конкретного работника, нельзя исключительно на этом основании утверждать, что мы имеем дело с его эффективной реализацией в контексте развития экономики в целом. Пока можно лишь судить о постепенной нормализации и стабилизации процессов, формирующих образовательную структуру занятости в современной России.

Для того чтобы получить более адекватную картину происшедших в стране за рассматриваемые годы изменений, мы решили переместить свое внимание от населения в целом к конкретным социально-профессиональным группам.

В целом образовательная структура группы предпринимателей оказалась довольно неоднородной на протяжении всего рассматриваемого

¹ Несмотря на то что оценка отдачи от инвестиций в образование не является центральным интересом данной работы, авторами оценивалась регрессия «минсеринского вида» для изучения влияния на заработную плату факторов образования и профессионального опыта. Коэффициент в модели, отражающий норму отдачи, вырос с 0,037 (1994 г.) до 0,087 (2002 г.) и 0,091 (2006 г.), при соответствующей доли объясняемой моделью дисперсии 5,2 %, 6,8 % и 8,2 %. К сожалению, несмотря на 1 %-ную значимость всех коэффициентов, объясняющая сила этой модели в России пока оставляет желать лучшего.

Таблица 11.3.4

Распределение респондентов по уровню образования в разрезе социально-профессиональных групп (данные опросов 1994, 2002 и 2006 гг.)

	неполное среднее, проф. квалификация	полное среднее	среднее специальное, ПТУ	незаконченное высшее	высшее
1. Предприниматели	2,7 / 4,7 / 12,5	29,7 / 12,8 / 13,8	21,6 / 50,0 / 43,8	5,4 / 7,0 / 0,0	40,5 / 25,6 / 30,0
2. Упр. выс. и ср. звена	13,2 / 0,0 / 0,0	5,3 / 8,7 / 4,8	18,4 / 30,4 / 20,5	5,3 / 2,2 / 0,0	57,9 / 58,7 / 74,7
3. Руководители низ. уровня	5,6 / 2,1 / 2,6	8,3 / 12,1 / 9,1	50,9 / 37,9 / 54,5	6,5 / 7,1 / 1,3	28,7 / 40,7 / 32,5
4. Высококв. профессионалы	0,8 / 1,5 / 0,0	3,4 / 9,0 / 7,2	13,6 / 14,9 / 20,6	4,2 / 3,0 / 4,1	78,0 / 71,6 / 68,0
5. Профессионалы с высш. обр.	3,0 / 1,1 / 1,1	7,7 / 4,0 / 2,9	34,2 / 30,3 / 26,5	5,4 / 4,7 / 1,1	49,7 / 59,9 / 68,5
6. Работники со ср. спец. обр.	4,4 / 3,3 / 2,2	26,5 / 11,7 / 11,9	55,9 / 63,4 / 52,6	2,6 / 2,9 / 3,7	10,7 / 18,7 / 29,6
7. Техн. работники	9,4 / 8,8 / 9,8	45,3 / 27,6 / 21,9	30,2 / 50,7 / 44,6	0,0 / 3,7 / 5,8	15,1 / 9,2 / 17,9
8. Кв. и высококв. рабочие	18,6 / 19,5 / 14,5	42,1 / 25,9 / 22,6	33,5 / 50,4 / 57,0	1,9 / 1,0 / 1,9	3,9 / 3,3 / 3,9
9. Не- и полукв. рабочие	31,3 / 23,8 / 21,3	35,7 / 23,8 / 34,1	28,6 / 44,8 / 39,2	0,5 / 2,2 / 2,9	3,8 / 5,3 / 2,5

Примечание: По слоям указан процент респондентов с соответствующим уровнем образования от общего числа представителей группы. Через черту приводятся данные опросов 1994, 2002 и 2006 гг. соответственно.

периода. С 1994 до 2002 г. наблюдалось резкое сокращение доли предпринимателей с высшим образованием с 40,5 % до 25,6 % и затем некоторое увеличение до 30,0 % в 2006 г., что вполне согласуется с тенденциями изменения общей образовательной структуры занятых в эти годы. Также можно отметить увеличение в составе данной категории доли лиц со средним специальным образованием (с 21,6 % в 1994 г. до 43,8 % в 2006 г.). При этом, что характерно – модальное значение уровня образования для данной группы лишь в 1994 г. устанавливалось на уровне высшего образования, тогда как в последующие годы таковым являлось среднее специальное образование. Динамика производного среднеарифметического индекса, исчисляемого в количестве лет, затраченных на обучение, демонстрирует вполне определенный рост образовательного потенциала: с 12,36 в 1994 г. до 13,20 в 2006 г. (см. табл. 11.3.5). Правда, все эти расчеты не учитывают перемен в качественной стороне образования.

В группе управляющих высшего среднего и среднего звена прослеживается отчетливая положительная динамика образовательного уровня с 1994 по 2006 г. В частности, можно наблюдать некоторое увеличение доли лиц с со средним специальным образованием с 18,4 % до 20,5 % при довольно значительном увеличении доли работников с высшим образованием с 57,9 % в 1994 г. до 74,7 % к 2006 г. Как видно, подавляющая часть представителей данной группы является обладателями высшего образования, что вполне соответствует содержанию выполняемого ими труда. Среднее время, затрачиваемое на их подготовку, также стабильно увеличивалось с 13,46 до 15,14 лет.

Своеобразна динамика за эти годы уровня образования руководителей низового звена. Доля лиц с высшим образованием выросла в их составе с 28,7 % в 1994 г. до экономически неоправданных 40,7 % в 2002 г., упав затем до 32,5 % в 2006 г. При этом, что характерно, обратную динамику демонстрировала доля лиц со средним специальным образованием, в наибольшей степени соответствующим профилю профессиональных обязанностей представителей данной группы. О возможном повышении их профессионального уровня свидетельствуют данные табл. 11.3.5: количество лет, затраченных на образование, в период с 1994 по 2006 г. в среднем увеличилось почти на полтора года (с 12,20 до 13,63).

Довольно драматичным является тот факт, что среди занимающих позиции высококвалифицированных профессионалов, несмотря на формально высокие квалификационные требования, предъявляемые к работникам на соответствующих рабочих местах, доля лиц с высшим об-

разованием среди них резко сократилась в период с 1994 по 2002 г. (с 78,0 % до 71,6 %) с последующим снижением в 2006 г. до 68 %. Одновременно с этим наблюдается «засорение» данной группы за счет работников со средним специальным и даже средним образованием. Характерно, что наряду с качественным ухудшением ее состава, доля данной группы в социально-профессиональной структуре российского общества с 1994 г. сократилась почти в два раза с 8,0 % до 4,2 % (3,4 % в 2002 г., данные табл. 11.3.1).

На фоне колебаний образовательного уровня в других группах, категория российских профессионалов (с высшим образованием) выглядит наиболее стабильной из всех. Несмотря на ее постепенное сокращение в социально-профессиональной структуре населения (в 1994 г. до 12,2 % в 2006 г.), с 1994 к 2006 г. доля работников с высшим образованием постепенно увеличивалась с 49,7 % до 68,5 %. В отличие от категории высококвалифицированных профессионалов общие тенденции в образовательной структуре данной группы можно охарактеризовать как позитивные в силу того, что одновременно с ростом доли работников с высшим образованием происходит одновременное сокращение тех, кто в меньшей степени соответствует характерным для данной группы занятий квалификационным требованиям. В среднем в 2006 г. по сравнению с 1994 г. на подготовку профессионалов затрачивалось практически на целый год больше (см. табл. 11.3.5).

Среди тех, кто занят на рабочих местах, требующих по квалификационным характеристикам среднего специального образования, наметилась тенденция к увеличению доли лиц, получивших высшее образование. Причем соответствующие изменения приняли чуть ли не экспоненциальную форму: с 10,7 % (1994 г.) до 18,7 % (2002 г.) и 29,6 % (2006 г.). В данном случае мы, по всей видимости, имеем дело с наиболее заметным проявлением феномена так называемого «массового высшего образования», охватившего нашу страну в последние несколько лет.

Аналогичную тенденцию мы отметили и в группе технических работников: увеличение в их составе доли лиц с высшим образованием с 15,7 % (1994 г.) до 17,9 % (2006 г.). Однако в целом образовательный состав данной группы изменился преимущественно за счет снижения количества работников с полным средним образованием (с 45,3 % в 1994 г. до 21,9 % в 2006 г.), приведшим к увеличению общего уровня образования для данной социально-профессиональной группы (производный индекс количества лет, затраченных на образование за 1994–2006 гг., равномерно вырос с 11,47 до 12,73).

На этом фоне довольно однородной выглядит группа квалифицированных рабочих. В ее составе практически не представлены работники, относящиеся к высокообразованным категориям населения. Ровная динамика растущей доли рабочих со средним специальным образованием (с 33,5 % в 1994 г. до 57,0 % в 2006 г.) и равномерное сокращение их неквалифицированной части являются четкими свидетельствами улучшения функционального (квалификационного) соответствия работников данной группы (показатель, характеризующий общий образовательный уровень группы, вырос с 10,89 (1994 г.) до 12,06 (2006 г.)).

Среди не- и полуквалифицированных рабочих также практически отсутствуют высокообразованные группы населения при преобладающей доле работников, имеющих среднее специальное образование. Несмотря на то что круг занятий, определяющий границы данной социально-профессиональной группы, рассчитан на обладателей низкой квалификации, она постепенно пополняется за счет работников со все более высоким формальным образованием, о чем в целом свидетельствует динамика среднего числа лет, затраченных на их обучение: 10,26 (в 1994 г.) и 11,66 (в 2006 г.).

Итак, обобщая результаты анализа динамики образовательного уровня в разрезе социально-профессиональных групп, мы обращаем внимание на следующее. Во-первых, в крайне тяжелом положении находятся работники интеллектуального труда (профессионалы с высшим образованием и высококвалифицированные профессионалы). При общем сокращении доли соответствующих социально-профессиональных групп в составе занятого населения на протяжении 1994–2006 гг. одновременно происходило ухудшение их качественного состава и сужение инвестиционных возможностей в отношении накопления образовательного потенциала. И во-вторых, общее повышение образовательного уровня населения в России, хотя и было сопряжено с частичным улучшением качественного состава отдельных групп (управляющие высшего и среднего звена), в основном привело к увеличению доли работников с формально высоким образованием в промежуточных социально-профессиональных группах (работники со средним специальным образованием и технические работники в сфере обслуживания и организации управления), выступивших основными «потребителями» сложившегося на рынке избыточного количества специалистов с высшим образованием.

На примере данных табл. 11.3.5 рассмотрим, как в процессе социально-экономической трансформации, начатой в начале 1990-х гг., изменились стимулы к повышению образовательного уровня у предста-

вителей различных социально-профессиональных групп. Мы попытаемся выяснить, происходит ли концентрация образовательных ресурсов в отдельных группах или их рост характерен для занятого населения страны в целом.

Таблица 11.3.5

Перемены в образовательной подготовке за годы социально-трудовой карьеры (число лет обучения)

Социально-профессиональный статус респондента	В начале трудовой деятельности			В момент опроса		
	1994	2002	2006	1994	2002	2006
1. Предприниматели	12,16	12,21	12,29	12,36	13,41	13,20
2. Управляющие высшего и среднего звеньев	12,86	13,22	13,43	13,46	14,61	15,14
3. Руководители низового уровня	11,45	13,11	12,64	12,20	13,96	13,63
4. Высококвалифицированные профессионалы	13,29	14,87	13,93	15,15	14,94	14,94
5. Профессионалы с высшим образованием	12,96	13,52	13,98	13,98	14,71	14,97
6. Работники со средним специальным образованием	11,71	12,79	12,69	12,04	13,22	13,57
7. Технические работники (в торговле, обслуживании)	11,08	11,82	11,93	11,47	12,42	12,73
8. Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	10,38	11,59	11,55	10,89	11,86	12,06
9. Не- и полуквалифицированные рабочие	9,92	11,33	11,27	10,26	11,83	11,66
Коэффициент Крамера	0,251 (0,000)	0,205 (0,000)	0,256 (0,000)	0,316 (0,000)	0,265 (0,000)	0,276 (0,000)

Слой рабочих малоквалифицированного физического труда и технических работников являются малопоказательными, так как отличаются существенной нестабильностью. Рассмотрение прироста образования в остальных социально-профессиональных слоях дает весьма характерные результаты. В слое рабочих квалифицированного труда прирост образования со времени начала трудовой деятельности к моменту опроса сохранялся практически неизменным: в 1994 г. он составил 0,51 лет обучения, в 2002 г. – 0,50, в 2006 г. – 0,51. Отсутствие сколько-нибудь значимой динамики демонстрируют аналогичные показатели по профессионалам с высшим образованием. По опросу

1994 г. рост образования в соответствующей группе работников составил 1,02 (лет обучения), по данным за 2002 г. – 1,18, по последнему опросу за 2006 г. – 0,99.

Определенно согласуется с ранее озвученными выводами по поводу группы работников со средним специальным образованием тот факт, что прирост образовательного уровня ее представителей с момента начала трудовой деятельности имеет тенденцию к повышению. Если в 1994 г. он в среднем составлял 0,33 лет, тогда как в 2002 и 2006 гг. – 0,43 и 0,88 лет соответственно. Прирост образовательной подготовки от начала трудовой деятельности до момента опроса составил у руководителей низового звена 0,75 (опрос 1994 г.); 0,85 (опрос 2002 г.); 0,99 (опрос 2006 г.). Аналогично выглядит динамика прироста образования и у менеджеров высшего среднего и среднего звена, и у представителей других социально-профессиональных групп, за вычетом высококвалифицированных профессионалов. Те из них, кто сохранился в этой социально-профессиональной позиции до 2002 г., не дали приращения образовательного уровня за период от начала трудовой карьеры до момента опроса. Это показывает, что на соответствующих рабочих местах сохранились самые консервативные и маломотивированные работники. Судя по данным опроса 2006 г., положение несколько улучшилось. Но ведь именно эта социально-профессиональная группа – определяющая в инновационном повороте экономики.

В начале этого параграфа было немало сказано о роли института семьи в социально-профессиональном воспроизводстве индивидов. Из всей совокупности возможных к изучению связей и зависимостей мы остановимся лишь на влиянии социального статуса родителей респондентов на результаты их социальной карьеры (см. табл. 11.3.6).

Таблица 11.3.6

Связь социального статуса респондентов с социальным положением их родителей (в коэффициентах Крамера)

Социальный статус родителей к началу респондентом трудовой деятельности	Социальный статус респондента в момент опроса			Социальный статус респондента в момент начала трудовой деятельности		
	1994 г.	2002 г.	2006 г.	1994 г.	2002 г.	2006 г.
Отец	0,109	0,136	0,135	0,099	0,132	0,147
Мать	0,121	0,144	0,136	0,137	0,135	0,161

Примечание: Все коэффициенты значимы на 1%-ном уровне значимости.

В социологической литературе многолетне в качестве референта социального происхождения рассматривался отец. По его социальной позиции обычно определяли социальное происхождение индивида, через социальный статус отца исследовали влияние происхождения на жизненные траектории индивида. Однако в условиях современной действительности вопрос о превалирующем влиянии отца на формирование индивида не может решаться однозначно. Подтверждение этому мы находим в показателях табл. 11.3.6. Из них следует, что разница в силе влияния отца и матери на процесс формирования социально-профессионального статуса весьма незначительна, причем она практически нивелируется в ходе социальной карьеры индивида. Тем не менее некоторые отличия все же существуют. Во всех трех опросах мать оказывает большее воздействие на первоначальную социально-профессиональную позицию респондента. Однако в дальнейшем жизненном пути несколько возрастает влияние статуса отца.

Таблица 11.3.7

Связь социального статуса респондентов различных возрастных когорт с социальным положением их родителей (в коэффициентах Крамера)

Социальный статус родителей к началу респондентом трудовой деятельности	Социальный статус респондента в момент опроса		
	18–29 лет	30–49 лет	более 50 лет
Отец	0,163 / 0,204 / 0,257	0,140 / 0,156 / 0,147	0,148 / 0,379 / 0,219
Мать	0,202 / 0,196 / 0,218	0,147 / 0,170 / 0,152	0,199 / 0,330 / 0,229

Примечание: Через черту приводятся данные опросов 1994, 2002 и 2006 гг. соответственно. Все коэффициенты значимы на 1 %-ном уровне значимости.

Данные табл. 11.3.7 демонстрируют устойчивость в разрезе возрастных, а учитывая социальные потрясения последних двух десятилетий, и исторических поколений примерно равного влияния статусов обоих родителей на социальный статус детей при несколько большем влиянии статуса матери. Характерно меньшее влияние социального статуса родителей на положение детей в обществе по отношению к поколению, чьи первые шаги в социальной карьере пришлись на конец 1980-х – первую половину 1990-х годов, т. е. на пик трансформационного сдвига с возросшим влиянием случайных факторов и инди-

Зависимость уровня образования респондента в момент опроса от уровня образования отца/матери к моменту начала респондентом трудовой деятельности (в коэффициентах Крамера)

Социальный статус респондента	1994 г.	2002 г.	2006 г.
1. Предприниматели	0,347 (0,662)	0,292 (0,187)	0,298 (0,157)
2. Управляющие высшего звена и чиновники	0,669 (0,444)	0,729 (0,271)	–
3. Управляющие среднего звена	0,516 (0,250)	0,396 (0,361)	0,466 (0,000)
4. Руководители низового уровня	0,300 (0,103)	0,252 (0,032)	0,238 (0,097)
5. Высококвалифицированные профессионалы	0,259 (0,332)	0,228 (0,866)	0,320 (0,004)
6. Профессионалы с высшим образованием	0,278 (0,000)	0,150 (0,664)	0,178 (0,077)
7. Работники со средним специальным образованием	0,189 (0,112)	0,173 (0,073)	0,178 (0,041)
8. Технические работники (в торговле, обслуживании)	0,465 (0,008)	0,202 (0,032)	0,202 (0,079)
9. Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	0,242 (0,000)	0,170 (0,000)	0,161 (0,000)
10. Не- и полуквалифицированные рабочие	0,304 (0,000)	0,182 (0,018)	0,260 (0,000)
11. Самозанятые	0,707 (0,368)	0,866 (0,116)	0,306 (0,195)

Примечание: Значимость коэффициентов приводится в скобках под соответствующим значением коэффициента. При проведении расчета нами выбирался тот из родителей, чей уровень образования был выше.

В группах лиц управленческого и интеллектуального труда, профессии которых требуют солидной общеобразовательной и специальной подготовки, особенно высока степень передачи ценностей образования от родителей к детям. Так, у профессионалов с высшим образованием в 18 % случаев отцы не имели полного среднего образования, 32 % получили среднее специальное образование и 35 % окончили высшее. У менеджеров (управляющих высшего и среднего звена) соответствующие показатели составили – 21 %, 39 % и 33 %. При этом перечисленные социально-профессиональные группы также характеризуются наиболее высокими показателями связи между уровнем образования родителей и уровнем образования респондентов на протяжении всех трех опросов

видуальных характерологических особенностей, и главное – сменой критериев социального статуса. У этого промежуточного (по критериям 2006 г.) поколения существовал более широкий выбор направлений социальной мобильности, чем у младшего и старшего поколений. Они значительно реже наследовали профессии и социальные позиции своих родителей.

Процесс формирования социально-профессионального статуса представителей вновь вступающих в жизнь поколений условно можно расчленить на два разнонаправленно действующих процесса, имеющих место при смене поколений. С одной стороны, наблюдается статистически существенная межпоколенная преемственность социальных статусов. Выявляется закономерность, в силу которой разные социальные группы воспроизводят самих себя. В то же время наблюдается интенсивная социальная мобильность: освоение новых профессий, смена вида и сферы трудовой деятельности, приобретение качественно иного опыта и знаний, изменение ценностных ориентаций.

Наибольшая преемственность наблюдается в группах профессионалов с высшим образованием и квалифицированных рабочих. Так, например, в 2006 г. 22,1 % профессионалов унаследовали социально-профессиональный статус отца, матери – 36,8 %. Квалифицированные рабочие в 62,9 % случаев наследовали статус своих отцов и в 18,5 % – матерей. Как видно, механизм наследования в разных социально-профессиональных слоях имеет свою специфику. Если главным социально-профессиональным «консервантом» у профессионалов является мать, то наследование позиции рабочих интенсивнее идет по отцовской линии.

Вторым важнейшим показателем влияния родительской семьи на социальную карьеру респондентов является уровень образования родителей. Он в решающей мере воздействует на степень развитости культурной среды детей, которая активно влияет на формирование их качественных характеристик в процессе социализации.

В 2006 г. в слое малоквалифицированных рабочих, практически полностью выходящих из наименее культурных групп населения, имеющих низкий образовательный уровень, 47 % имели отца с неполным средним образованием. У квалифицированных рабочих отцов с тем же образованием было 40 %; у 27 % из них отцы имели среднее специальное образование, а у 9 % высшее. Заметим при этом, что наследование образовательного уровня родителей при его более низком уровне более выражено у малоквалифицированных рабочих, чем у работников квалифицированного физического труда (см. табл. 11.3.8).

(см. табл. 11.3.8). Все это говорит о том, что накопленный предшествующими поколениями социальный потенциал лишь у определенной части респондентов воспроизводится в том же виде, а для многих – служит базой для повышения социального статуса.

Вопрос об особенностях социального воспроизводства в поселениях разного типа неоднократно обсуждался в отечественной литературе. Как показано в Главе 7, именно в поселках городского типа и селах и к концу 2006 г. не был восстановлен человеческий капитал наших сограждан. В то же время население столиц и городов-миллионщиков оставило позади уровень человеческого капитала конца 1980-х гг. Было также замечено, что в крупных полифункциональных городах социальные перемещения населения проходят активнее, чем в городах меньшего размера и селах, где меньше набор отраслей экономики, меньше социально-культурных и профессиональных позиций. Поэтому в данном разделе мы ограничимся лишь несколькими примерами.

Наглядно предстает роль типа поселения как среды социализации на разных этапах жизненного пути индивида при рассмотрении следующих данных. Наше исследование показало, что по опросу 1994 г. из респондентов, начавших обучение в сельской школе, а свою трудовую деятельность неквалифицированными рабочими, 36,1 % остались в том же слое, 26,6 % перешли в слой квалифицированных рабочих, 3,2 % стали техническими работниками в сферах бытовых услуг и организации, работниками со средним специальным образованием – 12,7 %; и лишь 8,9 % стали работниками умственного труда, занятыми на должностях, требующих высшего образования. Из малоквалифицированных рабочих, начавших обучение в школе крупного города, 33,3 % остались в слое, 16,7 % стали квалифицированными рабочими, 5,0 % – техническими работниками, 15,0 % – служащими со средним специальным образованием, 15,0 % – профессионалами с высшим образованием, 10,0 % – высококвалифицированными профессионалами.

А теперь обратимся к данным опроса 2006 г. Несложно заметить, что социальные катаклизмы 1990-х не могли не выявиться в процессах карьерной мобильности. Данные свидетельствуют, что работники, начавшие обучение в школе в менее развитых территориальных средах, более стабильны в слое. По опросу 2006 г. оказалось, что среди квалифицированных рабочих здесь осталось 49,9 % выходцев из деревни и 50,1 % горожан. В слое технических работников – соответственно 49,6 % и 50,4 %. Причем среди выходцев из сельской местности большее количество (по сравнению с горожанами) переходит в менее про-

двинутые социальные слои. Например, из квалифицированных рабочих занялись неквалифицированным физическим трудом соответственно 13,7 % и 9,0 %; из слоя работников с высшим образованием перешли на позиции, не требующие такого образования, – 10,7 % и 5,7 %, стали квалифицированными рабочими – 3,8 % и 1,9 %.

Тип поселения оказывает влияние на направленность мобильности индивидов. Результаты исследования показывают, что выходцы из крупных городов (региональных центров, а также мегаполисов страны – Москвы и Санкт-Петербурга) гораздо сильнее, чем выходцы из сельской местности и малых городов, ориентированы на профессии с творческим характером труда и управленческую деятельность. Так, среди первых в 2006 г. 4,5 % занимали позиции управляющих высшего и среднего звена, 23,4 % – высококвалифицированных профессионалов и профессионалов с высшим образованием; среди выходцев из менее развитых территориальных сред 3,0 % попали в группы менеджеров и 10,7 % – квалифицированных работников умственного труда. Приведенные данные говорят о том, что выходцы из менее развитых территориальных сред обладают меньшим темпом социального продвижения, сфера доступного разнообразия мест приложения труда для них существенно уже, чем для тех, кто вырос в более развитом типе поселения.

Наконец, подводя черту под вышеприведенным анализом социально-профессионального воспроизводства в постсоветской России, нам представляется важным оценить общий характер изменений в динамике статусов респондентов, произошедших в стране за период, охватываемый нашими представительными опросами. Данные свидетельствуют о том, что интенсивность индивидуальных карьерных перемещений постепенно снизилась: если в 1994 г. 52,8 % респондентов были включены в простой тип социально-профессионального воспроизводства (под которым подразумевается отсутствие изменений в социально-профессиональном статусе на момент опроса по сравнению с его уровнем на начало трудовой деятельности), то в 2002 и 2006 гг. этот показатель составил 54,7 % и 56,7 % соответственно. При этом расширенный тип социально-профессионального воспроизводства в 2006 г. был отмечен нами лишь в 13,1 % случаев, что выше, чем в 1994 г. (12,2 %), но значительно ниже показателя 2002 г. – 16,7 %. Таким образом, импульс, который был задан социально-экономической трансформацией начала 1990-х гг. и который открыл определенные возможности для социально-профессионального роста россиян, уже к концу 2006 г. практически оказался исчерпанным, и тенденция к нисходящей социальной мобильности становится все более выраженной. Это

подтверждает не раз высказанное нами предположение о «застойности» социально-профессиональной структуры современной России и отсутствии позитивных сдвигов в ее динамике.

11.4. Анализ воспроизводства социальных отношений на примере взаимодействия социально-профессиональных групп: опыт применения методики многомерного шкалирования (Г. А. Ястребов)

Одними из системных индикаторов, отражающих характер социального воспроизводства, и в частности воспроизводства социальной стратификации общества, являются дистанции между образующими соответствующую структуру социальными группами. На эмпирическом уровне исследователю, как правило, бывает недоступна информация, непосредственно описывающая характер социальных отношений между существующими элементами социальной структуры. В то же время дистанции выступают в качестве одной из производных (косвенных) характеристик социальных отношений и, по крайней мере, дают возможность проследить, в какой мере изменения, происходящие в обществе, способствуют сближению одних социальных групп и дистанцированию – других.

В свою очередь, дистанции могут являться функцией целого ряда социально-экономических переменных. Так, например, в одном случае дистанции между группами могут возникать на основе их дифференциации по уровню материальной обеспеченности, благополучия (доходы, обеспеченность качественным жильем и т. д.). В другом – они же являются отражением неравенства в культуре и уровне предпочтений (характер внепроизводственной деятельности). В третьем – дистанции отражают неравенство в доступе к ресурсам власти и источникам распределения экономических и социальных благ (уровень ответственности, властных полномочий).

Однако нам представляется, что на уровне операционализации наиболее близким к сущности понятия социальных отношений является индикатор, оценивающий интенсивность или частоту связей, возникающих между представителями рассматриваемых групп. Ведь так или иначе пересечение социальных групп наиболее вероятно именно там, где схожими оказываются характер деятельности их представителей и, соответственно, условия их существования. Смысл этого показателя заключается в следующем: чем выше частота взаимодействий на уров-

не социальных связей представителей одной социальной группы с другой, тем ближе в социальном пространстве являются эти социальные общности и тем более вероятно, что данные группы окажутся похожими по ряду других характеризующих их социальных признаков. Хотя эта закономерность не является безусловно универсальной (что в большей степени касается открытых обществ), изменения в характере социальных связей так или иначе будут отражать характер изменений в социальной структуре, а именно свидетельствовать об относительной изолированности/открытости ее элементов. Таким образом, в качестве группового индикатора социальных дистанций может выступать относительное количество браков, дружеских связей и т. д. с представителями других социальных слоев.

Материалы представительных опросов 1994, 2002 и 2006 гг. позволяют зафиксировать ряд социально-экономических характеристик представителей близкого социального окружения респондента, а именно: членов его семьи – обоих родителей, жены/мужа, старшего взрослого ребенка – а также ближайшего друга. К числу этих характеристик относятся следующие переменные: вид занятий, т. е. место на рынке труда или вне его; уровень образования в числе лет обучения и характер учебного заведения, которое окончил (или не окончил) член социальной сети респондента; тип поселения и регион проживания; оценка респондентом их уровня жизни. Первая из названных переменных позволяет установить социально-профессиональную позицию индивида, принадлежащего к ядру социальной сети, «заряжающей» респондента социальным капиталом. (См., в частности, вопросы интервью №№ 44–45, 54, 62 и 91 в Приложении 1). Суммируя данную информацию по респондентам, принадлежащим к одной социально-профессиональной группе, мы получаем возможность в определенном приближении выявить структуру ее связей с остальными социально-профессиональными группами, образующими социально-профессиональную стратификационную иерархию.

Эта информация обобщается затем в виде матрицы социальных дистанций, значение ячеек которой есть не что иное, как доля представителей определенной социально-профессиональной группы в структуре связей респондентов с одинаковым социально-профессиональным статусом.

В данном исследовании для «блокирования», т. е. объединения индивидов со сходными параметрами по содержанию и условиям труда, занимающим сходные позиции на рынке труда, другими словами, занимающими одну и ту же «нишу» на этом рынке, что в социальной сфере

выступает как принадлежность к одной и той же социально-профессиональной группе/слою, мы, как и на предыдущих стадиях исследования, применили многократно тестированную укрупненную шкалу ПСГ (см. Приложение 4). Матрицы, содержащие исходную информацию для нашего анализа, представлены в виде нижеприведенных таблиц.

Рациональным с точки зрения дальнейшего анализа представляется сведение полученной информации в компактный и визуально более понятный вид. В этой связи автор решил прибегнуть к процедуре многомерного шкалирования, которая, с его точки зрения, является одним из наиболее адекватных и изящных математических решений сформулированной выше задачи.

Методика многомерного шкалирования. Инструментарий процедуры многомерного шкалирования в том виде, в котором она применяется в большинстве современных исследований для задач типологизации объектов, был создан в основном американскими учеными в 1950–1960-х гг. [см. например: *Torgerson* 1952; *Shepard* 1962; *Kruskal* 1964]. Создание и освоение аналогичного инструментария велась и рядом отечественных математиков [*Перекрест* 1983; *Терехина* 1986].

По характеру решаемых задач методика многомерного шкалирования качественно не отличается от широко используемого в социологических исследованиях факторного анализа. Оба метода позволяют исследователю с высокой степенью оптимальности свести всю совокупную информацию об изучаемых объектах (исходное пространство признаков) в несколько непосредственно не наблюдаемых искусственных признаков. В зависимости от качества соответствующей модели новые признаки более или менее адекватно смогут отразить все имеющиеся (или, по крайней мере, наиболее значимые) сходства и различия между объектами. Принципиальным отличием процедуры многомерного шкалирования от факторного анализа является исходный материал для конструирования сводных факторов: если факторный анализ целиком базируется на использовании корреляционных матриц в качестве основного способа описания сходства объектов, то многомерное шкалирование не ограничивается исключительно этим и предполагает использование матриц произвольного типа.

Многомерное шкалирование основывается на том, что для взятого пространства признаков имеется некоторое метрическое пространство значимых характеристик, являющихся основой для полученных эмпирических данных о «близости» между парами объектов. Таким образом, вся имеющаяся информация об объектах сперва должна быть обобщена в виде определенной матрицы расстояний между объектами, ко-

Таблица 11.4.1

Структура связей представителей различных социально-профессиональных групп (относительные показатели) по данным представительного опроса 1994 г.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Предприниматели	13,33 %	0,00 %	0,92 %	0,33 %	0,52 %	0,20 %	0,00 %	0,00 %	0,18 %	0,00 %
2. Упр. выс. звена	0,00 %	5,00 %	1,38 %	1,14 %	1,91 %	1,20 %	2,11 %	0,91 %	1,38 %	1,13 %
3. Упр. ср. звена	6,67 %	2,86 %	3,23 %	1,47 %	0,87 %	1,79 %	1,36 %	0,46 %	0,42 %	0,50 %
4. Рук. низ. уровня	13,33 %	11,43 %	12,90 %	14,98 %	10,41 %	11,86 %	12,37 %	10,96 %	10,51 %	9,26 %
5. Высоков. профессионалы	0,00 %	10,71 %	14,29 %	9,61 %	24,89 %	12,96 %	7,99 %	9,59 %	6,85 %	9,01 %
6. Профессионалы с выс. обр.	20,00 %	18,57 %	21,66 %	15,80 %	14,74 %	25,92 %	14,03 %	11,42 %	8,77 %	9,39 %
7. Работники со ср. спец. обр.	6,67 %	9,29 %	11,52 %	8,79 %	8,41 %	7,98 %	15,54 %	4,57 %	8,29 %	5,63 %
8. Технические работники	0,00 %	5,71 %	4,15 %	4,56 %	1,82 %	4,19 %	3,32 %	11,87 %	2,82 %	4,01 %
9. Квал. рабочие	26,67 %	22,14 %	16,59 %	22,96 %	16,91 %	18,94 %	25,79 %	31,96 %	35,56 %	26,28 %
10. Низковкв. рабочие	13,33 %	14,29 %	13,36 %	20,36 %	19,51 %	14,96 %	17,50 %	18,26 %	25,23 %	34,79 %

Примечание: по столбцу – доля представителей определенных социально-профессиональных слоев среди людей, представляющих наиболее близкое социальное окружение всех респондентов, распределенных по аналогичным социально-профессиональным группам.

**Структура связей представителей различных социально-профессиональных групп
(относительные показатели) по данным представительного опроса 2002 г.**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Предприниматели	15,73 %	5,38 %	4,98 %	2,57 %	1,70 %	2,15 %	2,01 %	1,76 %	1,37 %	0,51 %
2. Упр. выс. звена	1,19 %	6,92 %	2,49 %	1,10 %	1,55 %	1,96 %	1,27 %	1,62 %	1,02 %	1,01 %
3. Упр. ср. звена	4,15 %	2,31 %	7,47 %	2,66 %	2,32 %	3,64 %	1,16 %	0,81 %	1,02 %	1,01 %
4. Рук. низ. уровня	18,10 %	17,69 %	11,20 %	16,99 %	13,47 %	12,52 %	11,01 %	11,23 %	11,18 %	11,31 %
5. Высоковкв. профессионалы	4,45 %	9,23 %	13,69 %	6,80 %	21,05 %	8,69 %	7,94 %	6,36 %	5,69 %	8,02 %
6. Профессионалы с выс. обр.	13,35 %	16,92 %	17,43 %	11,94 %	13,00 %	26,36 %	10,69 %	10,15 %	7,63 %	7,34 %
7. Работники со ср. спец. обр.	8,01 %	12,31 %	6,22 %	9,64 %	7,59 %	9,44 %	18,41 %	11,37 %	7,68 %	5,91 %
8. Технические работники	5,64 %	1,54 %	3,32 %	6,61 %	4,49 %	3,46 %	3,60 %	13,40 %	6,61 %	6,50 %
9. Квал. рабочие	17,21 %	13,85 %	15,77 %	23,97 %	13,78 %	16,64 %	24,87 %	21,11 %	35,89 %	26,33 %
10. Низковкв. рабочие	12,17 %	13,85 %	17,43 %	17,72 %	21,05 %	15,14 %	19,05 %	22,19 %	21,91 %	32,07 %

Примечание: по столбцу – доля представителей определенных социально-профессиональных слоев среди людей, представляющих наиболее близкое социальное окружение всех респондентов, распределенных по аналогичным социально-профессиональным группам.

**Структура связей представителей различных социально-профессиональных групп
(относительные показатели) по данным представительного опроса 2006 г.**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Предприниматели	14,68 %	5,97 %	4,58 %	1,82 %	1,24 %	1,47 %	2,91 %	2,63 %	1,81 %	1,99 %	9,64 %
2. Упр. выс. звена	2,05 %	1,49 %	3,05 %	0,99 %	0,93 %	1,78 %	0,85 %	1,31 %	0,97 %	0,80 %	0,00 %
3. Упр. ср. звена	3,41 %	13,43 %	3,82 %	2,81 %	3,11 %	3,14 %	0,85 %	1,02 %	0,93 %	0,30 %	0,00 %
4. Рук. низ. уровня	5,46 %	8,96 %	6,87 %	9,42 %	4,66 %	7,02 %	6,30 %	6,57 %	4,21 %	5,07 %	3,61 %
5. Высоковкв. профессионалы	4,78 %	7,46 %	6,11 %	1,65 %	22,67 %	4,93 %	2,54 %	1,61 %	1,22 %	1,39 %	2,41 %
6. Профессионалы с выс. обр.	15,36 %	26,87 %	34,35 %	15,21 %	27,02 %	31,76 %	18,16 %	9,49 %	8,37 %	6,87 %	10,84 %
7. Работники со ср. спец. обр.	10,58 %	10,45 %	9,16 %	14,21 %	11,18 %	11,11 %	21,19 %	13,14 %	10,52 %	7,26 %	10,84 %
8. Технические работники	8,19 %	8,96 %	8,40 %	10,91 %	4,66 %	6,08 %	7,14 %	15,47 %	7,74 %	10,85 %	8,43 %
9. Квал. рабочие	22,53 %	10,45 %	15,27 %	25,79 %	17,70 %	20,96 %	27,00 %	30,51 %	42,79 %	32,94 %	33,73 %
10. Низковкв. рабочие	9,22 %	5,97 %	8,40 %	16,36 %	6,83 %	11,22 %	12,83 %	17,52 %	20,45 %	30,55 %	12,05 %
11. Самозанятые	3,75 %	0,00 %	0,00 %	0,83 %	0,00 %	0,52 %	0,24 %	0,73 %	1,01 %	1,99 %	8,43 %

Примечание: по столбцу – доля представителей определенных социально-профессиональных слоев среди людей, представляющих наиболее близкое социальное окружение всех респондентов, распределенных по аналогичным социально-профессиональным группам.

торые в сущности являются отражением их фактической близости/сходства по ряду заданных признаков. Каждый элемент этой матрицы на пересечении *i*-й строки и *j*-го столбца, содержит сведения о попарном сходстве анализируемых объектов (условно объекта [*i*] и объекта [*j*]). В свою очередь процедура многомерного шкалирования оптимизирует информацию из матрицы расстояний и приписывает каждому объекту такие значения координат в определяемом ей пространстве, чтобы матрица евклидовых расстояний между этими объектами максимально соответствовала исходной матрице расстояний. Это позволяет представить структуру объектов в виде их координатного размещения в пространстве («многомерной шкале»).

Процедура многомерного шкалирования применялась нами для получения графического размещения объектов в двухмерном пространстве посредством функции ALSCAL программного пакета SPSS 13.0. Матрица евклидовых расстояний между этими объектами была получена с помощью процедуры PROXIMITIES того же пакета на базе информации из таблиц 11.4.1–3. Напомним, что объектами в данном случае

выступают группы – элементы социально-профессиональной структуры российского общества, тогда как в качестве переменных используются пропорции связей каждой группы с другими социально-профессиональными группами (их взаимные «пересечения»).

Результаты применения процедуры многомерного шкалирования для моделирования структуры социально-профессиональных групп на основе данных об их социальных связях для представительного опроса 1994 г. приведены в рис. 11.4.1.

Первое, что бросается в глаза при рассмотрении графической интерпретации, – очевидная удаленность представителей рабочих профессий от группы предпринимателей, профессионалов (в том числе высококвалифицированных) и управляющих среднего звена. Периферийное расположение этих групп на плоскости рассматриваемого пространства можно интерпретировать как наличие нескольких отчетливых полюсов в социальной структуре общества.

Для более полного анализа обратимся к исходным данным табл. 11.4.1. Очевидная «удаленность» группы профессионалов (в том числе

Рисунок 11.4.1

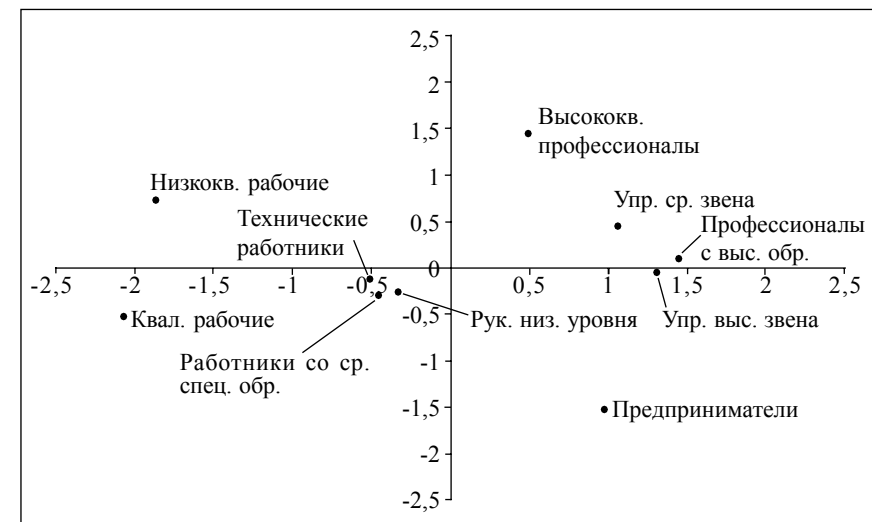
Отображение социальных дистанций в двухмерном пространстве методом многомерного шкалирования (данные представительного опроса 1994 г.)



Параметры моделирования: Stress-value = 0,064; RSQ = 0,977

Рисунок 11.4.2

Отображение социальных дистанций в двухмерном пространстве методом многомерного шкалирования (данные представительного опроса 2002 г.)



Параметры моделирования: Stress-value = 0,066; RSQ = 0,977

ле высококвалифицированных) от группы рабочих в значительной степени объясняется тем, что в структуре связей первых последние представлены существенно меньше (в сумме 34–36 %), чем те же группы рабочих внутри собственных социальных связей (61 %). С другой стороны, представленность профессий квалифицированного умственного труда в составе социальных связей профессионалов значительно выше, чем среди представителей квалифицированных и неквалифицированных рабочих (39–40 % против 16–19 %). Иными словами, проявившаяся в результате многомерного шкалирования «полярность» этих категорий также отражает наличие определенных тенденций к самовоспроизводству.

Наличие аналогичной тенденции прослеживается и в социальном слое предпринимателей, где, учитывая его крайне малую долю во всей выборке, на представителей со схожим социально-профессиональным статусом приходится около 13 %. Во всех остальных группах пропорция этих связей нигде не превышает 1 %.

При этом также очевидным образом проявилась «промежуточность» таких социально-профессиональных категорий работников, как руководители низового уровня, представители технических профессий, работники со средним специальным образованием – они примерно в равной степени оказались удалены от «полюсных» групп, что отражает как относительное взаимное сходство их социальных связей, так и наличие определенного сходства с группами, находящимися на «периферии» (в данном случае под «периферией» понимается особое пространственное отображение наиболее обособленных в контексте своих социальных связей групп).

Непонятным с точки зрения содержательной интерпретации осталось в данном случае размещение группы управляющих высшего среднего звена. По логике вещей эта категория не должна располагаться «вблизи» от промежуточных групп. По всей видимости, этот результат может быть связан с крайней малочисленностью этой категории управляющих в составе нашей выборки, что в свою очередь увеличивает случайность распределения наблюдаемых социальных связей и потому может являться фактором отклонения группы от ее реального положения.

Данные опросов 2002 и 2006 гг. мы использовали не только для анализа социальной ситуации соответствующих лет, но и для анализа динамики структуры социальных связей представителей социально-профессиональных групп за практически весь постсоветский период (с января 1994 г. до ноября 2002 г. и, наконец, до декабря 2006 г.).

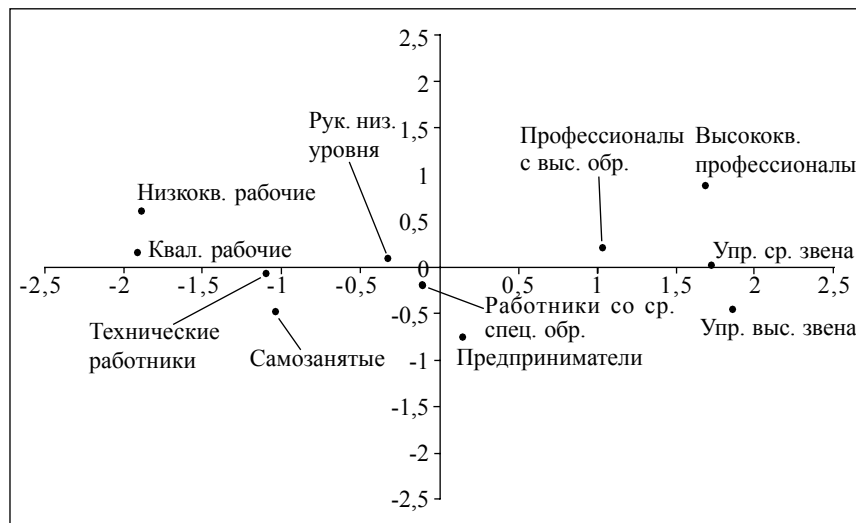
Как видно из рис. 11.4.2, расположение групп в 2002 г. в моделируемом аналогичной процедурой пространстве практически совпадает с результатом анализа, проведенного на данных 1994 г. Однако в данном случае размещение всех групп выглядит более логичным. В частности, более кучно сформированы объекты, условно отнесенные ранее к «промежуточным» – практически идентичной структурой связей со всеми социально-профессиональными группами обладают категории технических работников, работников со средним специальным образованием и руководителей низшего звена. Это в большей степени соответствует нашим априорным представлениям о данных группах, основанных на группировании респондентов со схожим характером выполняемого труда, в свою очередь служащего в качестве формально-статистической «рамки» реальных социально-профессиональных слоев. В данном случае это можно считать косвенным эмпирическим подтверждением того, что индивиды, закрепленные за сходными видами труда, социализируются в схожих производственных социальных сетях, что тем самым является системным ограничением на их социальную и карьерную мобильность за пределами смежных социальных групп. Грубо говоря, с наибольшей вероятностью наблюдаемые образцы мобильности будут похожими у представителей данных групп, чем у тех, которые представляют группы, лежащие на «периферии».

Кроме того, «периферийные» группы расположены в данном случае более полярно по отношению друг к другу, чем это проявилось при моделировании по данным 1994 г. Соответствующим образом это выявляет более выраженное различие в структуре их социальных связей, или, другими словами, рост социальных дистанций между группами, объединяющими представителей рабочих профессий, и группами, занимающими более высокое положение в социально-профессиональной иерархии общества – управляющими высшего и среднего звена, профессионалами различной квалификации, а также предпринимателями. В частности, как свидетельствуют данные табл. 11.4.2, интенсивность социальных связей последних с представителями собственной социально-профессиональной группы вновь проявилась достаточно отчетливо – их доля в структуре связей респондентов, относящихся к предпринимательскому слою, составляет 16 % против 1–5 % в других группах. Косвенно более высокая по сравнению с предыдущим опросом пропорция данных связей по всем представленным социально-профессиональным слоям подтверждает наличие тенденции к ее относительному расширению за прошедшие годы (доля предпринимателей в выборке 1994 г. составила 2,6 %, в 2002 г. – 4,4 %).

Определенно скорректировалось положение группы управляющих высшего среднего звена – в данном случае оно отражает наличие определенного сходства с группой управляющих среднего звена и профессионалов с высшим образованием. В первую очередь это произошло за счет существенного сокращения в структуре социальных связей этой группы управляющих доли представителей рабочих профессий (27,8 % в 2002 г. против 36,4 % в 1994 г.) и роста интенсивности взаимодействия с функционально наиболее близкой к ней группой предпринимателей, что также свидетельствует в пользу поляризации социально-профессионального состава общества в связи с ростом социальных дистанций.

Рисунок 11.4.3

Отображение социальных дистанций в двухмерном пространстве методом многомерного шкалирования (данные представительного опроса 2006 г.)



Параметры моделирования: Stress-value = 0,056; RSQ = 0,986

Рассмотрим данные последнего из проведенных в рамках данного проекта представительного опроса, состоявшегося в ноябре–декабре 2006 г. При наличии определенного сходства в пространственном отображении существующих между социально-профессиональными груп-

пами социальных дистанций рис. 11.4.3 демонстрирует некоторые отличия от результатов, полученных при применении процедуры многомерного шкалирования к данным двух предыдущих обследований. В частности, схожим образом по отношению друг к другу оказались расположены как «промежуточные» группы, так и группы, условно отнесенные к «периферийным», что, во-первых, подтверждает неслучайность полученного результата и, во-вторых, что более важно, дает основания полагать, что в динамике структуры социальных связей социально-профессиональных групп в России присутствует определенная закономерность, отражающая тенденцию к ее воспроизводству на протяжении всего постсоветского периода.

Тем не менее обращает на себя внимание более заметная по сравнению с результатами анализа предыдущего опроса вертикальная «сплюснутость» в расположении точек в двухмерном пространстве. Как видно, происходит это за счет сокращения дистанций по соответствующей оси при менее значительных изменениях в координатах по горизонтальной оси. В свою очередь эти смещения приводят к сближению отдельных социально-профессиональных групп. Рассмотрим подробнее произошедшие изменения.

Во-первых, по опросу 2006 г. отчетливо вырисовывается группа, объединяющая в себе представителей рабочих профессий различной квалификации. Если по данным предыдущих опросов (1994, 2002 гг.) квалифицированные рабочие значительно отличались от менее квалифицированных в контексте их социальных связей, то в 2006 г. эти различия становятся менее очевидными. В 1994 и 2002 гг. в структуре связей квалифицированных рабочих доля, приходящаяся на представителей сходного социально-профессионального статуса, была самой высокой и составляла около 36 %, тогда как у не- и малоквалифицированных лишь 26 % против 32–35 % с обладателями аналогичного им статуса (см. табл. 11.4.1 и 11.4.2). В 2006 г. (см. табл. 11.4.3) эти соотношения значительно изменились: с одной стороны, в социальном окружении представителей малоквалифицированных рабочих 34 % связей приходится на их более квалифицированных коллег – значительно больше, чем на лиц со схожим статусом (12 %); с другой стороны, в структуре связей квалифицированных рабочих доля представителей рабочих профессий, не требующих квалификации, выросла до 31 %.

Во-вторых, произошли изменения и в группах, занимающих полярное по отношению к вышерассмотренным положение. Соответствующие слои включают в себя управляющих и профессионалов различного уровня и квалификации, которые обособленно группируются в правой

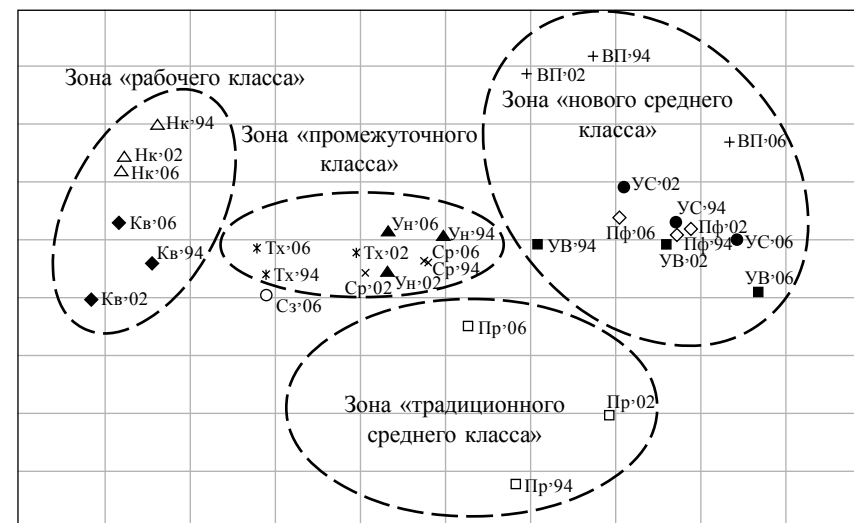
Отображение социальных дистанций в едином двухмерном пространстве методом многомерного шкалирования (сводные данные по трем опросам)

части рисунка. Заметным смещением в этой части рассматриваемой структуры является сокращение дистанции между высококвалифицированными профессионалами и остальными составляющими ее основу элементами, тогда как ранее данная группа занимала изолированное положение, о чем свидетельствуют данные таблиц 11.4.1 и 11.4.2: доля социальных связей ее представителей, приходящаяся на других высококвалифицированных профессионалов, являлась наивысшей по отношению к остальным и составляла порядка 21–25 % (и это при ее относительной немногочисленности), тогда как, например, на профессионалов с высшим образованием – 13–15 %. В 2006 г. эта тенденция переломилась – при 23 % связей с высококвалифицированными профессионалами 27 % приходится на более массовую группу профессионалов с высшим образованием, что соответствующим образом представлено графически (см. рис. 11.4.3).

В-третьих, обращают на себя внимание перемены в положении группы предпринимателей в системе социальных отношений. Если в предыдущие годы, согласно графическому представлению результатов многомерного шкалирования, соответствующая ей точка находилась на значительном удалении от «промежуточных» групп и тем самым соответствовала большей аутентичности структуры социальных связей данной группы по отношению к другим (с преобладанием связей в схожей социально-профессиональной среде), то в 2006 г. наблюдаемые связи свидетельствуют об отсутствии столь значительных различий.

В-четвертых, стоит обратить внимание на то, что в связи с незначительной переработкой социально-профессионального классификатора ПСГ (см. Приложение 4) для данных представительного опроса 2006 г. была выделена группа самозанятых, ранее не рассматривавшаяся вообще (в том числе в связи с крайней малочисленностью). Ядро данной группы составляют работники, занятые индивидуальной трудовой деятельностью, которые до этого традиционно включались нами в состав предпринимательской группы. Характер ее расположения свидетельствует о том, что структура социальных связей у самозанятых в еще меньшей степени отличается от «промежуточных» групп, чем у предпринимателей. Отсюда следует, что наблюдаемое в 2006 г. положение последних отражено даже более адекватно, чем в 1994 и 2002 гг.

Для большей наглядности и обретения общей картины изменений, произошедших в системе социальных дистанций между элементами социально-профессиональной структуры общества, модели, проиллюстрированные на рис. 11.4.1, 11.4.2 и 11.4.3, были объединены на рис. 11.4.4. Данная иллюстрация является наложением результатов, полученных при



применении единой процедуры анализа на данных всех трех опросов. Каждое наблюдение помечено соответствующим маркером, аббревиатурой, соответствующей названию группы в используемой нами номенклатуре социально-профессиональных слоев, и годом наблюдения. Безусловно, мы оговариваем, что координаты разделенных во времени наблюдений задают относительное расположение соответствующих им точек, и потому их графические сдвиги не могут рассматриваться в качестве абсолютных (и ни в коем случае быть проинтерпретированными подобным образом).

Тем не менее при высказанных выше оговорках рис. 11.4.4 представляет интерес с точки зрения дальнейшего осмысления полученных результатов. Как видно, на протяжении трех опросов относительное расположение элементов социально-профессиональной структуры претерпело изменения в пределах более или менее конкретных геометрических «зон» (для удобства на рисунке эти «зоны» были помечены автором «произвольными» эллипсами, обведенными пунктирной линией). Математический смысл этих «зон» заключается в том, что сконцентрированные на соответствующей «территории» точки являются ото-

бражением групп, наиболее однородных друг с другом по структуре социальных связей/отношений и потому наиболее вероятно занимающими идентичные ступени в социальной иерархии общества.

Основание для выделения «зоны рабочего класса» заключается, на наш взгляд, в обособленном по отношению ко всем остальным группам положении квалифицированных и малоквалифицированных рабочих, их относительной внутренней однородности и отсутствии сколько-нибудь значимых изменений в структуре их социальных связей. Обращает на себя внимание тенденция к взаимной сходимости обеих социально-профессиональных групп, т. е. сокращение социальной дистанции между ними при сохранении черт, значительно отличающих их от остальных элементов социально-профессиональной структуры.

Наполнение «зоны нового среднего класса», по крайней мере, формально соответствует классическому определению, которое объединяет в себе менеджеров и профессионалов различного уровня и квалификации. Вполне логичным выглядит расположение данной «зоны» по отношению к остальным: оно отчетливо полярно по отношению к «зоне рабочего класса» и в то же время отражает более тесное соседство с представителями другого «среднего класса» – «традиционного» – предпринимателями.

11.5. Ресурсный подход к анализу воспроизводства социального расслоения в современном российском обществе (Ю. М. Крельберг)

Вышеизложенная концепция социального воспроизводства по Марксу легла в основу анализа воспроизводства социального расслоения в современной России. Таким образом, центральной категорией анализа является капитал: именно то, каким образом он распределяется в обществе, определяет характер социально-экономических отношений и социальную структуру общества в целом.

Прерогатива изучения капитала, его распределения и функций изначально принадлежала области экономического анализа. В рамках классической экономической теории (и в частности в теории Маркса) понятие «капитал» включало преимущественно экономический капитал, суть которого раскрывают отношения собственности на средства производства, приносящие доход индивиду.

Импульсом к развитию альтернативных концепций капиталов послужило стремление экономистов предложить более гибкие и адекватные

модели анализа поведения человека. В результате научных изысканий примерно в середине XX века начали появляться работы, которые предлагали расширенное понимание термина «капитал». Экономисты неоклассического направления стали включать в понятие «капитал» виды ресурсов, которые могут быть использованы для получения дохода на протяжении времени. «Такая расширительная трактовка категории капитала восходит к идеям американского экономиста И. Фишера. Он предложил считать капиталом любой запас благ, производительное использование которого не представляет собой единичный акт, а продолжается в течение достаточно длительного периода» [Современный капитализм, с.114]. В результате к капиталу стали относить такие виды имеющихся у индивида ресурсов, как специфические знания, умения, навыки, полученное образование и квалификацию, физическое и психическое здоровье, мотивацию, определенный тип и характер воспитания и др. – все виды ресурсов, накопление которых требует затрат и отказа от потребления в настоящем периоде в пользу дохода, который может быть получен в будущем. Однако даже при такой расширенной трактовке экономическая теория предлагала лишь один из возможных срезов анализа – капитал и капиталовложения оценивались с точки зрения их способности приносить материальный доход, прибыль.

Несмотря на то, что функция капитала оценивалась преимущественно в терминах экономической теории, та его составляющая, которая определяла вид имеющегося ресурса, уже апеллировала не только к экономической, но и к социальной теории. В результате такого синтеза начали появляться и развиваться смежные научные дисциплины, теоретические основы которых находились одновременно в области интереса и экономической, и социологической теории.

Развитие концепции капитала в социологии дополнительно обогатило и расширило это понятие, исследователи начали изучать не только разные виды ресурсов, но и разные формы, в которых может выражаться их доходность. Таким образом начали зарождаться и развиваться концепции человеческого, культурного, символического и других форм капитала (см., в частности, Главу 7). В области интереса каждого из этих направлений находился определенный вид капитала, неравное распределение которого между членами общества образует определенный стратификационный порядок.

Несмотря на то, что в результате такого заимствования понятие капитала существенно расширилось и претерпело ряд серьезных трансформаций, его основные свойства, наиболее полно раскрытые в марксистской концепции, остались прежними. Под капиталом понимается огра-

ниченный ресурс, находящийся в собственности индивида, который может быть использован им в целях обогащения (в широком смысле этого слова). Важным свойством капитала является его динамичность и способность увеличиваться за счет собственного движения. Ресурс становится капиталом в том случае, если он способен приносить доход, т. е. участвовать в кругообороте, в котором при прохождении нескольких стадий и проходя через разные свои формы он порождает прибавочную стоимость – доходность капитала. По мнению В. И. Ильина: «Ресурс – это возможность, которая отнюдь не обязательно станет реальностью. Любой капитал – это ресурс, но не каждый конкретный ресурс превращается в капитал. Капитал – это рыночный ресурс, реализовавшийся в процессе возрастания стоимости» [*Шкаратан, Ильин 2006, с. 334*].

При изучении характера воспроизводства социального неравенства в современном российском обществе мы решили сконцентрироваться на трех формах капитала: экономическом, человеческом и культурном, как базовых детерминантах социально-экономического положения (статуса) индивида.

Экономический капитал. Понятие экономического капитала практически полностью заимствовано из экономической теории. Принимая марксистский подход к определению капитала, под экономическим капиталом мы будем понимать те виды ресурсов, которые находятся в собственности индивида и которые могут быть использованы им для получения дохода.

Человеческий капитал. Если говорить о всех видах ресурсов, которые задействует индивид в процессе производства, то становится очевидно, что помимо материальных, о которых говорил Маркс, выделяется еще другая группа ресурсов – это знания, умения и навыки, которые необходимы и которые использует каждый человек в производственном процессе. Распределение человеческого капитала задает форму взаимоотношений между индивидом и обществом и является одним из образующих факторов отражающих социальное неравенство.

Культурный капитал. В отличие от концепции человеческого капитала, теория культурного капитала зародилась и разрабатывалась в рамках социологической теории. Основатель данной концепции, П. Бурдьё, как бы противопоставляет рациональности, положенной в основу экономического анализа накопления экономического и человеческого капиталов, логику социального действия. Согласно концепции П. Бурдьё, поведение индивида в значительной степени обусловлено не экономическими, а социальными факторами. В его понимании капитал выполняет регулирующую функцию: он является ресурсом, который, с

одной стороны, обеспечивает более высокие социальные роли, а с другой – закрепляет и легитимирует доминирующее положение его обладателя. Культурный капитал, в частности, складывается из социальных практик, образования, определенного стиля жизни, которые обеспечивают социальное положение индивида. Он транслируется через каналы воспитания, образования, от родителей детям и через социальные каналы вокруг индивида.

Воспроизводство индивидуального социального статуса как воспроизводство трех форм капитала. Воспроизводство – это непрерывный процесс, происходящий на протяжении всего жизненного пути индивида. Суть изучения воспроизводства сводится к анализу динамики переходов индивида между группами и исследованию факторов, которые задают характер и направленность таких переходов. На эмпирическом уровне задача изучения таких переходов раскрывается за счет анализа фиксированных отрезков жизненного пути индивида и динамики основных показателей, характеризующих положение индивида на этих интервалах. Таким образом, на первом этапе исследования следует выделить такие этапы биографии индивида, которые отражают наиболее важные и определяющие изломы его индивидуальной жизненной траектории.

Наиболее масштабные и значимые изломы жизненного пути индивида связаны с теми периодами его биографии, когда происходит смена сфер деятельности, переход между социальными группами. Несмотря на то, что в целом такие переходы очень индивидуальны и связаны с конкретными жизненными условиями, можно выделить и универсальные точки изломов, определяющие наиболее вероятные и естественные переходы индивида от одной группы к другой. Такие изломы связаны со сменой групп социализации: от первичной социализации в родительской семье до вторичной и третичной социализации в кругах общения и трудовых коллективах.

Фиксируя положение, которое занимает индивид между такими переходами, исследователь получает возможность проследить частную траекторию индивидуального социального развития. Совокупность частных траекторий позволяет проанализировать социальную мобильность на агрегированном уровне. Анализ факторов, которые задают характер и направленность мобильности на агрегированном уровне, позволяет понять характер воспроизводства тех факторов, через которые проводится анализ положения индивида в обществе. Поколенческий подход к анализу воспроизводства дает возможность оценить динамику и характер изменений системы показателей в исторической ретроспективе.

Необходимость фиксации нескольких этапов жизненного пути индивида ставит исследователя перед задачей поиска адекватных методов, позволяющих получить необходимый срез информации. Совокупность существующих подходов к исследованию социальной мобильности и социального воспроизводства можно разделить на две группы: лонгитюдное исследование и ретроспективный анализ.

Лонгитюдный подход предполагает проведение серии повторяющихся замеров на протяжении длительного периода жизни индивида. Стартовой точкой для таких опросов служит либо период первичной социализации индивида в родительской семье (школьные годы, возраст 10–15 лет), либо момент выхода индивида из родительской семьи (окончание школы, поступление в среднее или высшее учебное заведение, начало трудового пути). Повторные замеры проводятся на фиксированной выборочной совокупности с интервалами 10–15 лет. Преимуществом данного подхода является точная и глубинная информация на всех точках замеров. Существенными недостатками – громоздкость, дороговизна и продолжительность. В условиях быстроменяющихся обществ и развития новых форм социального взаимодействия такой подход оказывается практически нереализуемым, поскольку к тому моменту, когда исследователь получает полный объем информации, сама аналитическая модель зачастую устаревает.

Альтернативой лонгитюдным исследованиям является ретроспективный подход к анализу жизненного пути индивида. Такой метод подразумевает единовременный замер, включающий глубинную информацию о текущем положении индивида, ретроспективную оценку ключевых показателей на предыдущих этапах биографии, а также информацию о положении, которое занимают члены его семьи. Несмотря на то, что ретроспективный метод существенно уступает первому с точки зрения точности и достоверности информации за счет естественных недостатков, связанных с искажением ретроспективных оценок, его существенные достоинства – сравнительная легкость, простота и гибкость – заставляют все большее число исследователей обращаться именно к ретроспективному подходу к анализу мобильности и воспроизводства. Вышеперечисленные причины и явились обоснованием использования такого метода в настоящем исследовании.

Стартовой точкой движения для индивида является родительская семья. Период социализации в родительской семье связан с пассивным накоплением основных форм капитала, их передачей от родительской семьи ребенку. Накопленный на данном этапе капитал в значительной

степени выступает, с одной стороны, стимулом развития, с другой – обеспечивает социальную стабильность и комфорт индивида.

Первый излом жизненной траектории связан с выходом из родительской семьи и становлением индивида как самостоятельного члена общества. В этот период происходит активизация накопленных ранее капиталов, которые используются для того, чтобы занять определенные позиции в трудовой структуре общества. Чаще всего этот период совпадает с началом трудового пути, старт которого в основном определяется структурой и формой накопленных ранее капиталов.

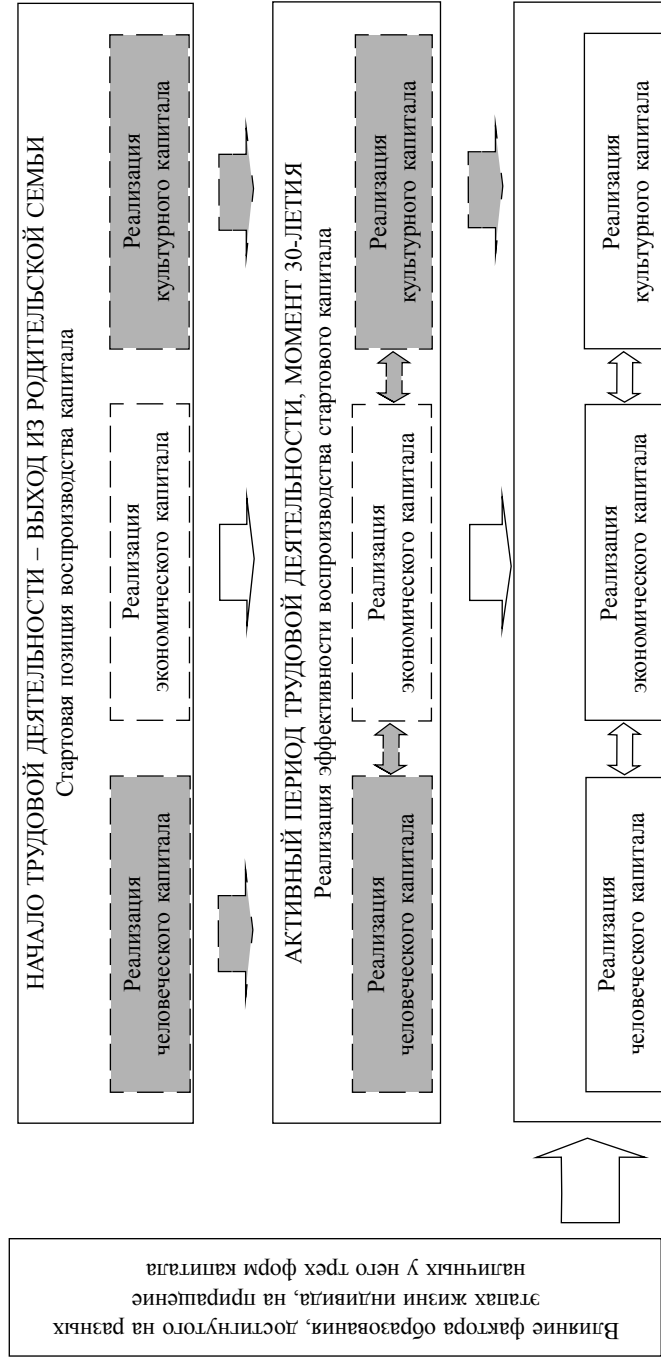
Следующий излом связан с наиболее активным периодом жизни, с укреплением и развитием накопленных капиталов. Этот этап характеризуется уже не только с использованием имеющихся, но и приращением накопленных капиталов, необходимых для обеспечения стабильности и укорененности индивида в обществе. В этот период сказывается способность индивида эффективно использовать полученные ресурсы, их приращение или, наоборот, распыление. По большей части этот период связан с такими процессами, как: создание самостоятельной семьи (супружество, отцовство и материнство), мобильность в географическом пространстве (поиск и смена места жительства), профессиональная мобильность (поиск и смены мест работы), приобретение дополнительных навыков и умений (получение дополнительного образования, сертификатов, дипломов). Для анализа накопленных к этому периоду жизни капиталов в настоящей работе закреплена момент вступления индивида в 30-летний возраст.

Интегральная оценка успешности накопления трех форм капитала на протяжении жизненного пути индивида фиксируется на момент проведения опроса. На этом этапе может быть получена наиболее обширная и глубинная информация, позволяющая оценить суть и характер накопленных индивидом капиталов, успешность их реализации, проанализировать потенциал для их дальнейшего применения.

В качестве основного фактора, способствующего воспроизводству и накоплению трех основных форм капитала рассматривается фактор образования. В схематичном виде предлагаемая модель воспроизводства представлена на схеме 11.5.1.

В рамках информационной базы, на основании которой проводился настоящий анализ, была собрана информация относительно нескольких этапов жизненного пути индивида: начиная с периода первичной социализации в родительской семье и до прохождения вторичной и третичной социализации, вплоть до момента опроса.

Модель воспроизводства трех форм капитала индивида



Настоящая модель предполагает изучение воспроизводства накопленных индивидом трех форм капитала через анализ динамики соответствующих индикаторов на разных этапах его трудового пути, а также за счет анализа факторов, которые задают характер этой динамики.

Опыт применения аналитической модели к данным представительных опросов. Здесь мы рассмотрим конкретные результаты применения аналитической модели, изложенной выше, на данных представительных опросов, с тем чтобы охарактеризовать воспроизводство социального расслоения в современной России.

Экономический капитал – материальное положение. Индикатором накопленного экономического капитала является количественное выражение формы и структуры индивидуального материального благополучия. При конструировании этого фактора был принят во внимание ранее предложенный метод [Шкартан, Иванов, Иняевский 2005]. Однако в данном случае был использован альтернативный метод построения фактора. Суть метода заключается в том, чтобы привести все наличные у индивида формы собственности к единому рублевому эквиваленту¹.

В качестве дополнительного критерия при оценке стоимости жилья в расчет принималось место жительства индивида на момент проведения опроса (крупный город / административный центр / село, деревня).

Перевод собственности и различных форм дохода в рублевый эквивалент проводился независимо для массивов 1994, 2002 и 2006 гг. с учетом особенностей каждого из этих периодов.

При расчете индикатора материального благополучия индивида использовались следующие эмпирические данные:

- 1) Форма собственности квартиры или дома по постоянному месту жительства
- 2) Метраж жилой площади
- 3) Качество жилья (наличие коммунальных удобств)
- 4) Наличие другого движимого и недвижимого имущества
- 5) Зарплата по основному месту работы
- 6) Наличие дополнительных заработков
- 7) Наличие акций, ценных бумаг
- 8) Доля / владение собственной фирмой

¹ Такой метод конструирования индикатора был предложен одним из участников проекта В. А. Бондаренко в рамках совместного обсуждения. В данном случае представлено возможное решение такого подхода.

Таблица перевода имеющейся собственности в рублевый эквивалент

Индикатор	Шкала	1994 г.	2002 г.	2006 г.
Метраж жилой площади Жилищные условия ¹	Метраж Живу в общежитии Снимаю квартиру / комнату 1 комната в коммунальной квартире 2-3 комнаты в коммунальной квартире Отдельная 1-комнатная квартира Отдельная 2-комнатная квартира Отдельная 3-комнатная квартира Отдельная многокомнатная квартира Часть дома Отдельный дом	10 000 р./м ²	15 000 р./м ² Метраж * 0 Метраж * 0 Метраж * 15 Метраж * 40 Метраж * 45 Метраж * 60 Метраж * 80 Метраж * 100 Метраж * 130 Метраж * 150	25 000 р./м ²
Постоянное место проживания в 30 лет	В Москве, С.Петербурге В республиканском / областном центре В городе В поселке городского типа В селе, деревне		Метраж * 2 Метраж * 1 Метраж * 1 Метраж * 0,8 Метраж * 0,5 Метраж * 0,3	
Форма собственности квартиры или дома по постоянному месту жительства	Государство Ведомство Кооператив Член семьи		Метраж * 0,8 Метраж * 0,7 Метраж * 0,95 Метраж * 1	
Качество жилья (наличие коммунальных удобств)	Водопровод Канализация Газовая / электрическая плита Центральное отопление Ванна / душ Телефон / Доступ в Интернет ^{2,3} Лифт ³ Окна - стеклопакеты ³ Бассейн / сауна ^{1,2}		Метраж * 1 Метраж * 1 Метраж * 1 Метраж * 1 Метраж * 1 Метраж * 1,3 Метраж * 1,3 Метраж * 1,3 Метраж * 2	
¹ – данные только для 1994 г. ² – данные только для 2002 г. ³ – данные только для 2006 г.				

Продолжение таблицы 11.5.1

Индикатор	Шкала	До реформ (‘88 – ‘90 гг.) ²	В момент опроса		
			1994	2002	2006
Наличие движимого и недвижимого имущества	Дача / садово-огородный участок с домом	150 000 р.	150 000 р.	200 000 р.	400 000 р.
	Садово-огородный участок без дома	35 000 р.	35 000 р.	50 000 р.	100 000 р.
	Земля (га) ^{2,3}	3000 р./га	3000 р./га	4500 р./га	6000 р./га
	Скот (голов) ²	5000 р./гол.	5000 р./гол.	5000 р./гол.	5000 р./гол.
	Гараж / место на коллективной стоянке ^{2,3}	5000 р.	5000 р.	7000 р.	9000 р.
	Строящееся жилье ^{2,3}	300 000 р.	300 000 р.	450 000 р.	550 000 р.
	Отдельный дом / часть дома ^{2,3}	400 000 р.	400 000 р.	500 000 р.	700 000 р.
	Личное подсобное хозяйство ^{1,3}	300 000 р.	300 000 р.	300 000 р.	300 000 р.
Собственность (с уточнением года приобретения)¹		1999 – 2002 гг.	1991–1998 гг.	До 1991 г.	
¹ – данные только для 1994 г.; ² – данные только для 2002 г.; ³ – данные только для 2006 г. ¹ Уточнение года приобретения только для 2002 г. Для 1994 и 2006 г. используется «средняя» стоимость (присвоенна для 1991–1998 гг. при- обретения) ² Методология исследования не предполагает детальной оценки структуры нематериальных акти- вов, использовалась их приближи- тельная оценка.	Телевизор цветной	3000 р.	2100 р.	1500 р.	
	Холодильник / морозильник	2500 р.	1750 р.	1250 р.	
	Кухонный гарнитур / Стиральная машина		2000 р.		
	Микроволновая печь ^{1,3}		4000 р.		
	Мебельный гарнитур ¹		4000 р.		
	Автомобиль		210 000 р.	150 000 р.	
	Рояль или пианино		15 000 р.	7500 р.	
	Муз. центр / видеокамера / цифр. фотоаппарат		9000 р.	4500 р.	
	Видеомагнитофон		6000 р.	3000 р.	
	Видеокомплекс / DVD плеер, дом. кинотеатр ³		5000 р.	2500 р.	
Сотовый телефон		25 000 р.	17 500 р.		
Персональный компьютер		10 000 р.	10 000 р.		
Кондиционер ³		15 000 р.	7500 р.		
Оригинальные произведения искусства		20 000 р.	14 000 р.		
Спутниковая антенна			300 000 р.		
Зар. плата по основному месту работы		Х руб. (средняя з/п за последние 3 месяца)			
Наличие дополнительных заработков ¹		Х руб * долю в общем доходе			
Наличие акций, ценных бумаг		500 000 р.			
Доля / владение собственной фирмой		1 000 000 р.			
Доходы от трудовой деятельности					
Собственность на немаг. формы активов²					

Рис. 11.5.1

Распределение по индексу материального благосостояния, 1994 г.

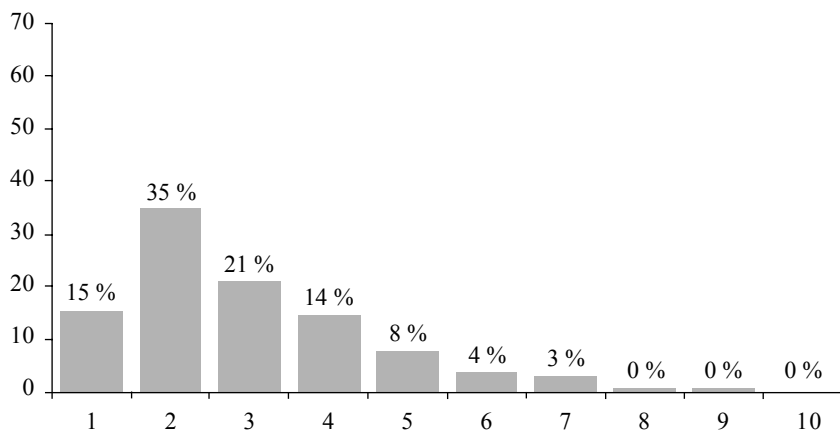
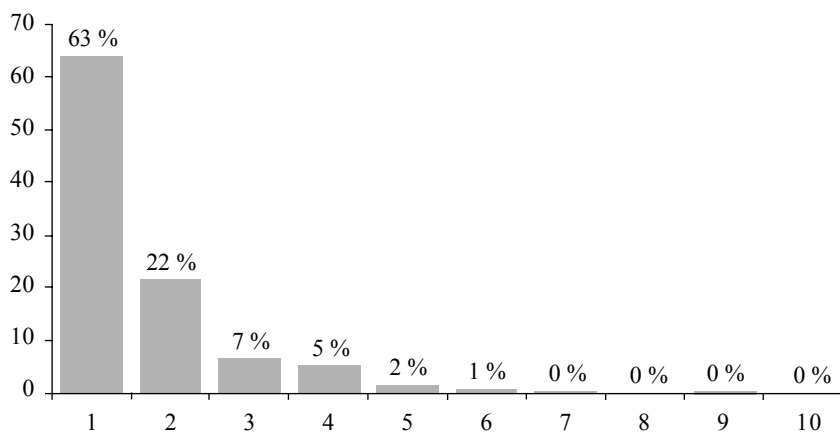


Рис. 11.5.2

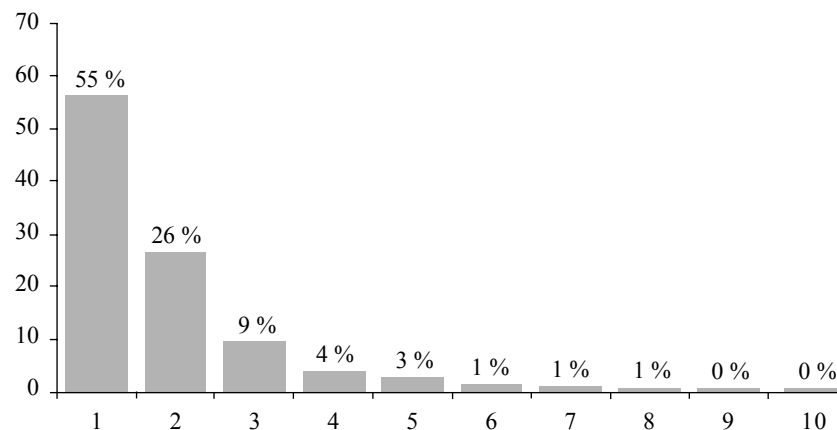
Распределение по индексу материального благосостояния, 2002 г.



Распределение опрошенных по индексу материального достатка в 1994, 2002 и 2006 гг. свидетельствует о существенном снижении уровня благосостояния российских граждан, которое произошло за период наблюдений. Если в 1994 г. на низшей позиции по уровню благосостояния находилось около 15 % опрошенных, то к 2002 г. их доля увели-

Рис. 11.5.3

Распределение по индексу материального благосостояния, 2006 г.



чилась до 63 %. К 2006 г. можно наблюдать весьма незначительное уменьшение доли тех, кто находится на низшей позиции по уровню материального достатка, до 55 %. Это также подтверждается средними значениями индекса материальной обеспеченности для трех массивов: в 1994 г. среднее значение индекса составляет 2,91, в то время, как для 2002 г. – 1,68, и 1,87 для 2006 г. Дисперсия значений признака для трех массивов отличается не очень сильно и составляет 1,55 для 1994 г., 1,19 для 2002 г. и 1,44 для 2006 г. Таким образом, в целом на основании полученных данных можно говорить о довольно значительном ухудшении материальной обеспеченности российского населения за прошедший период.

Подробная оценка материального состояния и структуры собственности респондента была зафиксирована только на момент проведения опроса, аналогичные оценки материальной обеспеченности на предыдущих этапах трудового пути было получить весьма затруднительно. Поэтому в рамках опроса было решено ограничиться обобщенной ретроспективной оценкой материального благополучия семьи индивида. Для индикации материальной обеспеченности индивиду предлагали 10-балльную шкалу, где 1 – означала самую низкую оценку материального положения, 10 – самая высокая оценка. Таким образом, была получена обобщенная оценка материальной обеспеченности индивида на разных этапах трудового пути. В данном анализе мы воспользовались результатами детальной и обобщенной оценки материальной обеспе-

ченности с целью проанализировать воспроизводство индикатора экономического капитала на протяжении трудового пути индивида.

Человеческий капитал – род деятельности. Одной из основных форм капитала, воспроизводящих индивида как члена общества, является человеческий капитал. Примем в качестве индикатора накопления человеческого капитала положение, которое занимает индивид на рынке труда.

Положение на рынке труда характеризуется широким набором признаков, в нашем распоряжении имеется лишь часть из них. В рамках опросов, на основании которых проводится анализ, была получена информация о роде деятельности индивида на разных этапах трудового пути. Эта информация была дополнена данными, которые характеризуют разнообразие и полноту возможностей и полномочий индивида на рабочем месте. В результате в рамках настоящего анализа мы имеем возможность оперировать следующими характеристиками производственной деятельности индивида:

- 1) Вид деятельности (чем занят индивид);
- 2) Наличие и число работников, находящихся в подчинении;
- 3) Уровень образования работников, находящихся в подчинении;
- 4) Наличие прав и возможностей:
 - определять размер зарплаты и поощрений работников подразделения;
 - нанимать и увольнять работников;
 - определять цели и задачи структурного подразделения;
 - получать полную информацию о деятельности организации в целом;
 - определять цели и задачи организации в целом.

На основании этих данных был выведен индекс, характеризующий род деятельности индивида.

При построении базовой являлась информация о роде занятий индивида. Для этого использовалась социально-профессиональная классификация, которая была разработана для целей настоящего исследования группой авторов [Шкаратан, Ястребов 2007(2), 2007(3)]. Данная классификация была укрупнена и структурирована на основании индекса, отражающего уровень и полноту полномочий индивида на рабочем месте (см. Приложение 8). Полученное распределение признака было приведено к 10-балльной шкале.

Построение осуществлялось следующим образом. Для каждого типа занятости вычислялся индекс полномочий. Это индекс рассчитывался

как среднее арифметическое частных показателей, отражающих права и обязанности индивида на рабочем месте. Эти показатели, в свою очередь, сводились к 3-балльной шкале по принципу «выражен в сильной / средней / слабой степени».

Таблица 11.5.2

Сведенные показатели разнообразия полномочий индивида

	Степень выраженности		
	Слабо	Средне	Сильно
Наличие и число работников, находящихся в подчинении	Менее 10 чел.	10 – 50 чел.	Более 50 чел.
Уровень образования работников, находящихся в подчинении	Полное среднее и ниже	Среднее специальное	Высшее / ученая степень
Наличие прав и возможностей			
определять размер зарплаты и поощрений работников	нет	отчасти	да
нанимать и увольнять работников	нет	отчасти	да
определять цели и задачи структурного подразделения	нет	отчасти	да
получать полную информацию о деятельности организации в целом	нет	отчасти	да
определять цели и задачи организации в целом	нет	отчасти	да

Так же как и в случае с индикатором накопления экономического капитала, полученный индекс был приведен к 10-балльной шкале. Логика объединений соблюдалась та же: значения от 0 до 1 были объединены под кодом 1, от 1 до 2 под кодом 2, и т. д.

Очевидно, что большая часть опрошенных, порядка 80 % в каждом из массивов, занято деятельностью, которая не предполагает широкого круга полномочий и обязанностей. Такая картина, скорее всего, несколько искажает действительность, поскольку в виду естественных ограничений количественных опросных методов в выборочную совокупность в основном попадают средние слои населения – социальное дно и верхушка общества оказываются недостижимыми для подобных исследований. По данным наших опросов существенных сдвигов структуры обязанностей и полномочий за прошедшие десятилетия не произошло.

Сравнительно больший интерес представляет характер распределения полномочий и обязанностей между разными видами занятости. Для

лучшей визуализации результатов данные по трем массивам представлены на рис. 11.5.4, на котором виды деятельности упорядочены по убыванию индекса полномочий для 2006 г. Такой график иллюстрирует, какие изменения с точки зрения изменения полноты полномочий произошли для разных видов занятости за период наблюдения. По оси X расположены виды занятости, упорядоченные по индексу полномочий на 2006 г., сам индекс отложен по оси Y. По диагонали из левого нижнего в правый верхний угол распределены точки, отражающие уровень полномочий для разных видов занятости по данным на 2006 г. Эти точки расположены столь плотно, что визуально практически сливаются в линию (в общей сложности отражено 100 видов деятельности, согласно используемой классификации). На график также нанесены точки, отражающие уровень полномочий по аналогичным видам занятости по данным на 1994 и 2002 гг. Соответственно, в верхней части графика, над линией по 2006 г., расположены точки для тех видов занятости, уровень полномочий которых снизился по сравнению с 1994 и 2002 гг. В нижней части графика, под линией, расположены точки для тех видов занятости, уровень полномочий которых расширился за прошедший период.

Следует сразу оговорить, что методика настоящего исследования позволяет получить информацию о полномочиях по разным видам занятости лишь в очень обобщенном виде и не позволяет провести их более или менее детальную оценку. Статистическая насыщенность отдельных групп, выделенных по роду деятельности, недостаточна для проведения анализа распределения структуры полномочий между различными родами деятельности (средний размер группы, классифицированной с помощью 100-бальной шкалы составляет 15–20 человек). Кроме того, шумы в измерениях возникают в связи с некоторыми изменениями в методологии опроса: данные 1994 г. позволяют оценить структуру полномочий и обязанностей более подробно, чем массивы 2002 и 2006 гг. Таким образом, речь может идти лишь об общих оценках и попытках выявить некоторые предварительные закономерности.

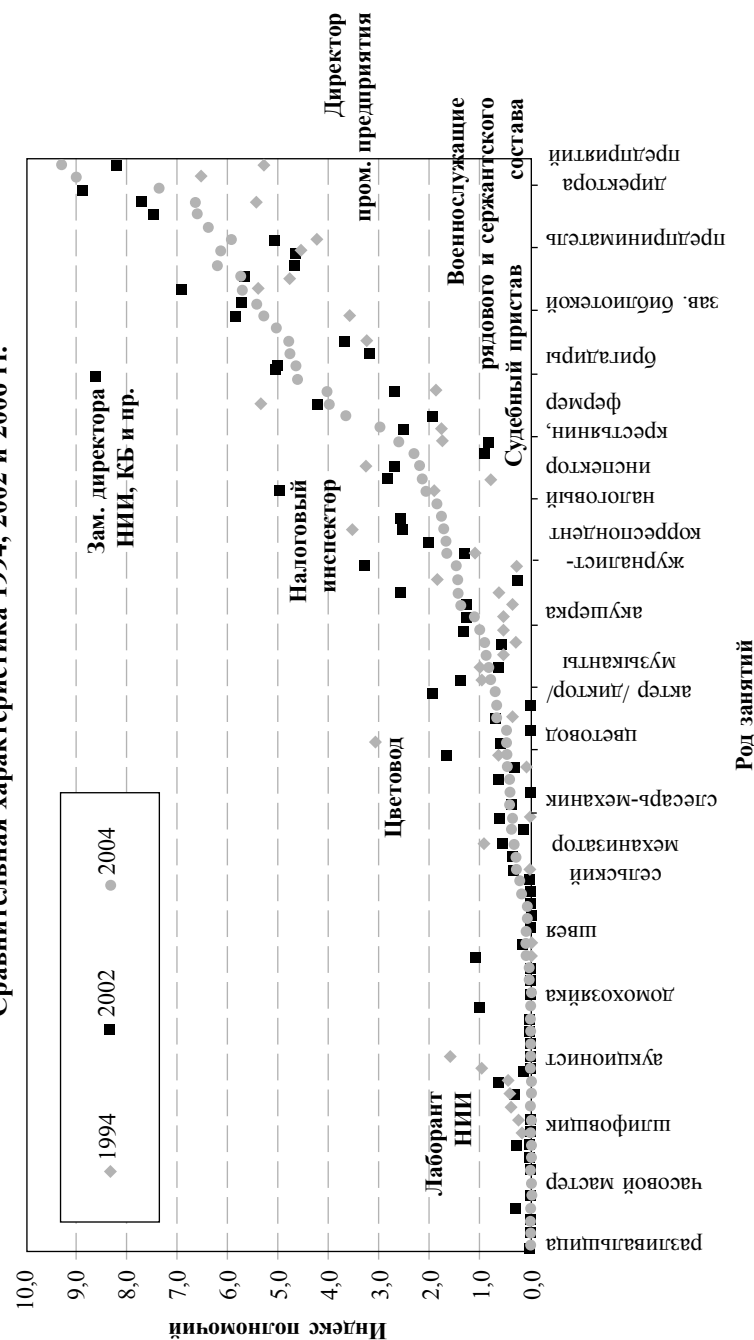
Однако, по всей видимости, мы все же можем выдвинуть несколько предположений-гипотез.

Достаточно серьезное распыление данных вокруг диагонали свидетельствует о нестабильности структуры видов занятости: уровень полномочий и обязанностей разных видов деятельности достаточно сильно подвержен изменениям на протяжении относительно короткого временного интервала.

Сравнительно более сильное распыление по уровню полномочий происходит среди достаточно высоких позиций, в то время, как те виды дея-

Рисунок 11.5.4

Распределение родов деятельности по уровню полномочий. Сравнительная характеристика 1994, 2002 и 2006 гг.



тельности, которые не были связаны с расширенными обязанностями и полномочиями остались без значительных изменений. Это может говорить о том, что основные изменения происходят именно на относительно более высоких позициях, происходит некоторое перераспределение полномочий в пользу отдельных групп за счет других. Те же позиции, которые не были связаны с наличием полномочий, остаются стабильны.

Однако эти наши наблюдения могут рассматриваться лишь на уровне гипотез, делать более четкие выводы на основании имеющихся данных мы не можем.

Культурный капитал – разнообразие внепроизводственной деятельности. Результат накопления культурного капитала выражается в характере и структуре внепроизводственной деятельности индивида. Для формализации этого фактора на эмпирическом уровне был использован метод, разработанный группой социологов под руководством О. И. Шкаратана в середине 1980-х гг. [Шкаратан 1984]. Этот метод был адаптирован к целям настоящего исследования в работе О. И. Шкаратана и Н. В. Сергеева для конструирования индекса характера внепроизводственной деятельности индивида (ИХВД) [Шкаратан, Сергеев 2000 (2)].

Фактор разнообразия внепроизводственной деятельности является отражением следующих проявлений деятельности индивидов:

- 1) психофизиологическое обеспечение, отдых (загородный отдых, работа на садово-огородном участке, характер проведения отпуска, заболеваемость);
- 2) общественно-политическая и профессионально-трудовая деятельность (повышение квалификации, обучение на курсах, общественная работа);
- 3) культурно-познавательная деятельность (чтение художественной литературы, газет, просмотр телепередач, слушание музыки, посещение кинотеатров, театров, концертов, музеев, рукоделие);
- 4) общение (посещение баров, ресторанов, встречи с друзьями, занятия спортом);
- 5) репродуктивная деятельность (наличие или отсутствие детей) и деятельность по их обучению и воспитанию.

В рамках имеющейся информационной базы в наличии имелись следующие индикаторы разнообразия внепроизводственной деятельности:

- | | |
|--------------------------------------|--|
| 1. Психофизиологическое обеспечение: | место проведения последнего отпуска
состояние здоровья на момент опроса |
|--------------------------------------|--|

- | | |
|--|---|
| 2. Трудовая деятельность: | посещение вечерних курсов повышения квалификации
посещение библиотеки
пользование Интернетом
посещение религиозных служб
занятие общественной работой |
| 3. Культурно-познавательная деятельность: | чтение художественной литературы
посещение музеев, выставок
размер домашней библиотеки
посещение театров, концертов |
| 4. Общение: | занятия спортом
встречи с друзьями
посещение баров, ресторанов, дискотек
выезд на природу, посещение парков |
| 5. Репродуктивная деятельность и деятельность по их обучению и воспитанию: | занятия с детьми, их воспитание
наличие детей, их количество |

Каждый из названных факторов приводился к виду: высокая степень выраженности – средняя – низкая. Пороговое значение каждого из критериев определялось исходя из содержательного характера конкретного признака. Дихотомизация каждого из признаков в трехбалльную шкалу приведена в табл. 11.5.3.

В рамках имеющейся информационной базы есть возможность анализировать разнообразие внепроизводственной деятельности лишь на момент опроса, данных, которые бы позволили восстановить аналогичную информацию для более ранних этапов биографии, в распоряжении нет.

Представленные на рис. 11.5.5–7 данные свидетельствуют о некотором снижении уровня разнообразия внепроизводственной деятельности в 2002 и 2006 гг. по сравнению с 1994 г. Если в 1994 г. на последние четыре пункта принятой условной шкалы приходилось 22 % опрошенных, то в 2002 г. их доля составила 13 % и 17 % в 2006 г.

Сравнительная характеристика данных за 1994, 2002 и 2006 гг. по разнообразию внепроизводственной деятельности, так же как и данные по двум другим включенным в анализ индексам, позволяет проследить определенную закономерность. Наивысшее значение индекса можно наблюдать для данных, отражающих ситуацию в 1994 г. Данные по 2002 г. показывают достаточно существенное снижение индекса внепроизвод-

Таблица 11.5.3
Дихотомизация признаков характера индивидуальной внепроизводственной деятельности

Факторы внепроизводственной деятельности	Высокая степень	Средняя степень	Низкая степень
Психофизиологическое обеспечение			
место проведения последнего отпуска	Снимал част. дачу На турбазе / в спорт. лагере Выезжал в тур. поездку	На собственной даче / садово-огородном участке В деревне у родственников Удовлетворительное	Дома, никуда не ездил(а) Слабое / очень слабое
состояние здоровья на момент опроса ^{2,3}	Вполне здоров(а)		
Трудовая деятельность			
посещение вечерних курсов повыш. квалификации ^{2,3}	Один раз в неделю и чаще	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год и реже
работа по совместительству / приработок ¹	Один раз в неделю и чаще	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год и реже
посещение библиотеки	Один раз в месяц и чаще	Несколько раз в год	Никогда
пользование Интернетом ^{2,3}	Один раз в неделю и чаще	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год и реже
посещение религиозных служб	Один раз в месяц и чаще	Несколько раз в год	Никогда
занятие обществ. работой ^{2,3}	Один раз в месяц и чаще	Несколько раз в год	Никогда
Культурно-познавательная деятельность			
чтение художественной литературы	Один раз в неделю и чаще	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год и реже
посещение музеев, выставок	Один раз в месяц и чаще	Несколько раз в год	Никогда
посещение театров, концертов	Один раз в месяц и чаще	Несколько раз в год	Никогда
размер домашней библиотеки	Более 50 книг	До 50 книг	Книг нет

Продолжение таблицы 11.5.3

Факторы внепроизводственной деятельности	Высокая степень	Средняя степень	Низкая степень
Общение			
занятия спортом ^{2,3}	Один раз в неделю и чаще	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год и реже
встречи с друзьями ^{2,3}	Один раз в неделю и чаще	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год и реже
посещение баров, ресторанов, дискотек	Один раз в неделю и чаще	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год и реже
выезд на природу, посещение парков ^{2,3}	Один раз в неделю и чаще	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год и реже
Репродуктивная деятельность и деятельность по обучению и воспитанию			
наличие детей, их количество	2 и более ребенка	1 ребенок	Нет детей
занятия с детьми, их воспитание ^{2,3}	Один раз в неделю и чаще	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год и реже

¹ – данные только для 1994 г.

² – данные только для 2002 г.

³ – данные только для 2006 г.

ственной деятельности, а в 2006 г. наблюдается улучшение аналогичных значений по сравнению с 2002 г., однако данные оказываются устойчиво ниже аналогичных за 1994 г.

Рисунок 11.5.5

Распределение по индексу культурного капитала, 1994 г.

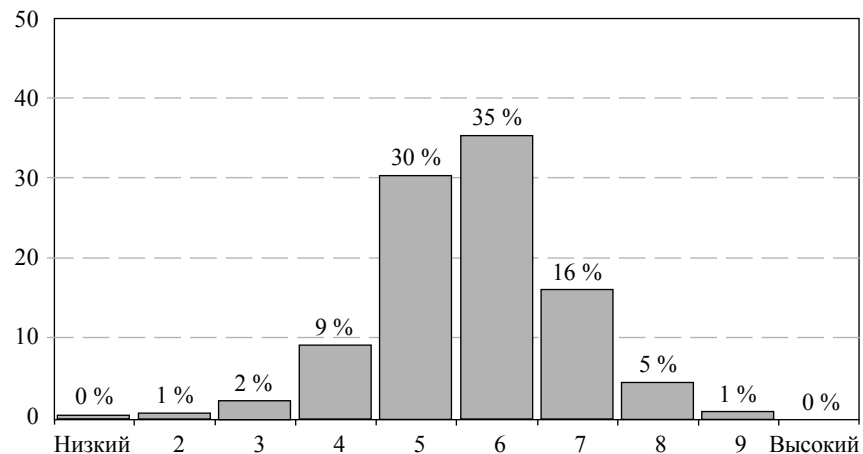


Рисунок 11.5.6

Распределение по индексу культурного капитала, 2002 г.

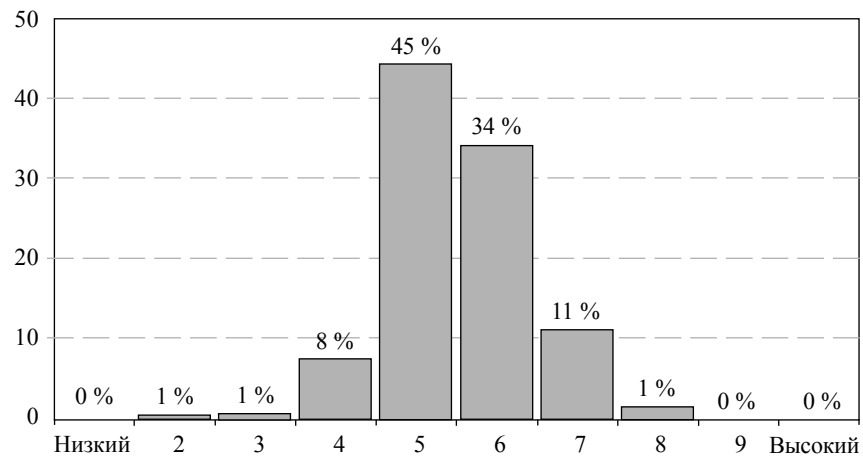


Рисунок 11.5.7

Распределение по индексу культурного капитала, 2006 г.

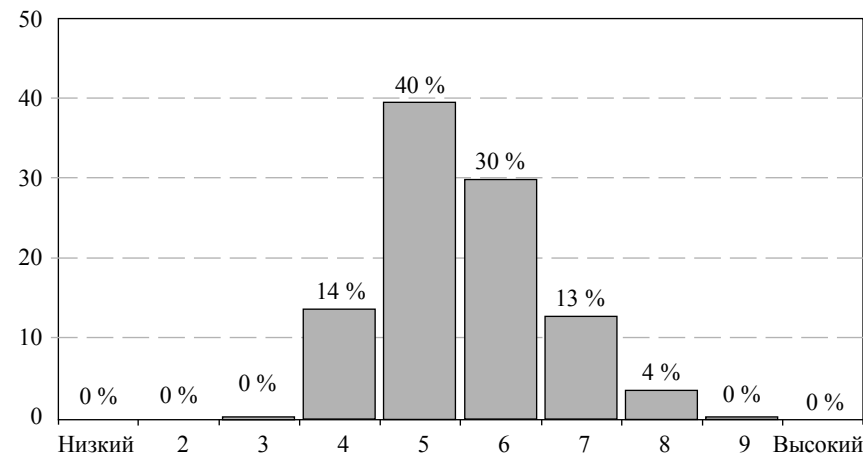


Таблица 11.5.4

Достигнутый уровень образования, выраженный в количестве лет, потраченных на обучение

Достигнутый уровень образования	Кол-во лет, потраченных на обучение
Базовое образование	
Начальное или неполное среднее образование	7 лет
Неполная средняя школа и профессиональная квалификация	8 лет
Полное среднее образование	9 лет
ПТУ ^{2,3}	10 лет
Среднее специальное / профессиональное образование	11 лет
Незаконченное высшее / бакалавриат	14 лет
Высшее образование / диплом	15 лет
Магистратура, аспирантура ^{2,3}	18 лет
Дополнительное образование^{*2,3}	
Магистратура по другой профессии	+ 2 года
Аспирантура по другой профессии	+ 3 года
Второе высшее	+ 3 года
Бизнес-образование, диплом MBA	+ 3 года

* Индикаторы, которые замерены только на момент опроса

¹ – данные только для 1994 г.

² – данные только для 2002 г.

³ – данные только для 2006 г.

Образование как фактор воспроизводства трех форм капитала.

Настоящая модель предполагает изучение влияния фактора образования как одного из основных факторов накопления капиталов. В данном случае полученное индивидом образование оценивалось как функция времени – количество лет, потраченных на обучение. Такой подход не учитывает такие дополнительные факторы, как качество образования, качество учебных заведений, в которых оно было получено, и пр. Однако в данном случае такие ограничения не должны существенно повлиять на качество модели. При условии, что данный анализ проводится на большом массиве данных, можно предположить, что влияние дополнительных корректив на качество и структуру образования не будет значительно влиять на качество модели.

Данные за 2002 и 2006 гг. позволяют провести более подробную оценку уровня образования на разных этапах трудового пути, что является отражением реальной ситуации и реальных изменений, произошедших в сфере образования в период проведения исследования.

Сравнительная характеристика уровня образования, полученного к началу трудового пути, 30 годам и моменту опроса по данным на 1994, 2002 и 2006 гг. свидетельствует о незначительных изменениях произошедших за это время с точки зрения числа лет, затрачиваемых на обучение. Среднее число лет, затрачиваемых на получение образования по данным на 1994 г., составляло 10,2 года в момент начала трудового пути и 11,1 года к моменту опроса. В 2002 г., соответственно, средний уровень образования на момент начала трудового пути составлял 10,1 года, а к моменту опроса – 11,1 года. В 2006 г. эти значения немного возросли и составили 10,3 года, потраченных на получение образования к началу трудового пути, и 11,2 года к моменту опроса. Дополнительное образование в магистратуре и аспирантуре, либо бизнес-образование получили в 2002 г. 2 % опрошенных, в 2006 г. – 3 %. Таким образом, можно говорить о том, что с точки зрения числа лет, затрачиваемых на получение образования, за прошедший период не произошло. Это кажется вполне естественным и логичным результатом, т. к., по всей видимости, изменения в области образования должны быть связаны не столько с количественным, сколько с качественным ростом образовательных услуг. Оценка этой составляющей фактора образования находится за пределами настоящего исследования.

Кроме того, полученные данные свидетельствуют о незначительных колебаниях с точки зрения количества лет, которое затрачивает индивид на получение образования с момента начала трудового пути и до зрелого возраста развития карьеры. Таким образом, в рамках настояще-

го анализа было бы вполне логично и обоснованно проводить анализ на основании интегральной оценки уровня образования, полученного к моменту проведения опроса.

Поколения. Информационной базой настоящего исследования служат три опроса, проведенные с интервалом в 8 лет и 4 года. Опросы проводились в периоды, когда страна претерпевала серьезные экономические и политические трансформации, происходили глубинные социальные потрясения. Каждый из опросов фиксирует определенный интервал времени, определенный этап политико-экономических трансформаций. Так, 1994 г. можно назвать годом подведения первых итогов наиболее глобальных перемен: крупнейшие события, потрясшие страну на рубеже 1990-х гг., к этому моменту прошли, социальная структура начинала постепенно адаптироваться и входить в промежуточное равновесие. В 2002 г. иллюзии первых послеперестроечных лет в значительной степени прошли, за плечами остался крупнейший экономический кризис 1998 г., происходило формирование и закрепление нового российского уклада. К 2006 г. ситуация практически полностью стабилизировалась, эпоха больших перемен прошла, к этому моменту, по всей видимости, можно говорить о том, что дальнейший путь развития страны в значительной степени определен. Произошло закрепление основных результатов, которые были достигнуты в результате сложных и противоречивых 1990-х гг. прошлого столетия.

В опросах 1994, 2002 и 2006 гг. зафиксированы три этапа, каждый из которых характеризуется определенным общественным укладом, типом социального неравенства и характером его воспроизводства. Такая информационная база позволяет провести анализ воспроизводства трех форм капитала в исторической ретроспективе. А поколенческий подход позволяет получить развернутую картину воспроизводства трех форм капитала.

Интерес представляет анализ воспроизводства капиталов для представителей двух возрастных групп: поколения, трудовой путь которых практически завершен, и поколения, представители которого находятся в середине трудовой карьеры. Такой подход позволяет, с одной стороны, проанализировать, насколько происходящие перемены провоцируют изменения социального порядка (анализ старшей возрастной группы), с другой – понять перспективы закрепления позиций молодого поколения (поколение, находящееся в середине трудового пути). В анализе не имеет смысла включать поколение, трудовой путь которых только начался (возраст до 30 лет). Начало трудовой биографии в эпоху больших трансформаций может быть темой отдельной и очень интересной

работы. Однако в данном случае такой анализ не представляется целесообразным, поскольку нас в первую очередь интересует динамика и относительно сложившиеся трудовые биографии. В связи с этим в рамках настоящего анализа для каждого из опросов было выделено по две возрастные группы: 35–44 и 45–54 лет.

Таблица 11.5.5

Поколения, для которых проводился анализ воспроизводства трех форм капитала

	1994 г.		2002 г.		2006 г.	
	Старшее	Младшее	Старшее	Младшее	Старшее	Младшее
возраст на момент опроса	45-54 лет	35-44 лет	45-54 лет	35-44 лет	45-54 лет	35-44 лет
год рождения	'49-'40 гг.	'59-'50 гг.	'57-'48 гг.	'67-'58 гг.	'61-'52 гг.	'71-'62 гг.
начало труд. пути	'67-'58 гг.	'77-'68 гг.	'75-'66 гг.	'85-'76 гг.	'79-'70 гг.	'89-'80 гг.
момент 30-летия	'79-'70 гг.	'89-'80 гг.	'87-'78 гг.	'97-'88 гг.	'91-'82 гг.	'01-'92 гг.
численность группы	308	527	605	728	640	689
% от включенных в анализ	37%	63%	45%	55%	48%	52%
% от общей базы	15%	26%	25%	30%	26%	28%

Как видно из приведенной таблицы, выделенные поколения значительно пересекаются во времени – младшее поколение 1994 г. значительно пересекается со старшим 2002 г., старшее поколение 2002 г. наполовину пересекается в старшим 2006 г. Таким образом, наш дальнейший анализ не будет «независимым», в данном случае речь будет идти об анализе положения схожих и зачастую пересекающихся групп в разные исторические моменты.

Охарактеризуем полученные поколения с точки зрения основных параметров модели.

Старшее поколение 1994 г.:

- 1) Уровень образования на момент начала трудового пути – 10,0 лет
- 2) Уровень образования в 30 лет – 11,2 года
- 3) Уровень образования в момент опроса – 11,3 года
- 4) Среднее значение индекса человеческого капитала – 1,64
- 5) Среднее значение индекса экономического капитала – 2,99
- 6) Среднее значение индекса культурного капитала – 5,40

Младшее поколение 1994 г.:

- 1) Уровень образования на момент начала трудового пути – 10,3 года
- 2) Уровень образования в 30 лет – 11,1 года

- 3) Уровень образования в момент опроса – 11,2 года
- 4) Среднее значение индекса человеческого капитала – 1,30
- 5) Среднее значение индекса экономического капитала – 2,79
- 6) Среднее значение индекса культурного капитала – 5,47

Старшее поколение 2002 г.:

- 1) Уровень образования на момент начала трудового пути – 9,9 года
- 2) Уровень образования в 30 лет – 10,7 года
- 3) Уровень образования в момент опроса – 10,9 года
- 4) Среднее значение индекса человеческого капитала – 1,31
- 5) Среднее значение индекса экономического капитала – 1,70
- 6) Среднее значение индекса культурного капитала – 4,84

Младшее поколение 2002 г.:

- 1) Уровень образования на момент начала трудового пути – 10,3 года
- 2) Уровень образования в 30 лет – 11,1 года
- 3) Уровень образования в момент опроса – 11,2 года
- 4) Среднее значение индекса человеческого капитала – 1,35
- 5) Среднее значение индекса экономического капитала – 1,68
- 6) Среднее значение индекса культурного капитала – 5,02

Старшее поколение 2006 г.:

- 1) Уровень образования на момент начала трудового пути – 10,3 года
- 2) Уровень образования в 30 лет – 11,1 года
- 3) Уровень образования в момент опроса – 11,3 года
- 4) Среднее значение индекса человеческого капитала – 1,48
- 5) Среднее значение индекса экономического капитала – 1,78
- 6) Среднее значение индекса культурного капитала – 4,73

Младшее поколение 2006 г.:

- 1) Уровень образования на момент начала трудового пути – 10,5 года
- 2) Уровень образования в 30 лет – 11,3 года
- 3) Уровень образования в момент опроса – 11,6 года
- 4) Среднее значение индекса человеческого капитала – 1,64
- 5) Среднее значение индекса экономического капитала – 1,92
- 6) Среднее значение индекса культурного капитала – 5,05

Полученные поколения не отличаются значительно с точки зрения количества лет, потраченных на получение образования – представители старших и младших поколений в каждый из исторических периодов начинали постоянно работать в среднем с уровнем образования не ниже среднего (10 лет, затраченных на получение образования). Дополнительный рост уровня образования после начала трудового пути незначителен для представителей всех возрастных групп: до 11 лет, потраченных на образование к 30 годам, и до 11,5 года к моменту опроса.

**Взаимосвязь индикаторов накопления трех форм капитала
для представителей старшего и младшего поколения.
Сравнительный анализ данных за 1994, 2002 и 2006 гг.**

		экономический vs. человеческий	экономический vs. культурный	культурный vs. человеческий
1994 г.	Старшее	0,234**	0,229**	0,263**
	Младшее	0,62	0,247**	0,178**
2002 г.	Старшее	0,170**	0,196**	0,256**
	Младшее	0,122**	0,214**	0,209**
2006 г.	Старшее	0,202**	0,252**	0,338**
	Младшее	0,221**	0,274**	0,200**

** Коэффициент значим на уровне $\alpha=0,01$.

Для всех трех периодов – 1994, 2002 и 2006 гг. – характерно более «бедное» положение старших поколений по сравнению с младшими, т. е. наблюдается тенденция, при которой люди более старшего возраста не могут удержать капитал, накопленный на протяжении трудовой жизни.

Наименьший разброс средних показателей по уровню накопления трех форм капитала к моменту опроса характерен для двух поколений 1994 г. Тогда как различия между аналогичными показателями для старшего и младшего поколений в 2002 и 2006 гг. выражены сравнительно в большей степени.

Представители старшего поколения в 2002 г. находились в более «бедном» положении по сравнению с 1994 г. с точки зрения накопления всех трех форм капитала. К 2006 г. положение представителей старшей возрастной группы было несколько лучше по сравнению с тем положением, которое занимали люди этого же возраста в 2002 г. Однако выравнивание произошло лишь частично, показатели не вернулись к уровню 1994 г.

Колебания в «обеспеченности» капиталами младших возрастных групп носит несколько иной характер. Наблюдается рост средних значений индексов, отражающих накопление трех форм капитала, для младших поколений в каждом следующем периоде.

Эти тенденции могут служить косвенным подтверждением роста расогласованности общества, при которой положение молодых поколений значительно отличается от положения родителей.

Анализ связи индикаторов накопления трех форм капитала. Для анализа взаимосвязи индикаторов накопления трех форм капитала представителей младших и старших поколений, начало и завершение трудового пути которых пришлось на разные исторические этапы, были построены коэффициенты парной корреляции. Коэффициенты корреляции позволили оценить меру связи индикаторов накопления трех форм капитала попарно друг с другом. Расчеты проводились отдельно на трех массивах данных и отдельно для представителей старшего и младшего поколения в рамках каждого из опросов.

Для старшего поколения 1994 г. характерна значительно более высокая связь между индикаторами накопления трех форм капитала. Наиболее тесная связь наблюдается в этом поколении для индикаторов культурного и человеческого капиталов. Наименьшая – для индикаторов накопления экономического и культурного капиталов.

Соответствующие коэффициенты взаимосвязи индикаторов для представителей младшей группы в 1994 г. свидетельствуют о значительно меньшей связи трех индикаторов. Для младшей возрастной группы теснее других коррелируют индикаторы накопления экономического и куль-

турного капиталов. Выявлено также наличие связи для представителей этой группы между культурным и человеческим капиталами. При этом, человеческий и экономический капиталы оказываются практически не связаны. Это может показаться вполне логичным в условиях относительно стабильного общества, при котором представители младших поколений к середине своей карьеры успевают скопить лишь человеческий капитал, в то время как экономический «подтягивается» на более поздних этапах.

Однако эта тенденция не подтверждается более поздними данными 2002 г.

Положение старшего поколения в 2002 г. оказалось уже менее устойчивым. Сохранилась достаточно тесная связь между индикаторами накопления культурного и человеческого капиталов. Однако связь между двумя этими формами капитала с экономическим стала заметно менее тесной.

Для младшего поколения 2002 г. характерен рост связи между индикаторами экономического и человеческого капиталов, а также более тесная связь между накоплением культурного и человеческого капиталов.

По всей видимости, можно говорить о большей гибкости или о меньшей устойчивости общества в 2002 г. – представители молодого поколения уже в середине своей карьеры могут получить эквивалентные друг другу объемы экономического и человеческого капиталов.

Намеченная в 2002 г. тенденция, при которой для младшего поколения индикаторы накопления трех форм капитала оказываются теснее

связаны, чем для старшего, сохранилась и в 2006 г. На основании коэффициентов корреляции можно сказать, что для представителей младшей группы в 2006 г. накопление экономического капитала достаточно тесно связано с накоплением культурного и человеческого. Культурный капитал с человеческим связан в меньшей степени.

Для старшей возрастной группы в 2006 г. наблюдается самый высокий коэффициент корреляции между индикаторами культурного и человеческого капиталов. Тогда как индикатор накопления экономического капитала связан с двумя другими индикаторами в значительно меньшей степени.

В целом на протяжении периода с 1994 по 2006 г. можно наблюдать, что для представителей старших поколений связь между экономическим и человеческим капиталами существенно уменьшалась. Вместе с тем связь между индикаторами человеческого и культурного капиталов для старшего поколения становилась на каждом следующем этапе более тесной. Экономический и культурный капиталы для представителей старших поколений связаны достаточно тесно. Некоторый «прогиб» можно наблюдать в 2002 г., когда коэффициент корреляции свидетельствует об ослаблении связи, однако к 2006 г. коэффициент выровнялся и практически вернулся к значению 1994 г.

Для представителей младших поколений, трудовой путь которых приходится на более поздние исторические этапы, характерна более тесная связь между индикаторами человеческого и экономического капиталов. Вероятно, это может служить подтверждением определенных позитивных тенденций, при которых накопление человеческого и экономического капиталов становилось более синхронизированным в период с 1994 до 2006 гг. Индикаторы накопления культурного с двумя другими формами капитала для представителей младших поколений остаются достаточно устойчивыми на протяжении всех трех замеров, немного сильнее индикатор накопления культурного капитала коррелирует с индикатором накопления экономического капитала.

В целом, по всей видимости, на основании полученных коэффициентов корреляции можно говорить о наличии нескольких тенденций. Основная из них заключается в ослаблении связи между индикатором накопления экономического капитала с двумя другими индикаторами для представителей старшей возрастной группы – соответствующие коэффициенты ослабевают от более раннего к более позднему этапу исследования. Наряду с этим укрепляется связь между индикаторами культурного и человеческого капиталов для представителей старших возрастных групп. Таким образом, старшие поколения оказываются

несколько вытесненными, им не удастся сохранить экономический капитал, эквивалентный уровню накопленного культурного и человеческого капитала.

Представителям молодого поколения на каждом следующем этапе удастся более успешно реализовать свой человеческий и экономический капиталы – связь между соответствующими индикаторами возрастает от раннего к более поздним этапам исследования. На фоне этого связь между культурным и человеческим капиталами для представителей младших возрастных групп остается на протяжении всего периода устойчивой и наименее выраженной.

Воспроизводство трех форм капитала: приращение капиталов в зависимости от количества лет, потраченных на образование. Следующий этап анализа был связан с построением регрессионных моделей, которые позволят оценить, в какой степени накопление трех форм капитала связано с фактором образования. Или иными словами, насколько успешно каждый дополнительный год, потраченный на образование, конвертируется в накопление экономического, человеческого и культурного капиталов. Анализ также проводился независимо для двух возрастных групп – старшего и младшего поколения – с использованием эмпирических данных 1994, 2002 и 2006 гг.

В общей сложности было построено шесть моделей регрессии, в каждой из которых в качестве зависимой переменной выступал индикатор накопления одной из форм капитала, а независимой – количественная оценка уровня образования индивида на момент опроса.

В качестве критерия устойчивости воспроизводства капитала используется коэффициент детерминации, который позволяет оценить, насколько успешно модель описывает наблюдаемые изменения. Будем считать модель успешной, а процесс воспроизводства капитала устойчивым, в том случае если коэффициент детерминации превышает 0,15.

Индикатором успешности реализации накопленных форм капитала к моменту опроса является коэффициент регрессии. Будем считать, что капитал воспроизводится успешно, в том случае если коэффициент регрессии превышает значение 0,4. Такое значение коэффициента означает, что каждый дополнительный год, потраченный индивидом на получение образования, дает прирост капитала в среднем на 0,4.

Для оценки качества модели была также использована t-статистика. Будем считать модель нормальной, если значение t-статистики превышает 4,500.

Сведем полученные в результате построения моделей коэффициенты в единую таблицу.

Таблица 11.5.7

Воспроизводство трех форм капитала в зависимости от числа лет, потраченных на получение образования для представителей старшего и младшего поколения. Сравнительный анализ данных за 1994, 2002 и 2006 гг.

		Индикатор накопления экономического капитала		Индикатор накопления человеческого капитала		Индикатор накопления культурного капитала	
		Коэф-т детерминации	Коэф-т регрессии	Коэф-т детерминации	Коэф-т регрессии	Коэф-т детерминации	Коэф-т регрессии
1994 г.	Младшее поколение	0,020	0,143 (3,295)	0,068	0,262 (6,181)	0,143	0,378 (9,305)
	Старшее поколение	0,034	0,184 (3,262)	0,223	0,472 (9,355)	0,306	0,553 (11,605)
2002 г.	Младшее поколение	0,036	0,191 (5,234)	0,155	0,394 (11,565)	0,109	0,330 (9,426)
	Старшее поколение	0,040	0,199 (4,983)	0,147	0,384 (10,202)	0,197	0,444 (12,152)
2006 г.	Младшее поколение	0,057	0,238 (5,739)	0,086	0,294 (8,058)	0,148	0,385 (10,925)
	Старшее поколение	0,078	0,279 (6,767)	0,142	0,377 (10,281)	0,190	0,436 (12,237)

Под коэффициентом регрессии в скобках указана соответствующая t-статистика.

Результаты моделирования позволяют сделать довольно любопытный вывод: в целом фактор образования конвертируется в накопление трех форм капитала с некоторым временным лагом. Это проявляется в более устойчивых моделях, характеризующих конвертацию полученного образования в накопление капиталов представителями старших групп. По всей видимости, представители младших поколений к моменту опроса еще не успели «получить» всю прибыль от лет, потраченных на обучение, что проявляется в более низких коэффициентах регрессионных моделей для их представителей в рамках каждого из трех опросов.

Наиболее успешно годы, потраченные на образование, конвертируются в накопление культурного капитала – получены наиболее высокие коэффициенты детерминации и регрессии соответствующих моделей для представителей обоих поколений для каждого наблюдавшегося периода.

Накопление человеческого капитала в меньшей степени связано с фактором образования. В данном случае отложенный эффект сказыва-

ется особенно сильно. Полученное образование конвертируется в накопление человеческого капитала значительно успешнее для представителей старших возрастных групп. Особенно сильно эта разница проявляется на данных опросов 1994 и 2006 гг.

Наименее устойчиво достигнутый уровень образования конвертируется в накопление экономического капитала. Модели, характеризующие воспроизводство экономического капитала под влиянием фактора образования, оказываются очень «слабыми», очень низкие коэффициенты детерминации в каждой из шести регрессионных моделей.

Рассмотрим более подробно успешность реализации времени, потраченного на обучение, представителями старшего и младшего поколений для трех этапов проведения исследования.

Полученные данные свидетельствуют о том, что значимых изменений с точки зрения успешности конвертации образования в накопление трех форм капитала представителями младших поколений на протяжении наблюдавшегося периода не произошло. Для этой возрастной группы годы, потраченные на обучение, очень слабо конвертируются в накопление экономического и человеческого капиталов, несколько более тесно они воздействуют на накопление культурного капитала. Некоторый рост коэффициентов регрессионной модели можно наблюдать при анализе воспроизводства человеческого капитала под влиянием фактора образования в 2002 г., однако наблюдающаяся разница не очень значительна, а эффект носит краткосрочный характер.

Для представителей старшего поколения динамика между тремя точками проведения наблюдений выражена в большей степени. Можно наблюдать ослабление связи между достигнутым уровнем образования и человеческим капиталом на каждом следующем этапе замера по сравнению с предыдущим. Также ослабляется связь между образованием и индикатором накопления культурного капитала на более поздних этапах исследования: если в 1994 г. культурный капитал более чем на треть зависел от образования, то к 2006 г. эта связь стала слабее в 1,5 раза. Связь между количеством лет, потраченных на обучение, и индикатором экономического капитала остается устойчиво слабой на протяжении всего периода исследования.

Выявленная динамика зависимости индикаторов накопления трех форм капитала от фактора образования может свидетельствовать о том, что представители старших возрастных групп на протяжении периода с 1994 до 2006 г. теряли свои позиции как на рынке труда, так и в сфере культурно-развлекательного досуга. Это дополнительно подтверждает выдвинутое нами ранее предположение об ухудшении положения пред-

ставителей старших возрастных групп в период с 1994 до 2006 г., о чем свидетельствует прямая количественная характеристика с точки зрения накопления трех форм капитала, а также анализ динамики их воспроизводства под влиянием фактора образования.

11.6. Воспроизводство реальных социальных групп (Г. А. Ястребов)

Выше мы рассмотрели некоторые тенденции в развитии современного российского общества в контексте его социально-профессионального воспроизводства. Однако изучение воспроизводства реального социально-экономического неравенства, по существу, затронуто не было, поскольку в качестве базовых единиц анализа нами рассматривались социально-профессиональные группы, представляющие, как нами уже было показано ранее (см. разделы 6.5 – 6.6), хоть и значимый, но отнюдь не доминирующий срез общества. В данном разделе мы попытаемся сместить фокус в анализе социального воспроизводства на реальные социальные группы.

Анализ реальных социальных групп в иерархической стратификации послужил основой некоторого предварительного анализа тенденций их воспроизводства. Характер этого процесса, как известно, задается социально-экономическими и социально-политическими порядками общества. Наше предположение о социально-экономической системе современной России как неэтакратической предполагает, что основная тенденция социального воспроизводства сводится к поляризации общественных групп их закреплению в социальном статусе на верхних и низших ступенях иерархии с вымыванием середины. В связи с этим произведенные нами расчеты, составляющие содержание эмпирической части данной главы строятся по следующим направлениям. Во-первых, необходимо выяснить, изменились ли критерии формирования реальных социальных групп и сам их список с момента начала трансформации российского общества в начале 1990-х гг. и, в частности, имело ли место расширенное или суженное воспроизводство отдельных групп и с какими социально-экономическими изменениями это потенциально связано. Во-вторых, важно оценить, насколько изменились дистанции между этими группами, происходит ли в обществе поляризация или, наоборот, сближение реальных слоев по ряду производных социально-экономических характеристик. И наконец, необходимо обратить внимание на внутригрупповые смещения в

формирующихся группах, осуществляемые в системе «ядро–полупериферия–периферия».

Исходно выделение реальных групп осуществлялось нами на материалах последнего представительного опроса 2006 г., обеспечивающего, на наш взгляд, наиболее адекватную и наиболее полную фактуальную базу для анализа социально-экономического неравенства по сравнению с другими двумя обследованиями. Тогда нами обрабатывался массив, содержащий 33 признака об экономическом, человеческом, социальном, культурном, ценностно-мотивационном и властных ресурсах респондентов (список признаков приведен в конце раздела 6.5).

Однако в связи с рядом модификаций, которые претерпевал опросный лист, при анализе материалов обследований 1994 и 2002 гг. мы были вынуждены пользоваться ограниченным пространством признаков. В 1994 г. из списка 2006 г. не попали такие характеристики, как основной источник дохода, владение иностранным языком, навыки работы на компьютере, самооценка здоровья, стремление продолжить образование, индикатор социального капитала, материальное положение родителей, пользование платными услугами для себя и для детей. В 2002 г. в состав признаков не вошли соответствие работы квалификации, стремление продолжить образование, желание взяться за более сложную работу, индикатор социального капитала. Результаты энтропийного анализа по данным трех опросов для сравнения приведены в таблицах ниже.

Таблица 11.6.1

Первые 5 подпространств с максимальным значением энтропии (24 признака, опрос 1994 г.)

степень неоднородности	система координат логического подпространства
0,647	владение предприятием, индикатор власти, попытка организовать предприятие
0,643	индикатор власти, попытка организовать предприятие, наличие дополнительной работы
0,618	владение предприятием, попытка организовать предприятие, наличие дополнительной работы
0,610	владение предприятием, индикатор власти, наличие дополнительной работы
0,580	владение ценными бумагами, индикатор власти, попытка организовать предприятие

Таблица 11.6.2

**Первые 5 подпространств с максимальным значением энтропии
(29 признаков, опрос 2002 г.)**

степень неоднородности	система координат логического подпространства
0,672	владение предприятием, владение ценными бумагами, индикатор власти
0,664	владение предприятием, владение иностранным языком, индикатор власти
0,662	владение предприятием, владение ценными бумагами, владение иностранным языком
0,662	владение предприятием, индикатор власти, попытка организовать предприятие
0,656	владение предприятием, владение ценными бумагами, попытка организовать предприятие

Таблица 11.6.3

**Первые 5 подпространств с максимальным значением энтропии
(33 признака, опрос 2006 г.)**

степень неоднородности	система координат логического подпространства
0,730	владение предприятием, владение ценными бумагами, основной источник дохода
0,729	попытка организовать предприятие, владение предприятием, владение ценными бумагами
0,706	владение предприятием, владение ценными бумагами, индикатор власти
0,705	попытка организовать предприятие, владение предприятием, основной источник дохода
0,683	владение предприятием, основной источник дохода, индикатор власти

В целом, за исключением некоторых особенностей, табл. 11.6.1–3 не демонстрируют каких-либо серьезных или неожиданных различий в результатах между тремя обследованиями. Везде среди пространств с максимальным значением энтропии в числе наиболее значимых группообразующих признаков фигурируют такие показатели, как владение предприятием (включая смежные с ним признаки «попытка организовать предприятие» и «основной источник дохода»), владение ценными бумагами, индикатор власти, которые были положены в основу разработанной на основе материалов 2006 г. классификации реальных соци-

альных слоев (раздел 6.6). Проявление всех остальных признаков носит в основном ситуативный характер и потому, на наш взгляд, не претендует на роль реально значимых стратифицирующих критериев. Кроме того, их содержание в контексте используемой нами теоретической схемы не имеет значительного смысла.

Однако несмотря на это, при интерпретации вышепредставленных результатов необходимо принимать во внимание то, что энтропийный анализ применяется на неодинаковых признаковых пространствах признаков, что в свою очередь может оказывать на них существенное влияние. С одной стороны, чем шире охват потенциальных стратифицирующих критериев, тем более полную информацию о неравенстве между респондентами отражают в себе результаты энтропийного анализа. С другой стороны, непостоянство критериев от обследования к обследованию ведет к потере сопоставимости результатов, и в частности не позволяет оценить, насколько те или иные группообразующие признаки становятся более или менее значимыми с течением времени, с развитием всего общества.

Таблица 11.6.4

**Суженное пространство признаков
(универсально для трех опросов, 22 признака)**

Условная группировка признаков	Содержание признаков
Экономический ресурс	владение предприятием владение ценными бумагами
Человеческий ресурс	род занятий наличие дополнительной работы уровень образования
Властный ресурс	индикатор власти
Культурный ресурс	ИХВД размер библиотеки
Материальное положение	доходы на члена семьи состав недвижимости площадь жилья на члена семьи тип собственности занимаемого жилья самооценка материального положения
Социальная среда	род занятий матери род занятий отца род занятий жены/мужа род занятий друга сектор/отрасль занятости форма собственности по месту занятости территориально-пространственная среда (тип поселения)
	Гендер

**Первые 5 подпространств с максимальным значением энтропии
(22 признака, опрос 2002 г.)**

степень неоднородности	система координат логического подпространства
0,672	владение предприятием, владение ценными бумагами, индикатор власти
0,662	владение предприятием, индикатор власти, доходы на члена семьи
0,656	владение предприятием, владение ценными бумагами, доходы на члена семьи
0,649	владение предприятием, индикатор власти, наличие дополнительной работы
0,637	владение ценными бумагами, индикатор власти, доходы на члена семьи

**Первые 5 подпространств с максимальным значением энтропии
(22 признака, опрос 2006 г.)**

степень неоднородности	система координат логического подпространства
0,649	владение предприятием, владение ценными бумагами, индикатор власти
0,647	владение предприятием, тип собственности занимаемого жилья, индикатор власти
0,639	владение предприятием, индикатор власти, форма собственности по месту занятости
0,602	владение предприятием, индикатор власти, наличие дополнительной работы
0,590	владение предприятием, индикатор власти, доходы на члена семьи

В этой связи ключевой вывод из анализа материалов опроса 2006 г. является поводом для оптимизма, а именно: то, что определяющими признаками пространства для выделения групп явились показатели в одинаковой форме и по одним и тем же эмпирическим индикаторам, представленные во всех трех опросах – т. е. показатели власти-собственности. Помимо этого, существенная часть других используемых в анализе параметров, как абсолютных, так и относительных, также является сопоставимой. Учитывая все вышесказанное, мы решили сформировать универсальное пространство признаков, представленных во всех трех опросах (см. табл. 11.6.4). Единственным изменением в корзине признаков, которое не было продиктовано необходимостью проведения сопоставления, было исключение из анализа параметра «попытка организовать собственное предприятие», которое, как выяснилось, довольно тесно коррелирует с показателем «владение предприятием» в материалах опросов 1994 и 2002 гг. и потому противоречит одному из существенных требований качественного энтропийного анализа – требованию неортогональности используемых признаков.

Результаты энтропийного анализа по данным трех опросов на основе суженного признакового пространства приводятся ниже в табл. 11.6.5–7.

Как видно из табл. 11.6.5–7, содержащих информацию о логических комбинациях признаков с наиболее высокой степенью неоднородности заполнения пространства, связи группобразующих критериев воспроизводятся без каких-либо существенных изменений на протяжении всего периода, охватываемого обследованиями 1994, 2002 и 2006 гг.

Таблица 11.6.5

**Первые 5 подпространств с максимальным значением энтропии
(22 признака, опрос 1994 г.)**

степень неоднородности	система координат логического подпространства
0,675	владение предприятием, индикатор власти, наличие дополнительной работы
0,660	владение предприятием, владение ценными бумагами, индикатор власти
0,643	владение предприятием, индикатор власти, площадь жилья на члена семьи
0,641	владение предприятием, индикатор власти, форма собственности по месту занятости
0,598	владение ценными бумагами, индикатор власти, наличие дополнительной работы

Во-первых, во всех трех случаях в числе наиболее значимых стратифицирующих признаков фигурируют все те же признаки, связанные с отношением респондентов к предпринимательской деятельности и/или собственности: «владение предприятием» и «владение ценными бумагами». Это дает основание утверждать, что соответствующий критерий определял и продолжает определять базовое разделение между людьми – на собственников (или предпринимателей) и несобственников (не являющихся предпринимателями) на протяжении всего постсоветского периода. О дифференцирующей значимости такого фактора, как отношение к собствен-

ности, также свидетельствуют данные табл. 11.6.7, где отчетливо проявился такой критерий, как «тип собственности занимаемого жилья», согласно которому мы делили респондентов на тех, кто владеет своей недвижимостью, и тех, кто не является ее прямым собственником.

Во-вторых, мы обращаем внимание на практически неизменное положение в иерархии признаков интегрального индикатора власти – этот показатель также всюду фигурирует в логических подпространствах с наибольшим возможным значением энтропии по соседству с критериями собственности. Таким образом, власть, операционализируемая нами как разнообразие и уровень властных полномочий респондента на рабочем месте, также относится к числу наиболее значимых стратифицирующих признаков.

Однако при определенной устойчивости результатов анализа обращают на себя внимание следующие нюансы, связанные с изменениями в значимости остальных признаков.

Так, в 1994 г. объяснение реальной социально-экономической дифференциации населения могло производиться с помощью дополнительного критерия – «наличие дополнительной работы». Без каких-либо эмпирических изысканий на этот счет вполне можно предположить, что вариация данного признака содержит в себе информацию о различиях между респондентами по степени приспособленности к новым экономическим условиям, их включенности в рыночную экономику, которая в том числе предполагает использование такой особой адаптационной стратегии, как поиск источника альтернативного заработка.

В 2002 и 2006 гг. вместо критерия «наличия дополнительной работы» мы наблюдаем усиление значимости такого критерия, как «владение ценными бумагами», который также отражает наличие у респондентов еще одной определенной адаптационной стратегии, связанной с участием в активах различных компаний.

Другой весьма важной, с нашей точки зрения, деталью является усиление дифференцирующей роли материального положения респондентов, выраженного в показателе «доходы на члена семьи». Эта тенденция наиболее значимо проявилась в опроса 2002 и 2006 гг. и дает некоторые основания полагать, что материальное благополучие становится одним из определяющих (но не первичных) критериев неравенства в современном российском обществе.

Основным результатом проведенного нами энтропийного анализа мы считаем то, что комбинация базовых стратифицирующих признаков – критериев «власти-собственности» – воспроизводилась в постсоветской России практически без изменений начиная с 1994 г., при этом мы опирались

на единую методику расчета и единое признаковое пространство. Определенно данное обстоятельство является своеобразным эмпирическим подтверждением тех фактов и рассуждений, которые приводились нами в разделе 5.4., т. е. мы утверждаем, что к опросу 1994 г. тип социально-экономических отношений в современной России «вчерне», в первом приближении был сформирован и дал импульс к становлению дуалистической стратификационной системы с постепенной реставрацией доминанты власти как основного стратообразующего фактора.

Опираясь на результаты анализа, проведенного в разделе 6.5, нами была предложена определенная классификация реальных социальных слоев. Эта же классификация положена нами в основу дальнейших сопоставлений. Мы признаем, что выявленные реальные группообразующие признаки могут предполагать и несколько иные сочетания (классификации реальных социальных слоев), однако на данном этапе анализа наших эмпирических данных отдали предпочтение данной группировке.

Таблица 11.6.8

Динамика структуры реальных социальных групп

Реальные социальные группы	1994 г.	2002 г.	2006 г.
1. Собственники и топ-менеджеры	5,0 %	2,8 %	4,1 %
2. Менеджеры-миноритарии	1,2 %	1,6 %	1,7 %
3. Мелкие предприниматели и самозанятые	2,5 %	1,8 %	1,6 %
4. Руководители-несобственники	11,2 %	14,4 %	15,8 %
5. Работники-миноритарии	12,5 %	4,2 %	3,2 %
6. Исполнители-несобственники	67,6 %	75,3 %	73,6 %
Нет ответа	316	9	28
Всего ответивших	2009	2414	2491

В табл. 11.6.8 приводятся данные о структуре реальных социальных групп, выделенных в пространстве «власть-собственность», в годы, соответствующие времени проведения трех представительных опросов. Следующие тенденции обращают на себя внимание. Во-первых, в данном случае несколько иначе отражена выявленная нами в ходе анализа динамики социально-профессиональной структуры тенденция к сокращению такой категории занятых, как мелкие собственники и самозанятые (работники, занятые индивидуальной трудовой деятельностью). Доля соответствующей группы незначительно, но довольно стабильно сокращалась на протяжении рассматриваемого периода: с 2,5 % в 1994 г. до 1,8 % в 2002 г. и 1,6 % в 2006 г.

Во-вторых, отмечается расширение группы руководителей, не являющихся собственниками (ни акций, ни предприятия). Причем имеет место ее значительное увеличение – с 11,2 % в 1994 г. до 14,4 % в 2002 г. и 15,8 % в 2006 г. С одной стороны, расширение пласта мелких и средних управленцев может, безусловно, свидетельствовать о диффузии властных функций в структуре занятого населения, однако с другой – это явление также сопряжено с лишением довольно значительного пласта управляющих работников такого важного ресурса, как собственность. Иными словами, мы имеем дело с одним из проявлений концентрации ключевых социально-экономических ресурсов.

Важным, с точки зрения только что высказанных соображений, является тот факт, что довольно резкое сокращение произошло в группе работников-миноритариев. Эта группа, с нашей точки зрения, в 1990-е годы имела все шансы стать социальной основой российского общества и, насколько нам известно, является таковой в целом ряде западных стран, где рядовые исполнители могут одновременно являться совладельцами собственных предприятий посредством акций и тем самым иметь возможность и прямой стимул принимать участие в их развитии. Генезис данной группы, ее наиболее высокая пропорция в структуре занятого населения в 1994 г. (12,5 %) является следствием денационализации экономических активов страны посредством ваучеров, критическое сокращение ее численности в 2002 и 2006 гг. до 4,2 % и 3,2 % соответственно – провалом этих реформ.

В целом за рассматриваемый период произошло увеличение наиболее массовой группы исполнителей-несобственников, чьи представители не обладают ни одним из ключевых типов ресурсов (власти, собственности). Растущая концентрация этих ресурсов у небольшой части населения как нельзя более наглядно демонстрирует усиление неравенства в российском обществе в постсоветские годы.

Важную, на наш взгляд, информацию, раскрывающую характер воспроизводства реальной социальной группы, таит в себе ее внутреннее устройство, а именно, распадение на ядро, полупериферию и периферию и связанный с этим характер внутригруппового распределения ресурсов. Подробное теоретическое обоснование этой схемы нами было рассмотрено в разделе 6.5. Здесь же мы ограничимся компактным изложением технологии проведенного эмпирического исследования и обсуждением его результатов¹.

¹ Основано на материалах выпускной квалификационной работы студентки факультета экономики ГУ-ВШЭ К. А. Осокиной, 2008 год.

Для выявления внутренней структуры группы мы обратились к совокупности процедур кластерного анализа, с помощью которой в данном пространстве признаков были выявлены однородные топологические множества, наиболее точно соответствующие концепциям ядра, полупериферии и периферии. В состав рассматриваемых признаков вошли не раз упоминавшиеся ключевые показатели социально-экономического положения индивида: образование (исчисляемое в количестве лет обучения), индекс характера внепроизводственной деятельности, индекс социального капитала, индекс власти, уровень доходов, субъективная оценка материального и социального положения.

Основным критерием идентификации внутренних элементов каждой группы нам служили априорные представления о системных качествах ее ядра, т. е. ее сущностных характеристиках. Далее, обращая внимание на то, что по мере движения от ядра группы к ее периферии, выраженность этих характеристик должна снижаться, мы соответствующим образом идентифицировали элементы, относящиеся к полупериферии и периферии, где наиболее вероятно имеется пересечение одних реальных групп с другими и происходит обмен человеческим материалом между группами.

Таблица 11.6.9

Внутреннее строение реальных социальных групп

Группа	Ядро	Полупериферия	Периферия
Собственники и топ-менеджеры	37%	53%	10%
Менеджеры-миноритарии	40%	35%	25%
Мелкие предприниматели и самозанятые	47%	43%	10%
Руководители-несобственники	48%	50%	2%
Работники-миноритарии	79%	9%	11%
Исполнители-несобственники	97%	2%	1%

Основные результаты нашего анализа можно представить в виде табл. 11.6.9, где приведены данные о соотношении ядер групп, их периферии и полупериферии. Обращает на себя внимание относительно высокая внутренняя однородность наиболее массовой группы исполнителей, не являющихся собственниками. Эта группа почти не обладает никакой периферией, поскольку 97 % ее представителей могут быть отнесены к ядру, что практически исключает наличие буферных зон с другими группами – ресурсные возможности представителей данной группы весьма ограничены. С другой стороны, все остальные группы гораздо в меньшей степени предрасположены к схлопыванию собственных ядер и в

Таблица 11.6.10

**Связь социально-профессионального статуса родителей
и респондентов (в коэффициентах Крамера)**

Реальные социальные группы	По отцу			По матери		
	1994 г.	2002 г.	2006 г.	1994 г.	2002 г.	2006 г.
1. Собственники и топ-менеджеры	0,21 (0,86)	0,36 (0,08)	0,37 (0,00)	0,34 (0,12)	0,30 (0,55)	0,40 (0,00)
2. Менеджеры-миноритарии	0,57 (0,50)	0,41 (0,23)	0,56 (0,00)	0,59 (0,50)	0,48 (0,08)	0,55 (0,01)
3. Мелкие предприниматели и самозанятые	0,31 (0,70)	0,46 (0,13)	0,52 (0,02)	0,34 (0,47)	0,38 (0,54)	0,47 (0,14)
4. Низовые руководители-несобственники	0,20 (0,22)	0,22 (0,00)	0,18 (0,00)	0,23 (0,07)	0,16 (0,14)	0,19 (0,00)
5. Работники-миноритарии	0,15 (0,81)	0,24 (0,69)	0,47 (0,00)	0,22 (0,12)	0,34 (0,05)	0,30 (0,10)
6. Исполнители-несобственники	0,10 (0,08)	0,14 (0,00)	0,13 (0,00)	0,13 (0,00)	0,17 (0,00)	0,16 (0,00)

большой – к наличию определенного сходства между собой, что, в свою очередь, потенциально интенсифицирует обмен между ними.

С тем чтобы получить более отчетливое представление о характере воспроизводства реальных социальных групп, обратимся к анализу факторов их пополнения. В табл. 11.6.10 в форме коэффициентов связи Крамера обобщена информация о связи между социально-профессиональными статусами респондентов и их родителей.

Как видно, в период 1994–2006 гг. происходило постепенное усиление соответствующих зависимостей в группе, занимающей доминирующее положение в нашей иерархии – группе собственников и топ-менеджеров. Таким образом, все большее число представителей данной группы наследует социально-профессиональный статус своих родителей и тем самым – сильнее ее воспроизводственные связи, более предсказуемы траектории межпоколенной трансмиссии социально-профессионального статуса (проще говоря, менее случайно происхождение самого индивида). Схожие тенденции заметны в группе мелких предпринимателей и самозанятых, работников-миноритариев – положительная динамика в коэффициентах парной связи заставляет предположить, что данные группы становятся все более однородными по такому показателю, как социально-профессиональный статус родителей принадлежащих к группе респондентов.

При сравнении интенсивности связей в целом обнаруживается, что наследование социально-профессионального статуса практически во все

годы сильнее выражено в наиболее обеспеченных ресурсами группах. Массовая же группа исполнителей-несобственников является в этом отношении менее «консервативной». В ней относительно реже происходит трансмиссия социально-профессионального статуса от поколения к поколению, т. е. ниже влияние микросредового фактора семьи. Таким образом, с одной стороны, для «верхних» групп в реальной социальной иерархии мы имеем субъективно заданный характер воспроизводства, тогда как воспроизводство массовой группы исполнителей-несобственников не является зависимым от характера наследования социально-профессиональных статусов.

Таблица 11.6.11

**Связь уровня образования родителей и респондентов
(в коэффициентах Крамера)**

Реальные социальные группы	По отцу			По матери		
	1994 г.	2002 г.	2006 г.	1994 г.	2002 г.	2006 г.
1. Собственники и топ-менеджеры	0,33 (0,12)	0,30 (0,51)	0,28 (0,23)	0,37 (0,01)	0,33 (0,23)	0,25 (0,73)
2. Менеджеры-миноритарии	0,47 (0,80)	0,63 (0,00)	0,49 (0,01)	0,43 (0,80)	0,29 (0,94)	0,45 (0,03)
3. Мелкие предприниматели и самозанятые	0,46 (0,14)	0,44 (0,03)	0,45 (0,11)	0,42 (0,37)	0,41 (0,09)	0,49 (0,01)
4. Низовые руководители-несобственники	0,22 (0,16)	0,19 (0,00)	0,23 (0,00)	0,25 (0,01)	0,18 (0,01)	0,26 (0,00)
5. Работники-миноритарии	0,24 (0,03)	0,50 (0,00)	0,49 (0,00)	0,32 (0,00)	0,29 (0,07)	0,43 (0,00)
6. Исполнители-несобственники	0,29 (0,00)	0,14 (0,00)	0,18 (0,00)	0,27 (0,00)	0,16 (0,00)	0,18 (0,00)

При внимательном анализе аналогичные тенденции прослеживаются при сопоставлении уровня образования респондентов и их родителей (см. табл. 11.6.11). Отметим, однако, крайне невысокий уровень значимости соответствующих эмпирических зависимостей: образование респондентов в меньшей степени формируется под влиянием родителей, чем в случае с социально-профессиональным статусом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

(О. И. Шкаратан)

Внутри евразийской цивилизации и на ее основе на территории бывшего СССР сформировалась и развивалась этакратическая социетальная система (= советская квазисоциалистическая), которая стала параллельной ветвью капиталистической индустриально-экономической системы, но с ее собственными законами функционирования и развития. Об этом социально-экономическом порядке писали многие авторы, но можно считать, что его латентные характеристики и поныне недостаточно осмыслены. Проблема состоит в том, что в то время, когда в странах Центральной и Восточной Европы этот порядок полностью или по большей части ушел в прошлое, России не удалось выйти из ограничившего ее включение в мейнстрим мирового процесса развития состояния этакратической закрепощенности, совершить коренной поворот в сторону конкурентной частнособственнической экономики, демократии и гражданского общества.

В социально-экономической жизни современной России устойчиво воспроизводятся два разнородных типа социально-экономических отношений, которые сосуществуют, взаимодействуют и в совокупности образуют качественно новое явление в истории страны. При доминировании не сошедшего со сцены этакратизма с присущими ему слитными отношениями «власть-собственность» в России как бы на вторых ролях функционирует частно-собственническая экономика с интенцией к формированию свободно-рыночного хозяйства. Мы утверждаем, что подобный социетальный порядок может быть охарактеризован как неоэтакратизм.

В стране продолжились и восторжествовали отношения дистрибуции (в терминах К. Поланьи) или раздатка (в терминах О. Бессоновой), а не современного цивилизованного рынка. Властные отношения с присущей им номенклатурной иерархией и сословными привилегиями правящего слоя, сохранили свое доминирование над отношениями частной собственности. Бизнес как носитель свободно-рыночных отношений,

подмят под себя государственно-бюрократическими структурами. Государственное регламентирующее воздействие вновь распространено на всю экономику. Абсолютный контроль над подавляющей частью национальных активов, и прежде всего над стратегическими отраслями экономики, сосредоточен в руках политического руководства страны и государственных чиновников – менеджеров этих корпораций. Корпоративная система, как и в советское время, выступает определяющей формой реализации властных отношений, соответственно иерархического ранжирования и объема и характера привилегий членов социума.

Очевидно, что в этом специфическом социально-экономическом порядке, каковым является неоэтакратизм, и социальное неравенство, и весь строй социально-групповых отношений, и стигмификационная иерархия должны носить специфический характер. Несмотря на взаимодействие с другими системами, внутри этого крайне устойчивого этакратического порядка в трансформированном виде воспроизводилась сословная иерархия. Эта иерархия была четко охарактеризована известным русским историком В. Ключевским. В сословной системе группы различаются юридическими правами, которые, в свою очередь, жестко связаны с их обязанностями и находятся в прямой зависимости от этих обязанностей. Они же являются основой дифференциации.

Современная неоэтакратическая система расширила эту сословную иерархию, дополнив ее прото-классовой дифференциацией, основанной на частной собственности и распределении занятого населения по разным социально-экономическим нишам рынка труда. Анализ сосуществования этих обособленных и в то же время взаимосвязанных систем социального неравенства и дуализма социальной органики современной России и явился центральной проблемой нашего исследования.

Этот переход к новой своеобразной дуалистической системе социальной стратификации явился едва ли не самым важным компонентом трансформационных процессов в России после коренных изменений в экономических и политических институтах. За последние два десятилетия в России произошли серьезные качественные изменения в характере воспроизводства стратификационной иерархии. Она стала представлять собой переплетение все еще доминирующей сословной иерархии, определяемой рангами во властной структуре, и элементов классовой дифференциации, задаваемой владением собственностью и различиями по месту на рынке труда. Эти перемены затронули позиции, состав и структуру различных социальных групп, сам «список» этих групп как на верхних ступенях социальной иерархии, так и на средних и низших. Поэтому усложнилась система критериев, или статусных индикаторов,

торов, по которым определяется положение индивида или группы в социальной иерархии. Так, материальное положение было далеко не самым существенным показателем статуса в советской России, сейчас же это один из важных индикаторов. Другими словами, возникла новая система социальных координат, соответствующая новым экономическим и политическим отношениям.

Как результат воздействия деформированных рыночных отношений и технико-технологического порядка, который объединяет все цивилизации современного мира, в России существует и социально-профессиональная градация населения, и его распределение по нишам на рынке труда. Как известно, социально-экономический аспект разделения труда обуславливает, с одной стороны, социально-профессиональную стратификацию, которая присуща всем обществам. С другой стороны, опосредованный рынком труда и системой реального неравенства, он служит источником формирования общественных классов в странах атлантического цивилизационного ареала. В России же мы имеем дело именно с социально-профессиональной стратификацией, т. е. с занятиями, различающимися характером (содержанием и условиями) труда, а не их качественными статусными характеристиками, выработанными корпоративностью общей принадлежности к одной профессии. В результате образуются функционально расчлененные группы, размещенные по социально-профессиональным позициям, а также социально-потребительские группы, размещенные по шкале богатство-бедность. Поэтому есть все основания изучать те срезы, те аспекты социальной структуры современного российского общества, в котором отражаются эти закладываемые рыночными отношениями социально-производственная и потребительская дифференциации, в рамки которых органично вписываются, например, и средние классы/слои. Этот тип социальной стратификации устойчиво воспроизводится с 1990-х годов.

Переход от стратификации иерархического типа, в которой позиции индивида и социальных групп определяются их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации, основанной на отношениях собственности и распределении по позициям на рынке труда, так и не состоялся. Эти предположения, сформулированные при подготовке исследовательского проекта, получили убедительное подтверждение при его реализации и были положены в основу данной монографии.

Наше исследование и было направлено на получение надежных данных о воспроизводящейся в постсоветской России новой системе соци-

альной стратификации. Осуществленный проект представляет собой очередную этап разработки теории социальной стратификации стран евразийской цивилизации и изучения социальных реалий России, которые ведутся авторами монографии в течение длительного периода.

Центральный вопрос, на который необходимо получить ответ в предстоящих дискуссиях: имеется ли выход из того положения, в котором находится страна, есть ли в ней социальные силы, способные переломить ситуацию и вывести Россию на дорогу, ведущую **в рыночную информационную экономику на демократических основах организации социально-политической жизни?**

На наш взгляд, изучение проблемы социальной дифференциации и социально-экономического воспроизводства имеет важное значение для решения этой национальной проблемы. Основным предметом нашего анализа здесь выступает связь статусных характеристик социальных групп, тенденций их воспроизводства и наличия у них инновационного потенциала, реализация которого является необходимым условием конкурентоспособности страны в информационной экономике. В первую очередь, мы стремились выяснить, насколько представлены в составе реальных групп российского общества носители потенциального и реализуемого инновационного потенциала, какова их позиция на рынке труда и каковы условия их креативной активности.

Мы полагаем, что в принципе есть возможность создавать информационную экономику при сохранении архаической социальной и политической «оболочки». Присвоение прогрессивных технико-экономических и культурно-бытовых заимствований с Запада при консервации институциональных и ценностно-нормативных структур неоднократно имело место в истории нашей страны. Об этом писал блистательный знаток России, ее культуры, ее истории Джеймс Биллингтон: «Не раз русские пытались завладеть плодами других культур в одночасье, без переходного процесса медленного роста и глубинного понимания. Россия приняла византийское наследие, так сказать, оптом, не вникая в подробности и не усвоив традиций спокойных, сдержанных философских рассуждений. Дворянство переняло язык и стиль французской культуры, но не ее критический дух... Радикальная интеллигенция благоговела перед западной наукой XIX в., однако ж не воссоздавала ту атмосферу свободной критики, которая и сделала возможным научный прогресс» [Биллингтон 2001, с. 687].

Я думаю, что вся история сомнительного по своей результативности реформирования экономики и социальной сферы в постсоветской России является прямым продолжением этой несчастливой линии «завладения плодами других культур в одночасье».

Другими словами, речь идет о многократно наблюдавшихся в истории страны модернизационных взрывах, не затрагивавших системообразующих институциональных структур и центральной ценностно-нормативной системы. Отсюда – следовавшие за этими «взрывами» кажущиеся «откаты» к традиционным институтам и ценностям. Наше исследование подтвердило, что в современной России проявили себя тенденции этакратической реставрации (или репродукции этакратизма), Элементы подобных процессов обнаруживают себя и в других странах евразийского ареала. Такие тенденции являются формой утверждения альтернативного набора ценностей и принципов существования по отношению к развивающемуся глобальному рынку и демократическому мировому сообществу. Страны, создающие инновативную экономику, но сохраняющие этакратические социальные институты, неизбежно становятся фактором вызова оптимистическим перспективам информационной эпохи.

Из сказанного следует, что общество описанного типа не может в решении задач экономической и социальной политики опираться на опыт стран с другой социально-экономической и социально-политической архитектурой. Из чужестранного опыта можно позаимствовать лишь частности, но не принципы. Анализ получивших развитие в современном мире и обобщенных в специальной литературе типов социальной политики лишь подтверждает необходимость конструирования собственной национальной модели [Alcock, Craig 2001; Esping-Andersen 1996].

Вариативность возможных сценариев развития России предопределяется исходом противостояния компрадорского и национального капиталов, в другом измерении – латиноамериканского и японского путей развития капитализма. Вот тот фон, на котором могут в дальнейшем развиваться события социальной жизни. До сих пор властвовал компрадорский капитал, взаимодействовавший с коррумпированным чиновничеством. И пока сохраняется такая тенденция, нас ожидает латиноамериканский, в частности аргентинский, как часто называют, путь развития, основанный на доминировании сырьевого сектора.

Не столь уж экономически слаб сосредоточенный по преимуществу в провинции национальный капитал. Сохраняют свой потенциал широкие круги научной и инженерной интеллигенции и высококвалифицированной части рабочих, которые прекрасно осознают свою общность и понимают отсутствие будущего в рамках «латиноамериканского» пути развития. Это в основном масса людей, сосредоточенная в военно-промышленных организациях, в производствах с высокими технологи-

ями. Именно они должны послужить ядром формирования современного среднего класса.

В условиях быстро развивающегося глобального информационного общества основным актором – инициатором инновационного развития экономики и общества – и является этот «новый средний класс». Он является основным носителем инновационно-креативного потенциала (ИКП). В ситуации благоприятного развития трансформационных процессов результатом активности социальных групп, воплощающих собой ИКП, является инициирование инновационных процессов в экономике и социальной жизни общества.

Высокая интерактивность социальных групп – носителей ИКП оказывается весьма ценным социальным капиталом трансформирующегося общества. Именно эта высокая интерактивность может дать необходимый толчок для формирования социального партнерства названных слоев и групп, для постепенной интеграции их в полноценный средний класс, активно реализующий свои интересы, которые объективно совпадают с интересами основной части россиян.

Поэтому не исключено, что стране удастся изменить траекторию движения, встать на путь становления информационной экономики, информационного капитализма, интенсивного развития среднего класса при демократической организации жизни общества. В этом случае изменится и характер социальных отношений, постепенно станет реальностью социальное государство, что для России с ее общинным сознанием и традициями взаимопомощи наиболее адекватная перспектива.

Основой изменения траектории развития может послужить понимание того ключевого обстоятельства, что капитализм (тем более капитализм неофитов советского разлива) требует разумного твердого государственного контроля. Правительство может и должно сохранить правомочие воздействовать на бизнес, обладающий единственным стимулом – прибыльностью. Опыт администрации великого американского президента Ф. Д. Рузвельта по вмешательству государства в экономику (не имевший ничего общего с советским тотальным стейтизмом) может и поныне служить образцом для стран с кризисной экономикой. К нормальной ориентации бизнеса на прибыль он добавляет принцип социальной ответственности, гарантирующий обществу относительную экономическую и особенно социальную стабильность на основе государственного регулирования частной собственности.

Другими словами, нельзя допускать, как проповедуют неолибералы, стихийно-инерционного развития страны на основе свободной игры рыночных сил. Общество, десятилетиями жившее в условиях директивно-

плановой экономики и патернализма, не может естественным образом в немыслимо короткие сроки адаптироваться к столь резким переменам в окружающей среде лишь посредством спонтанных процессов социальной саморегуляции и самоорганизации. Обеспечение устойчивого развития страны с акцентом на изменения в качестве жизни и «человеческих качествах» (А. Печчеи) требует комбинации саморегулирования на основе рыночных сил и государственного регулирования.

Важным стратегическим направлением долгосрочной государственной политики является обеспечение предпосылок социальной устойчивости общества. Эту задачу приходится решать в условиях застойного воспроизводства смешанного сословно-статистического и лишь отчасти классового общества с массой драматических конфликтов. Речь здесь необходимо вести, прежде всего, о направленной политике преодоления доминирования корпоративного псевдокапитализма с определяющей ролью постсоветской неонаменклатуры; и об ограничении чрезмерной социально-экономической дифференциации (коэффициент фондов, по заниженным официальным данным, – 13–15, при оптимальном в диапазоне 5–8); и о политике поддержки новых продуктивных групп средних и мелких собственников, менеджмента и профессионалов, т. е. тех, кто образует социальные компоненты **нового** среднего класса.

Только представители средних слоев (среднего класса) постиндустриального типа (информационные производители) являются опорой и гарантом структурных изменений в экономике и обществе. Они обладают высокой адаптивностью, значительными социальными притязаниями, социальной активностью и интенцией к ориентации на легальные способы ее проявления. Для них приоритетами являются поддержание социально-экономической динамики, т. е. экономического роста, эффективной занятости, перспективы роста реальных доходов, снятия различных преград для повышения социального статуса. Именно интересы и социально-экономические ожидания нового среднего класса (несмотря на его, к сожалению, малочисленность) должны быть ориентиром программы динамичного стабильного развития России и, соответственно, эффективной государственной политики.

Было бы неперспективно (если не опасно) отдать предпочтение интересам элитно-олигархических групп, соединяющих обладание собственностью в размерах, сопоставимых с крупнейшими западными корпорациями, и средствами властного влияния на национальном уровне, и того «золотого миллиона» нуворишей из компрадорских средних слоев, которые образуют социальную опору неозастоя в стране. Столь же бесперспективно ориентироваться на позиции социально слабых групп.

Это не означает игнорирования чьих-либо групповых интересов; речь идет о приоритетах и ориентирах.

Основой государственной политики должны стать поддержка сильных, жизнеспособных групп и защита слабых, неприспособленных, не имеющих достаточных средств для успешного существования в жестких условиях рыночной экономики. Вместе с тем одним из важных моментов стратегии развития является установка на повышение профессионализма, самоотдачи, проявление инициативы, т. е. тех качеств соотечественников, которые всегда были предметом гордости России и которые могут обеспечить возвращение России на уровень передовых высокоразвитых стран. Успех реализации интегрированной социально-экономической политики будет предопределяться совпадением перспективных интересов власти и основных наиболее активных групп российского общества.

В сложившихся в стране условиях необходимо формирование идейных, политических и нравственных ценностей, призванных заполнить посткоммунистический и постимперский нравственный вакуум, снять у россиян комплекс оскорбленного национального достоинства. Мы согласны с А. И. Солженицыным: «Надо теперь жестко выбрать: между Империей, губящей прежде всего нас самих, – и духовным и телесным спасением нашего же народа». Государственная политика, опирающаяся на солидарность нации, на устойчивую общность интересов основных социальных сил, исходящая из традиционного для россиян понимания справедливости, может стать важным элементом строительства сильного национального социального государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Абрамов Р. Н. Российские менеджеры: социологический анализ становления профессии. М.: КомКнига, 2005.

Аврамова Е. М. Появился ли в России средний класс? // Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999.

Аксиомы кризиса (круглый стол) // Свободная мысль – XXI. 2005. №3.

Александров В. А., Власова И. В., Полищук Н. С. (ред.) Русские. Этнографические очерки М.: Наука, 1999.

Андреев С. Структура власти и задачи общества // Нева. 1989. №1.

Анисимов С. Н. Рейдерство в России: Особенности национального захвата. СПб.: Вектор, 2007.

Арендт Х. Происхождение тоталитаризма / Тоталитаризм: что это такое? (Исследования зарубежных политологов. Сборник статей, обзоров, рефератов, переводов). Часть II. М.: ИНИОН, 1993.

Астафьев А. Предприниматели пожаловались генпрокурору на произвол чиновников // Малый бизнес (приложение к МК). 1 октября 2007. № 7.

Ахиезер А. С. Личность рабочего и общественное воспроизводство // Философия и культура. М.: ИМРД АН СССР, 1983.

Аяцков Д. Ф. (ред.) Собственность на землю в России: история и современность. М.: РОСПЭН, 2002.

Балабанов С. С. Социальные типы и социальная стратификация // Социологический журнал. 1995. №2.

Барсукова С. Ю. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности. Препринт WP4/2004/02. М.: ГУ ВШЭ, 2004(1).

Барсукова С. Ю. Неформальная экономика. Экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004(2).

Бауман З. Индивидуализированное общество. М.: Логос, 2002.

Бедность: Альтернативные подходы к определению и измерению. Коллективная монография. М.: Московский Центр Карнеги, 1998.

Бедность: взгляд ученых на проблему / Серия «Демография и социология». Вып.10. М.: ИСЭПН, 1994.

Бек У. Индивидуализация социального неравенства. К вопросу о детрадиционализации индустриально-общественных форм жизни / *Бек У.* Общество риска. М.: Прогресс-Традиция, 2000.

Беккер Г. Избранные труды по экономической теории. Человеческое поведение. Экономический подход. (Пер. с английского). М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2003.

Беленький В., Кулакова Н., Самойлова Н. Об оптимизации российского экономического пространства // Вопросы экономики. 2007. № 7.

Беленький В. Х. Российский высший класс: проблема идентификации // Социологические исследования. 2007. № 5.

Беляева Л. А. Социальная стратификация и бедность в регионах России // Социологические исследования. 2006. № 9.

Беляева Л. А. Социальная стратификация и средний класс в России. 10 лет постсоветского развития. М.: Academia, 2001.

Бергер Я. М. Реформы в Советском Союзе и Китае / *Ворожейкина Т. Е.* (ред.) Пути России: двадцать лет перемен. М.: МВШСЭН, 2005.

Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Наука, 1990.

Берто Д., Берто-Вьям И. Семейное владение и семья // Социологические исследования. 1992. № 12.

Берто Д. Полезность рассказов о жизни для реалистичной и значимой социологии // *Воронков В., Здравомыслова Е.* (ред.) Биографический метод в изучении постсоциалистических обществ. Труды ЦНСИ. 1997. № 5.

Бессонова О. Э. Раздаточная экономика России. Эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН, 2006.

Библер В. С. О Марксе – всерьез (Размышления в конце XX века) // Полис. 1996. № 1.

Биллингтон Дж. Х. Икона и топор. Опыт истолкования истории русской культуры. М.: Изд-во «Рудомино», 2001.

Бляхер Л. Е. Нестабильные социальные состояния. М.: РОССПЭН, 2005.

Бляхман Л. С., Шкаратан О. И. НТР, рабочий класс, интеллигенция. М.: Политиздат, 1973.

Богданова Л. П. Социальное воспроизводство региональной общности: содержание, процессы, механизмы. Тверь: Тверской государственный университет, 2006.

Бондаренко В. А. Эмпирическая модель воспроизводства социального статуса // Мир России. 2002. № 4.

Бородкин Ф. М., Айвазян С. А. Социальные индикаторы. Учебник. М.: ЮНИТИ, 2006.

Борцевский М. В., Успенский С. В., Шкаратан О. И. Город. М.: Наука, 1975.

Бродский Б. Е. Трансформационны кризисы // Экономический журнал ВШЭ. 1998. № 3.

Бруцкус Б. Д. Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта // Новый мир. 1990. № 8.

Бузгалин А. Так что же такое постиндустриальный капитализм, или Некоторые размышления в связи с идеями провала идей неэкономии, появления нового духа капитализма и роста креативного класса // Свободная мысль. 2007. № 4.

Булин Д. Вертикаль национальных проектов // Свободная мысль. 2007. № 10.

Бурдые П. Социология политики. (Пер. с французского). М.: Socio-Logos, 1993.

Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. № 5.

Буренкова Э. Э. Трансформации общества и внутренние характеристики элитных групп. Об изучении элитных групп // Мир России. 1995. № 3–4.

Бызов Л. Г. Бюрократия при В. Путине – субъект развития или его тормоз? // Социологические исследования. 2006. № 3.

Вагин И. Власть, деньги, сила: Психология выживания в современной России. М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002.

Валлерстайн И. Анализ мировых систем: современное системное видение мирового сообщества / Социология на пороге XXI века: основные направления исследований. М.: РУСАКИ, 1999.

Васильев Л. С. История Востока. Т.1. (Вводная часть. Сущность проблематики). М.: Высшая школа, 1994.

Васильева Л. Н. Элита или эрзац-элита: политическое будущее России // Общественные науки и современность. 2007. № 1.

Васильева Э. К. Социально-экономическая структура СССР. М.: Статистика, 1978.

Василькова В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем. Синергетика и теория социальной самоорганизации. СПб.: Изд-во «Лань», 1999.

Вебер М. Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5.

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / Вебер М. Избранные произведения. М.: «Прогресс», 1990.

Вестник общественного мнения. 2004. № 6(74)

Вестник общественного мнения. 2005. № 6(80)

Вестник общественного мнения. 2006. № 6(86)

Вестник общественного мнения. 2007. № 6(92)

Вишневецкий В. Пятый вид собственности: президентская // Новая газета. 21 августа 2006.

Возможна ли модернизация в России [Круглый стол по книге А. А. Яковлева «Агенты модернизации». М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007] // Мир России. 2008. № 2.

Волков В. В. Силовое предпринимательство. Экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.

Восленский М. Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза. М.: МП «Октябрь». 1991.

Гайдар Е., Мау В. Марксизм: между научной теорией и «светской религией» (либеральная апология) // Вопросы экономики. 2004. № 5–6.

- Гайдар Е. Т.* Государство и эволюция. М.: Евразия, 1995.
- Гаман-Голутвина О. В.* Политические элиты России: Вехи исторической эволюции. М.: РОССПЭН, 2006.
- Гвоздева Е.* Высший слой российского чиновничества: автопортрет // Социальная реальность. 2007. № 1.
- Геллнер Э.* Экономическая интерпретация истории / *Автономов В. С.* (ред.) Экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2004.
- Гельбрас В., Кузнецова В.* Китайский сценарий для России / *Преображенский В. В., Драгунский Д. В.* (ред.) Россия между вчера и завтра. Книга первая. Экспертные разработки. М.: Клуб 2015, 2003.
- Гимпельсон В. Е.* Численность и состав российской бюрократии: между советской номенклатурой и госслужбой гражданского общества. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
- Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И.* (ред.) Нестандартная занятость в российской экономике. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
- Гладкий Ю. Н., Чистобаев А. И.* Регионоведение. М.: Гардарики, 2002.
- Глазьев С.* О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. 2007. № 5.
- Голдман М.* Пиратизация России. (Пер. с английского). Новосибирск/Москва: Фонд социо-прогностических исследований «Тренд», 2005.
- Голенкова З. Т.* (ред.) Социальная стратификация российского общества. М.: Издательство «Летний сад», 2003.
- Голенкова З. Т., Игитханян Е. Д.* Профессионалы – портрет на фоне реформ // Социологические исследования. 2005. № 2.
- Гонтмахер Е.* Коэффициент ненависти // Московский комсомолец, 25 января 2008.
- Гонтмахер Е.* Социальные угрозы инерционного развития // Pro et Contra. 2007. № 4–5.
- Гонтмахер Е., Малева Т.* Социальные проблемы России и альтернативные пути их решения // Вопросы экономики. 2008. № 2.
- Гордон Л., Терехин А., Сиверцев М.* Выделение социально-демографических типов методами кластер-анализа и определение их связи с типами поведения / Рабочий класс, производственный коллектив, научно-техническая революция (некоторые проблемы социальной структуры). Материалы ко II Всесоюзной конференции по проблеме: «Изменение социальной структуры советского общества». М.: АН СССР, 1971.
- Горшков М. К., Тихонова Н. Е.* (ред.) Россия – новая социальная реальность. Богатые. Бедные. Средний класс. М.: Наука, 2004.
- Горшков М. К., Тихонова Н. Е., Чепуренко А. Ю.* (ред.) Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999.
- Горшков М. К., Тихонова Н. Е., Чепуренко А. Ю.* Экономические элиты России в восприятии населения. М.: Наука, 2006.
- Готт Р.* «Новый лейборизм – клон тэтчеризма (к бесславному уходу Тони Блэра) // Le Monde. Diplomatique. Русское издание. Июнь 2007.
- Гребнев Л.* «Мавр» возвращается? А он и не приходил ... (к дискуссии о значимости научного наследия К. Маркса) // Вопросы Экономики. 2004. № 9–10.
- Григорьев Л., Овчинников М.* Коррупция как препятствие модернизации // Вопросы экономики. 2008. № 2.
- Григорьев Л., Плаксин С., Салихов М.* Посткризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций // Вопросы экономики. 2008. № 4.
- Гудков Л., Дубин Б.* Иллюзия модернизации: российская бюрократия в роли «элиты» // Pro et Contra. 2007. № 3.
- Гудков Л., Дубин Б., Левада Ю. А.* Проблема «элиты» в современной России. Размышления над результатами социологического исследования. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2007.
- Гумилев Л. Н.* Ритмы Евразии. Эпохи и цивилизации. М.: Экспресс, 1993.
- Данилевский Н. Я.* Россия и Европа: Взгляд на культурные и политические отношения Славянского мира к Германо-Романскому. М.: Алгоритм, 2003.
- Де Танги А.* Миграции российских квалифицированных специалистов: причины, проблемы перспективы // Мир России. 2007. № 1.
- Деягин М.* Россия после Путина. Неизбежна ли в России «оранжево-зеленая» революция? М.: Вече, 2005.
- Джилас, М.* Лицо тоталитаризма. М.: Новости, 1992.

Дилигенский Г. Г. Люди среднего класса. М.: Фонд «Общественное мнение», 2002.

Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. СПб.: Наука, 1999.

Дубин Б. Запад для внутреннего употребления // Космополис. 2003. № 1.

Егоров С. Человеческий фактор и экономический рост в условиях постиндустриализации // Вопросы экономики. 2004. № 5.

Ершова И. С. Трансформация правящей элиты России в условиях социального перелома // Куда идет Россия?.. Альтернативы общественного развития. Вып. 1. М., 1994.

Ефимчук И. В. Пирамида власти – собственности: будущее планетарной экономики? // Общественные науки и современность. 2004. № 2.

Жеребин В. М., Романов А. Н. Уровень жизни населения. Основные категории, характеристики и методы оценки. М.: ЮНИТИ, 2002.

Загоруйко Н. Г., Заславская Т. И. (ред.). Распознавание образов в социальных исследованиях. Новосибирск: Наука, 1968.

Заславская Т., Крылатых Э., Шабанова М. (ред.) Новое поколение предпринимателей и менеджеров. М.: МВШСЭН, 2005.

Заславская Т., Крылатых Э., Шабанова М. Новое поколение деловых людей России. М.: Дело 2007.

Заславская Т. И. (ред.) «Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики». М.: МВШСЭН, 2002.

Заславская Т. И. Взгляд нового поколения бизнесменов на современную экономику России и политику государства // Общество и экономика. 2005(1). № 5.

Заславская Т. И. Новое поколение акторов российской экономики: проблемы социального качества // Общество и экономика. 2005(2). № 5.

Заславская Т. И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004.

Заславская Т. И. Структура российского общества через призму трансформационного процесса // Мониторинг общественного мнения. 2002. № 4.

Заславская Т. И., Громова Р. Г. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4.

Иванов В. Н., Суворов А. В. Неравенство и бедность населения: опыт решения проблем в России и за рубежом // Проблемы прогнозирования. 2006. № 3.

Иванов И. М. Профессионалы в современной России: статусные характеристики и социальная защищенность. Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. М., 2005.

Игнатов В. Г., Гаман-Голутвина О. В., Понеделков А. В., Старостин А. М. (ред.) Властные элиты современной России в процессе политической трансформации. Ростов-на-Дону: СКАГС, 2004.

Илларионов А. Н. Победа ГЧП // Новая газета. № 57. 31 июля – 02 августа 2006.

Ильин В. И. Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ. 1917–1996 гг. Опыт конструктивистско-структуралистского анализа. Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского государственного университета, 1996.

Иноземцев В. Западный мир и Китай: партнеры или соперники? // Свободная мысль. 2007(1). № 8.

Иноземцев В., Красильщиков В. Перестройка: Разучились работать // Ведомости. 17 апреля 2008.

Иноземцев В. Л. Природа и перспективы путинского режима // Свободная мысль. 2007(2). № 1.

Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учебное пособие для студентов вузов. М.: Логос, 2000.

Капелюшников Р. И., Албегова И. М., Леонова Т. Г., Емцов Р. Г., Найт П. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации // Общество и экономика. 1993. № 9–10.

Капелюшников Р. Собственность без легитимности? // Вопросы экономики. 2008. № 3.

Капелюшников Р. И. Человеческий капитал России: эволюция и структурные особенности // Вестник общественного мнения. 2005. № 4.

Капелюшников Р. И. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11.

Карачаровский В. Концентрация капитала и технологическая модернизация российской экономики // Свободная мысль. 2006. № 9–10.

Карле Я. Пьер Бурдьё и воспроизводство классового общества // *Монсон П.* Современная западная социология: теории, традиции, перспективы. СПб.: Нотабене, 1992.

Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. (Пер. с английского под ред. О. И. Шкаратана). М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Кастельс М., Киселева Э. Россия в информационную эпоху // Мир России. 2001. № 1.

Кастельс М., Киселева Э. Россия и сетевое общество // Мир России. 2000. № 1.

Качанов Ю. Л., Шматко Н. А. Как возможна социальная группа? (К проблеме реальности в социологии) // Социологические исследования. 1996. № 12.

Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование // М.: Прогресс, 1978.

Кива А. Фальшивый патриот опаснее врага // Свободная мысль. 2007. № 9.

Кивинен М. Перспективы развития среднего класса в России // Социологический журнал. 1994. № 2.

Кивинен М. Прогресс и хаос. Социологический анализ прошлого и будущего России. СПб.: Kikimora Publications, 2002.

Кивинен М. Средний класс в современной России // Мир России. 2004. № 4.

Кимельман С., Андриюшин С. Экономика рентных отношений в условиях современной России // Вопросы экономики. 2005. № 2.

Кинг Л., Стаклер Д. Массовая приватизация и рост смертности в посткоммунистических странах // Мир России. 2007. № 3.

Киреев А. Рейдерство на рынке корпоративного контроля: результат эволюции силового предпринимательства // Вопросы экономики. 2007. № 8.

Китахара А. Реальность и идеальный образ общины (Япония и Тайланд) // Философские науки. 1996. № 1–6.

Кларк С. Классовая структура России в переходный период // Рубеж (альманах социальных исследований). 1997. № 10–11.

Клейнер Г. Пятый элемент (О книге А. Яковлева «Агенты модернизации») // Вопросы экономики. 2007. № 9.

Климова С. Обыденные смыслы базовых понятий социально-политического лексикона: «Чиновники» // Социальная реальность. 2007. № 1.

Климова С. Российский средний класс: критерии отнесения и самоидентификации // Социологические наблюдения. 2002–2004. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2005.

Ключевский В. О. История сословий в России. 3-е изд. Петроград: Лит.-изд. отдел Комиссариата народного просвещения, 1918.

Ключевский В. О. Православие в России. М.: Мысль, 2000.

Ключевский В. О. Сочинения в 8-ми томах. Том 1. М.: Госполитиздат, 1956–1959.

Ключников Б. ВТО – дорога в рабство. М.: Алгоритм, 2005.

Коваль Т. Б. «Духовные христиане»: религиозное своеобразие и этика труда // Мир России. 1993. № 1.

Коваль Т. Б. «Тяжкое благо». Христианская этика труда. Православие. Католицизм. Протестантизм. М.: Институт этнологии и антропологии РАН, 1994.

Коваль Т. Б. Элита и нравственность (Религиоведческие заметки) // Мир России. 1995. № 3–4.

Колесник М. Текущее состояние и перспективы рентного налогообложения в России // Вопросы экономики. 2003. № 6.

Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. 1996. № 7.

Колесникова Л., Перекрестов В. Организационные структуры и культура предпринимательства // Вопросы экономики. 2000. № 8.

Колодко Г. В. От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований. М.: ЗАО «ЖУРНАЛ ЭКСПЕРТ», 2000.

Колодко Г. В. Этика в бизнесе, экономике и политике // Вопросы экономики. 2007. № 11.

Колташов В. «Средний класс» в России: материальное положение, сущность, сознание // *Левая политика*. 2007. № 1.

Конрад Д., Селеньи И. Интеллигенция и власть в посткоммунистических обществах // *Венгерский меридиан*. 1991. № 1.

Константиновский Д. Л. Динамика неравенства: российская молодежь в меняющемся обществе: ориентации и пути в сфере образования (от 1960-х годов к 2000-му). М.: Эдиториал УРСС, 1999.

Кордонский С. Рынки власти. Административные рынки СССР и России. М.: О.Г.И, 2000.

Корнаи Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2000.

Косарева Н., Туманов А. Об оценке доступности жилья в России // *Вопросы экономики*. 2007. № 7.

Косова Л. Б. Вертикальная мобильность: неравенство возможностей // *Рынкина Р. В.* (ред.) *Справедливые и несправедливые социальные неравенства в современной России*. М.: Изд-во «Реферendum», 2003.

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3.

Кочетов А. Истоки «новой» социальной структуры // *Свободная мысль*. 1993. № 9.

Козн С. Провал крестового похода. США и трагедия посткоммунистической России. М.: АИРО-XX, 2001.

Красилова А. Н. Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе // *Мир России*. 2007. № 4.

Кричевский Н. Обманные пункты расчетов. Почему наша жизнь не укладывается в статистику? // *Московский комсомолец*, 26 марта 2008.

Кронрод Я. А. Законы политической экономии социализма. М.: «Мысль», 1966.

Крыштановская О. Региональная элита и выборы // *Региональная элита в современной России*. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2005.

Крыштановская О. В. Анатомия российской элиты. М.: Издатель А. В. Соловьев, 2003.

Крыштановская О. В. Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // *Мир России*. 2002(1). № 4.

Крыштановская О. В. Режим Путина: либеральная милитократия? // *Pro et Contra*. 2002(2). № 4.

Крыштановский А. О. Анализ социологических данных. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006.

Кудюкин П. М. Конфликт интересов в системе государственной службы: сущность, пути выявления, предупреждения и разрешения // *Реформа государственного управления в России: Рабочие материалы Центра проблем государственного управления*. Вып.1. М., 2002.

Кузьминов Я. И. Тезисы о коррупции / *Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России*. Кн.1. М.: ГУ ВШЭ, 2001.

Кузьминов Я. И., Яковлев А. А., Гохберг Л. М., Ларионова М. В., Кузнецов Б. В. Россия: формирование институтов рыночной экономики / *Модернизация экономики России. Социальный контекст*. Т.1. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Куликов О. Как сделать нефть народной // *Правда. Специальный московский выпуск*. Сентябрь 2007.

Куж Л. Дж. Социальная сплоченность и социальный капитал в России: государство и общественный сектор // *Твигг Д. Л., Шектер К.* (ред.) *Социальный капитал и социальное расслоение в современной России*. М.: Альпина Паблишер, 2003.

Куценко О. Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современных обществах. Харьков: Изд-во Харьковского университета, 2000.

Куценко О. Д. Фазы и пути системных трансформаций: подобию и различия в бывших странах государственного социализма // *Посткоммунистические трансформации. Векторы, измерения, содержание*. Харьков: Изд. центр Харьковского национального университета, 2004.

Лавровский Б. Не ведают, что творят // *Вопросы экономики*. 2007. № 6.

Лебедев А. Смертельное недоверие – 3: что делать с ДОЛБИНАМИ? // *Московский комсомолец*, 11 апреля 2008.

Левада Ю. Ищем человека. Социологические очерки. 2000–2005. М.: Новое издательство, 2006.

Левада Ю. От мнений к пониманию. Социологические очерки 1993–2000. М.: МШПИ, 2000.

Левада Ю., Шанин Т. Отцы и дети. Поколенческий анализ современной России. М.: Новое литературное обозрение, 2005.

Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие // Российский экономический журнал. 2004. № 11–12.

Лексин В. Н., Швецов А. Н. Региональная политика России: концепции, проблемы, решения М.: УРСС, 2000.

Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 38.

Литвиненко В. Сверхприбыль у компаний необходимо забирать // Известия. 3 июня 2003.

Литовченко С. (ред.) Социальный профиль российского менеджера: результаты исследования. М.: Ассоциация менеджеров, 2004.

Лотман Ю. Труды по знаковым системам. Вып.15. Тарту: Ученые записки Тартуского государственного университета, 1982.

Лужков Ю. Сельский капитализм в России: столкновение с будущим. М.: «Московские учебники и картолитография», 2005.

Лукина В. И., Нехорошков С. Б. Динамика социальной структуры населения СССР. М.: «Финансы и статистика», 1982.

Лукиа О. В. Социология профессиональных групп: определение понятия // Мансуров В. А. (ред.) Профессиональные группы интеллигенции. М.: Изд-во ИС РАН, 2003.

Лукьянова Е. Страна вне конкуренции // Новая газета. 9–11 июля 2007.

Луман Н. Глобализация мирового сообщества: как следует системно понимать современное общество // Социология на пороге XXI века: основные направления исследований. М.: РУСАКИ, 1999.

Львов Д., Овсиенко Ю. Российская пенсионная реформа и пути ее реформирования // Вопросы экономики. 2000. № 8.

Львов Д. С. Нравственная экономика // Свободная мысль. 2004. № 9.

Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. Пер. с англ. М.: Изд-во «Дело», 1999.

Лэйн Д. Подъем и упадок государственного социализма. Индустриальное общество и социалистическое государство. Киев: Институт социологии НАНУ, 2006.

Лэйн Д. Преобразование государственного социализма в России: от «хаотической» экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? (Пер. с английского) // Мир России. 2000. № 1.

Лэйн Д. Трансформация государственного социализма: системные изменения или классовая революция? // Посткоммунистические трансформации. Векторы, измерения, содержание. Харьков: Изд. центр Харьковского национального университета, 2004.

Малева Т. (ред.) Средние классы в России. Экономические и социальные стратегии. Коллективная монография. М.: Гендальф, 2003.

Малева Т. (ред.). Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000.

«Малый бизнес» (приложение к МК) №2. 23 июля 2007.

Мансуров В. А. (ред.) Профессиональные группы интеллигенции. М.: ИС РАН, 2003.

Мансуров В. А. (ред.) Социальная динамика и трансформация профессиональных групп в современном обществе. М.: ИС РАН, 2007.

Маркс К., Энгельс Ф. Т. 23. Соч. 2-е изд. Госполитиздат, 1968.

Маркс К., Энгельс Ф. Т. 46. Соч. 2-е изд. Госполитиздат, 1968.

Марцинкевич В. И. Человеческий фактор и эффективность экономики. М.: Наука, 1991.

Материалы круглого стола «Экономика-язык-культура» // Общественные науки и современность. 2000. № 6.

Мау В. А. Экономическая политика в 2005 году: определение приоритетов // Экономическая политика. 2006. № 2.

Медушевский А. Н. Аграрные реформы в России: проекты и реализация // Мир России. 2007. № 1.

Медушевский А. Н. Демократия и авторитаризм: российский конституционализм в сравнительной перспективе. М.: РОССПЭН, 1998.

Межуев В. Российская цивилизация – утопия или реальность / *Хорос В. Г., Красильщиков В. А.* (отв. ред.) Постиндустриальный мир и Россия. М.: Эдиториал УРСС, 2001.

Межуев В. Социалистическая идея – шанс на будущее / Красные холмы. Альманах. 1999. М.: Изд. дом «Городская собственность», 1999.

Межуев В. Традиция самовласти в современной России // Свободная мысль. 2000. № 4.

Мелин Х. На пути к обществу рабочего класса: российская классовая структура в 90-е годы // Мир России. 2000. № 2.

Меньшиков С. Наш капитализм между олигархическим и бюрократическим // Свободная мысль. 2004. № 10.

Миронов Б. Н. Социальная история России периода империи. XVIII – начало XX в.: Генезис личности, демократической семьи, гражданского общества правового государства. Т. 1–2. 2-е изд. Спб.: Дмитрий Булавин, 2000.

Мэннинг Н. Неравенство в России: последствия 1990-х годов. (Пер. с английского) // Мир России. 2007. № 3.

Мясникова Л. Российский менталитет и управление // Вопросы экономики. 2000. № 8.

Надеин В. «Форбс»: русская скважина // Московские новости. 2001. 26 июня – 2 июля.

Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма / Погружение в трясину. М: Прогресс, 1991.

Найшуль В. А. Проблема создания рынка в СССР // Постижение. М.: Прогресс, 1989.

Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. 2007. № 5.

Наумова Т. Научная эмиграция из России // Свободная мысль. 2004. № 3.

Национальный состав населения СССР. По данным Всесоюзной переписи населения 1989 года. М.: Финансы и статистика, 1991.

Некпелов А. Выбор экономической стратегии // Свободная мысль. 2003. № 9.

Нигматулин Р. И. Главный инвестор рыночной экономики – сам народ // Известия. 14 февраля 2005.

Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6.

Нуреев Р. М. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность // Мир России. 2001. № 3.

Нуреев Р. М. Экономический строй докапиталистических формаций. Душанбе, 1989.

Обзор экономики России. Основные тенденции развития. РЦЭР при Правительстве Российской Федерации; Российско-Европейский Центр экономической политики. 1999. Вып. IV. М., 1999.

Обзор экономики России. Основные тенденции развития. РЦЭР при Правительстве Российской Федерации; Российско-Европейский Центр экономической политики. 2000. Вып. III, IV. М., 2000.

Обзор экономики России. Основные тенденции развития. РЦЭР при Правительстве Российской Федерации; Российско-Европейский Центр экономической политики. 2001. Вып. I. М., 2001.

Общественное мнение – 2007. Ежегодник. М.: Аналитический центр Юрия Левады, 2007.

Овчарова Л., Попова Д. Приоритеты политики содействия сокращению бедности в России. РЦЭР при Правительстве Российской Федерации; Российско-Европейский Центр экономической политики. 2001. Вып. I.

Овчарова Л. Н. Бедность в России // Мир России. 2001. № 1.

Овчарова Л. Н. Доходы и социальные услуги, неравенство, уязвимость, бедность. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.

Орлов А. Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация? (1992–2001 годы) // Вопросы экономики. 2001. № 10.

Орлов А. Перспективы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 2002. № 7.

Ослунд А. Новых русских обогатили три основных источника // Финансовые известия. 20 июня 1996.

Павлов И. О русском уме // Литературная газета. 1991. № 30.

Павловский Р. Сам себе управленец // Московский комсомолец. 22 мая 2008.

Павлоткин В. «Мышеловка» для академиков // Мир за неделю. 13–20 ноября 1999 (перепечатка из «Красной звезды»).

- Пайнс Р.* Собственность и свобода. М.: МШПИ, 2000.
- Пастухов В. Б.* Посткоммунизм как логическая фаза развития евразийской цивилизации // Полис. 1992. № 5–6.
- Пастухов В. Б.* Три времени России: Общество и государство в прошлом – настоящем – будущем. М: ПОЛИС – РОССПЭН, 1994.
- Перевалов Ю.* Перспективы российского ВПК // Вопросы экономики. 1998. № 7.
- Перекрест В. Т.* Нелинейный типологический анализ социально-экономической информации: математические и вычислительные методы. Ленинград: Наука, 1983.
- Петраков Н.* Укрепление прав собственности: трансформировать, не разрушая // Вопросы экономики. 2008. № 3.
- Пивоваров Ю., Фурсов А.* Русская Система и реформы // Pro et Contra. Т.4. 1999(1). № 4.
- Пивоваров Ю. С.* Николай Данилевский: в русской культуре и в мировой науке // Мир России. 1992(1). № 1.
- Пивоваров Ю. С., Фурсов А. И.* Русская власть, русская система, русская история / Красные холмы. Альманах. М.: Изд. дом «Городская собственность», 1999(2).
- Пименов А. В.* Дряхлый Восток и светлое будущее // Мир России. 1999. № 1–2.
- Плискевич Н. М.* Мутации «власти – собственности»: проблемы и перспективы. М.: ИЭ РАН, 2007.
- Платонов О. А.* Русская цивилизация. М.: «Рада», 1992.
- Полеванов В. П.* Технология великого обмана. М., 1995.
- Политическая элита России* (цикл статей) // Мир России. 1995. № 3–4.
- Полтерович В. М.* Общество перманентного перераспределения: роль реформ // Общественные науки и современность. 2005. № 5.
- Полтерович В. М.* Стратегии институциональных реформ. Китай и Россия // Экономика и математические методы. 2006. Т.42. Вып.2.
- Попов В.* Шокотерапия против градуализма: 15 лет спустя // Вопросы экономики. 2007. № 5.
- Попова И. П.* Профессиональный статус специалистов в меняющемся российском обществе. М.: Наука, 2004.
- Попова И. П.* Средние слои, средний класс в российском обществе – к проблеме соотношения // Социологические исследования. 2005. № 12.
- Предварительные результаты проекта Фонда ИНДЕМ «Диагностика российской коррупции 2005» (<http://www.indem.ru>)
- Пригожин И., Стенгерс И.* Время. Хаос. Квант. К решению парадокса времени. 3-е изд. М.: Эдиториал УРСС, 2000.
- Пронников В. А., Ладанов И. Д.* Японцы. М.: Наука, 1983.
- Радаев В. В.* Малый бизнес и проблемы деловой этики // Вопросы экономики. 1996. № 7.
- Радаев В. В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. № 4.
- Радаев В. В.* Работающие бедные: велик ли запас прочности // Социологические исследования. 2000. № 8.
- Радаев В. В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
- Радаев В. В., Добрякова М. С.* (ред.) Экономическая социология. Автопортреты. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
- Радаев В. В., Шкаратан О. И.* Власть и собственность // Социологические исследования. 1991. № 1.
- Радаев В. В., Шкаратан О. И.* Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект-Пресс, 1996.
- Рассел Б.* Практика и теория большевизма. М.: Наука, 1991.
- Ржаницына Л.* Синдром козы // Московские новости. 17–23 июля 2001.
- Римашевская Н. М.* Бедность и маргинализация в России // Социологические исследования. 2004. № 4.
- Римашевская Н. М.* Человек и реформы: секреты выживания. М.: ИСЭПН РАН, 2003.

- Рих А.* Хозяйственная этика. (Пер. с немецкого). М.: Посев, 1996.
- Рогов С. М.* Функции современного государства: вызовы для России: Статья первая // Свободная мысль. 2005. № 7.
- Роговин В. З. Л. Д.* Троцкий о социальных отношениях в СССР // Социологические исследования. 1990. № 5.
- Романчук Я.* 15 лет системных трансформаций: теоретическая матрица и практические результаты // Экономическая политика. 2007. № 1.
- Российский статистический ежегодник 2006. М.: Росстат, 2006.
- Российский статистический ежегодник 2007. М.: Росстат, 2007.
- Россия в цифрах. 2004. Краткий статистический справочник. М.: Росстат, 2004.
- Россия и страны – члены Европейского Союза. 2003. Стат. сборник. М.: Росстат, 2003.
- Россия после кризиса 1998 г.: на пути к беспроигрышной стратегии роста и социальной защиты. Доклад Всемирного банка // Вопросы экономики. 2001. № 12.
- Роуз Р.* Десять лет «Барометру новой России» // Мониторинг общественного мнения. 2002. № 6.
- Роцин С. Ю., Солнцев С. А.* Рынок труда топ-менеджеров в России. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
- Рукавишников В. О.* Насколько сильна Россия? Комментарий к геополитическому дискурсу // Социологические исследования. 2007. № 10.
- Рукавишников В. О.* Применение статистических структурных моделей, допускающих причинную интерпретацию к исследованию межпоколенных социальных перемещений в советском обществе / *Пуллат Р. Н.* (ред.) Проблемы исторической демографии СССР. Сборник статей. Таллин: Институт истории АН ЭССР, 1977.
- Русский узел евразийства: Восток в русской мысли. Сб. трудов евразийцев. М., 1997.
- Руткевич М. Н.* Трансформация социальной структуры российского общества // Социологические исследования. 2004. № 12.
- Сабо М.* «Социалистическая» рефеодализация // Венгерский меридиан. 1991. № 1.
- Сакаи Т.* Что такое Япония? М.: Партнер Ко Лтд, 1992.
- Сакс Дж.* Рыночная экономика и Россия. (Пер. с английского). М.: Экономика, 1994.
- Сараскина Л.* Русский ум в поисках общей идеи // Свободная мысль. 2008. № 1.
- Сатаров Г.* Кто исправит наших акул // Известия. 29 мая 2003.
- Сафронов А.* Концепция «сильного государства» и фракционная борьба российской правящей элиты // Свободная мысль 2007. № 4.
- Селеньи И.* Интеллигенция и власть: опыт Восточной Европы. 1960-е – 80-е гг. // Рубеж. 1995. № 6–7.
- Семенова В. В., Фотеева Е. В.* (ред.) Судьбы людей. Россия. XX век. Биографии семей как объект социологического исследования. М.: ИСАИ, 1996.
- Сергеев Н. В.* Ранжирование критериев стратификации методом энтропийного анализа // Мир России. 2002. № 3.
- Сидорина Т. Ю.* Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // Журнал исследований социальной политики. 2007. № 3.
- Симачев Ю.* Институт несостоятельности в России: спрос, основные тенденции и проблемы развития // Вопросы экономики. 2003. № 6.
- Симония Н.* Становление бюрократического капитализма в России // Свободная мысль. 2000. № 3/4.
- Симонян Р.* В начале было слово // Свободная мысль. 2006. № 3.
- Смолин О.* Новейшая революция в России и перспективы социализма XXI века // Свободная мысль. 2007. № 10.
- Смыслов Д. А.* Динамика и воспроизводство человеческого капитала жителей России в контексте социально-групповой и поселенческой дифференциации // Мир России. 2007. № 4.
- Смыслов Д. А.* Построение индикатора человеческого капитала // Прикладная эконометрика. 2007. 1(5).
- Создавая социальную демократию. Сто лет социал-демократической рабочей партии Швеции. (Пер. с английского). М.: Весь Мир, 2001.

Сорокин П. А. Современное состояние России [Первая публикация – Прага, 1922; в СССР впервые в журнале «Новый мир», 1989, № 8 / *Сорокин П. А.* Общедоступный учебник социологии. Статьи разных лет / Ин-т социологии. М.: Наука, 1994.

Сорокин П.А. Социальная мобильность. Под ред. В. В. Санова. М.: Academia, 2005.

Сорокин П. А. Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992.

Состав руководящих органов центрального комитета партии – политбюро (президиума), оргбюро, секретариата ЦК. 1919–1990 гг. // Известия ЦК КПСС. 1990. № 7.

Социальное положение и уровень жизни населения России. Стат. сборник. М.: Росстат. 1999.

Социальное положение и уровень жизни населения России. Стат. сборник. М.: Росстат. 2000.

Социальное положение и уровень жизни населения России. Стат. сборник. М.: Росстат. 2003.

Средний класс в России: количественные и качественные оценки. Бюро экономического анализа, 2000.

Сталин И. В. Вопросы ленинизма. М.: Госполитиздат, 1952.

Стариков Е. Новые элементы социальной структуры // Коммунист. 1990. № 5.

Стариков Е. Н. Общество – казарма от фараонов до наших дней. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1996.

Степашин С. Принесенная ветром // Поиск. 10 февраля 2006.

Стиглиц Дж. Интервью российским СМИ. 2004 (<http://www.rusref.nm.ru/stvis.htm>)

Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. 1999. № 7.

Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашигтонскому консенсусу // Вопросы экономики. 1998. № 8.

Стиглиц Дж. Обложить олигархов налогами! (Перевод статьи из «Der Standart»). 11 декабря 2003. (<http://www.rusref.nm.ru/indexpubstol.htm>)

Стоянович Св. От марксизма к постмарксизму // Вопросы философии. 1990. № 1.

Страхов А. П. Глубокие корни: Выборное начало и российская государственность // Свободная мысль. 1999. № 5.

Струмилини С. Г. К вопросу о классификации труда / *Струмилини С. Г.* Проблемы экономики труда. М.: Госполитиздат, 1957.

Суворова Е. Миллиардеры вымирают. Рейтинг российских миллиардеров 2005 // Финансовые известия, 22 апреля 2005 года.

Суринов А. Е. Основные параметры дифференциации населения России по доходам в 1997–1999 гг. // Экономический журнал ВШЭ. 2000. № 3.

Суринов А. Е. Уровень жизни населения России: 1992–2002 гг. (по материалам официальных статистических наблюдений). М.: ИИЦ «Статистика России», 2003.

Сусоколов А. А. Русский этнос в XX веке: этапы кризиса экстенсивной культуры // Мир России. 1994. № 2.

Сюзьзинь Цз. Экономическая глобализация и современный Китай // Свободная мысль. 2004. № 8.

Таганов И. Н., Шкаратан О. И. Исследование социальных структур методом энтропийного анализа // Вопросы философии. 1969. № 5.

Тарасенко В. И., Черноволенко В. Ф. (ред.) Межпоколенческая трудовая мобильность. Киев: Наук. думка, 1988.

Твигг Дж. Л., Шектер К. Социальный капитал и социальное расслоение в современной России. М.: Альпина, 2003.

Терехина А. Ю. Анализ данных методами многомерного шкалирования. М.: Наука, 1986.

Тилкиджиев Н. Средна класа и социална стратификация. София: ИК «ЛИК», 2002.

Титов Б. Стабильность закончится кризисом // Новая газета. 9–11 июля 2007.

Тихонова Н. Е. Социальная стратификация в современной России: опыт эмпирического анализа. М.: ИС РАН, 2007.

Тихонова Н. Е. Социальный капитал как фактор неравенства // Общественные науки и современность. 2004. № 4.

Тихонова Н. Е. Факторы стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: РОССПЭН, 1999.

Тихонова Н. Е. Феномен городской бедности в современной России. М.: ЗАО ИТД «Летний сад», 2003.

Тойнби А. Постижение истории. М.: Прогресс, 1991.

Тойнби А. Россия и Запад / *Тойнби А.* Цивилизация перед судом истории. Сборник. СПб.: ЮВЕНТА, 1995.

Томсон У. Морозна Венесуэла? «Проклятие природных ресурсов» и политика России // Экономическая политика. 2006. № 4.

Тощенко Ж. Т. Парадоксальный человек. М.: Гардарики, 2001.

Тощенко Ж. Т. Элита? Клань? Касты? Клики? Как назвать тех, кто правит нами? // Социологические исследования. 2000. № 11.

Троцкий Л. Д. Преданная революция. Что такое СССР и куда он идет. М.: НИИ культуры, 1991.

Уайт С. Без эйфории // Независимая газета. 23 апреля 2008.

Уайт С. Прошлое и будущее: тоска по коммунизму и ее последствия в России, Белоруссии и Украине // Мир России. 2007. № 2.

Умов В. И. Российский средний класс: социальная реальность и политический фактор // Полис. 1993. № 4.

Уровень жизни. Информация о социально-экономическом положении России – 2005 (www.gks.ru)

«Утечка мозгов» и организация науки. Круглый стол в редакции «Свободная мысль» 24 июня 2004 г. // Свободная мысль. 2004. № 9.

Фальцман В. Российское предпринимательство с позиций христианской морали // Вопросы экономики. 2000. № 8.

Федотова В. Г. Модернизация «другой» Европы. М.: Институт философии РАН, 1997.

Флорида Р. Креативный класс. М.: Классика XXI, 2007.

Мизес Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1993.

Фрухтман Я. (ред.). Региональная элита в современной России. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2005.

Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. 1990. № 3.

Хайек Ф. А. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992(1).

Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000.

Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992(2).

Хантингтон С. Столкновение цивилизаций и Россия // Московские новости. 22–29 января 1995.

Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. (Пер. с английского). М.: Изд-во АСТ, 2003.

Харичев И. Российская наука: быть или не быть? // Знание – сила. 2005. № 6.

Хачулина Л. А. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1999. № 2.

Хачатурян В. М. Теория культурно-исторических типов Н. Данилевского: логика и противоречия // Общественные науки и современность. 2003. № 2.

Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский или История разграбления России. (Пер. с английского). М.: «ДЕТЕКТИВ-ПРЕСС», 2001.

Хобсбаум Э. Масштаб посткоммунистической катастрофы не понят за пределами России // Свободная мысль. 2004. № 9.

Хрящева А. К вопросу об условиях образования классов // Вестник статистики. 1922. Книга XII. № 9–12.

Цирель С. В. «Власть – собственность» в трудах российских историков и экономистов // Общественные науки и современность. 2006. № 3.

Цирель С. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост // Вопросы экономики. 2007. № 5.

Чепуренко А. Проблема финансирования в российском малом бизнесе (по материалам выборочных социологических исследований) // Вопросы экономики. 1996. № 7.

Чепуренко А. Ю. (ред.) Социальное рыночное хозяйство в Германии: истоки, концепция, практика. М.: РОССПЭН, 2001.

Чепуренко А. Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. М.: Наука, 2005.

Чепуренко А. Ю. Раннее предпринимательство в России: промежуточные результаты GEM // Мир России. 2008. № 2.

Черепнин Л. В. Земские Соборы русского государства в XVI–XVII вв. М.: Наука, 1978.

Черникова Т. В. Средневековое землевладение и проблемы феодализма в русской истории // Общественные науки и современность. 2005. № 5,6.

Чернина Н. В. Бедность как социальный феномен российского общества // Социологические исследования. 1994. № 3.

Чернина Н. В. Социальные проблемы безработных (Новосибирская область) // Социологические исследования. 1996. № 11.

Черноволенко В. Ф., Паниотто В. И. Семья и воспроизводство структуры трудовой занятости (опыт социологического исследования). Киев: Наукова Думка, 1984.

Черныш М. Ф. Социальные институты и мобильность. М.: Гардарики, 2005.

Чирикова А. Е. Рецентрализация и феномен губернаторской власти // *Заславская Т. И.* (ред.) Куда пришла Россия? Итоги социетальной трансформации. М.: МВШСЭН, 2003.

Чубайс И. Россия в поисках себя. Как мы преодолеем идейный кризис. М.: Изд-во НОК «Музей бумаги», 1998.

Чубайс И. Б. Как преодолеть идентификационный кризис. Россия в XXI веке // Мир России 2000. № 2.

Чурсина В. Содержание избранного: во что нам обходятся депутаты, министры и президент // Новая газета, 20 января 2005 года.

Шабанова М. Новое качество адаптации перспективной группы предпринимателей к современным условиям ведения бизнеса // Общество и экономика. 2005(1). № 5.

Шабанова М. Особенности правового сознания и поведения нового поколения бизнес-сообщества // Общество и экономика. 2005(2). № 5.

Шереги Ф. Социология предпринимательства. Прикладные исследования. М.: Центр социального прогнозирования, 2002.

Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 2001. № 4.

Шеховцов А. Законодательство и развитие малого бизнеса в регионах // Вопросы экономики. 2001. № 4.

Шкаратан О. И. (ред.) Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств. М.: ГУ ВШЭ, 2003

Шкаратан О. И. (ред.) Рабочий и инженер. Социальные факторы эффективности труда. М.: Мысль, 1985.

Шкаратан О. И. (ред.) Этносоциальные проблемы города. М.: Наука, 1986.

Шкаратан О. И. Государственная социальная политика и стратегии поведения средних слоев. Препринт WP7/2005/01. М.: ГУ ВШЭ, 2005.

Шкаратан О. И. Декларируемая и реальная социальная политика // Мир России. 2001. № 2.

Шкаратан О. И. О принципах изучения функций, содержания и структуры внепроизводственной деятельности // Советская этнография. 1984. № 6.

Шкаратан О. И. Перспективы России: линейность vs вариативность мирового развития // Мир России. 2002. № 3.

Шкаратан О. И. Проблемы социальной структуры рабочего класса СССР. М.: Мысль, 1970.

Шкаратан О. И. Промышленное предприятие. Социологические очерки. М.: Мысль, 1978.

Шкаратан О. И. Российский порядок: вектор перемен. М.: Вита Пресс, 2004.

Шкаратан О. И. Социальная политика. Ориентир – новый средний класс // Общественные науки и современность. 2006(1). № 4.

Шкаратан О. И. Социальные реалии начала 2000-х гг. Предварительные итоги представительного опроса россиян // Мир России. 2003. № 2.

Шкаратан О. И. Факторы и последствия реформ по-русски // Мир России. 2006(2). № 3.

Шкаратан О. И., Бондаренко В. А., Крельберг Ю. М., Сергеев Н. В. Социальное расслоение и его воспроизводство в современной России. Препринт WP7/2003/06. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Шкаратан О. И., Иванов И. М., Инясевский С. А. Анализ социально-экономического неравенства россиян // *Общественные науки и современность*. 2005. № 5,6.

Шкаратан О. И., Ильин В. И. Социальная стратификация России и Восточной Европы. Сравнительный анализ. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.

Шкаратан О. И., Инясевский С. А. Классификация отраслей экономики как инструмент анализа тенденций ее трансформации. WP1/2007/04. – М.: ГУ ВШЭ, 2007(1).

Шкаратан О. И., Инясевский С. А. Новый средний класс на Западе. Полвека дискуссий, полвека перемен // *Общественные науки и современность*. 2007(2). №4.

Шкаратан О. И., Инясевский С. А. Профессионалы и менеджеры в сфере занятости – положение и реальное поведение // *Социологические исследования*. 2006(1). №12.

Шкаратан О. И., Инясевский С. А. Социально-экономическое положение профессионалов и менеджеров // *Социологические исследования*. 2006(2). № 10.

Шкаратан О. И., Инясевский С. А., Любимова Т. С. Информационные производители как основные акторы развития новой экономики. Препринт WP7/2007/04. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

Шкаратан О. И., Коломиец В. П. Крах во спасение (Социально-генетические преступления советского режима) // *Мир России*. 1993. № 1.

Шкаратан О. И., Инясевский С. А., Любимова Т. С. Новый средний класс и информационные работники на российском рынке труда // *Общественные науки и современность*. 2008. № 1.

Шкаратан О. И., Радаев В. В. Правда этакратизма против мифа о социализме // *Квинт-эссенция. Философский альманах*. 1991. М.: Политиздат, 1992.

Шкаратан О. И., Рукавишников В. О. Социальная структура населения советского города // *Социологические исследования*. 1974. № 2.

Шкаратан О. И., Рукавишников В. О. Социальные слои в классовой структуре социалистического общества // *Социологические исследования*. 1977. № 2.

Шкаратан О. И., Сергеев Н. В. Реальные группы в социальной структуры современной России // *Куда идет Россия?... Власть, Общество, Личность*. М.: МВШСиЭН, 2000.

Шкаратан О. И., Сергеев Н. В. Реальные группы: концептуализация и эмпирический расчет // *Общественные науки и современность*. 2000. № 2.

Шкаратан О. И., Тихонова Н. Е. Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда // *Мир России*. 1996. № 1.

Шкаратан О. И., Фигатнер Ю. Ю. Старые и новые хозяева России // *Мир России*. 1992. № 1.

Шкаратан О. И., Ястребов Г. А. Выделение реальных (гомогенных) социальных групп в российском обществе: методы и результаты // *Прикладная эконометрика*. 2007(1). № 3.

Шкаратан О. И., Ястребов Г. А. Социально-профессиональная структура и ее воспроизводство в современной России. Предварительные итоги представительного опроса экономически активного населения России 2006 г. Препринт WP7/2007/02. М.: ГУ ВШЭ, 2007(2).

Шкаратан О. И., Ястребов Г. А. Социально-профессиональная структура населения России. Теоретические предпосылки, методы и некоторые результаты повторных опросов 1994, 2002, 2006 гг. // *Мир России*. 2007(3). № 3.

Шляпентох В. Егор Гайдар – марксист?! (о книге Е. Гайдара «Долгое время») // *Вопросы экономики*. 2005. № 10.

Шмелев Н. Пять лет реформ – пять лет кризиса // *Свободная мысль*. 1996. № 7.

Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // *Экономика, экономическая теория*. 2001. № 12.

Экономический доклад Общероссийской организации «Деловая Россия» // *Вопросы экономики*. 2007. № 9.

Юпитов А. В., Бекасов О. Б., Пономарева В. С. Отбор кадрового состава государственной гражданской службы: современные механизмы, принципы, процедуры. Препринт WP8/2004/02. М.: ГУ-ВШЭ, 2004.

Явлинский Г. Демодернизация: униженные люди не создадут экономику XXI века // *Новая газета*. 11–13 ноября 2002.

Явлинский Г. Периферийный капитализм. М.: Интеграл-Информ, 2003.

Ядов В. А. Социальный ресурс индивидов и групп как их капитал: возможность применения универсальной методологии исследования реального расслоения в российском обществе / *Заславская Т. И.* (ред.) Акторы макро-, мезо- микро-уровней современного трансформационного процесса. М.: МВШСЭН, 2001.

Яковлев А. А. Агенты модернизации М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.

Яковлев А. А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России // Мир России. 2003. № 4.

Янов А. Россия против России: Очерки истории русского национализма. 1825–1921. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999.

Янов А. Россия: у истоков трагедии. 1462–1584. М.: Прогресс-Традиция, 2001.

Ястребов Г. А. Возможности реализации образовательных ресурсов: сравнительный анализ возрастных групп // Мир России. 2006. № 1.

Adamski W., Machonin P. and Zapf W. (eds.) Structural Change and Modernization in Post-Socialist Societies. Hamburg: Reinhold Kramer Verlag, 2002.

Alcock P., Craig G. (eds.) International Social Policy: Welfare Regimes in the Developed World. Basingstoke: Palgrave, 2001.

Aschaffenburg K., Ineke M. Cultural and Educational Careers: The Dynamics of Social Reproduction // American Sociological Review. 1997. 62(4).

Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Chicago, London: The University of Chicago Press, 1992.

Bertaux D. Destins personnels et structure de classe: Pour une critique de l'antropologie politique. P.: 1977.

Beutel M. Class in contemporary Britain // Economics: An antitext. L.: 1978.

Bian Y. Chinese Social Stratification and Social Mobility // Annual Review of Sociology. 2002. 28(1).

Birkelund G. A Class Analysis for the Future? Comment on Grusky and Weeden: Decomposition Without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis // Acta Sociologica. 2002. 45(3).

Blau P. Parameters of Social Structure // American Sociological Review. 1974. 39(5).

Blau P. M., Duncan O. D. The American occupational structure. N.Y.: 1967.

Bourdieu P. The Education System and the Economy: Titles and Jobs // French Sociology: Rupture and Renewal since 1968. N.Y., 1981.

Bourdieu P. The forms of capital. In Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / *Richardson J. G.* (ed.) New York: Greenwood, 1986.

Bourdieu P., Passeron J. C. Reproduction in Education, Society and Culture. L.: 1977.

Burnham J. The Managerial Revolution. What is Happening in the World. N.Y., 1941.

Burrage M., Torstendahl R. (eds.) Professions in Theory and History. L.: Sage, 1990.

Castells M. Urban Sociology and Urban Politics: From a Critique to New Trends of Research // Comparative Social Researches. 1975. 3(1).

Castells M. Captive Cities: Studies in the political economy of cities and regions. L., 1977.

Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol.II. The Power of Identity. Oxford: Blackwell Publishers, 1997.

Coleman J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology, 1988.

De Tinguy A. La grande migration. La Russie et les Russes depuis l'ouverture du rideau de fer. Paris: Plon, 2004.

DiPrete T. A. Life Course Risks, Mobility Regimes and Mobility Consequences: A Comparison of Sweden, Germany, and the United States // American Journal of Sociology. September 2002. 108(2).

Duberman L. Social Inequality: Class and Came in America. N.Y., 1976.

Erikson R., Goldthorpe J. The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. NY: Oxford University Press, 1993.

Erikson R., Johnson J. O. (eds.) Can Education Be Equalized? The Swedish Case in Comparative Perspective. Boulder, Colo: West-view Press, 1996.

Esping-Andersen G. (ed.) Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies. L.: SAGE Publications, 1996.

Esping-Andersen, G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity, 1990.

Eyal, G., Szelünyi, I. and Townsley, E. Making Capitalism without Capitalists: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe. L., N.Y.: Verso, 1998.

Fainstein, N. A Note of Interpreting American Poverty / *Mingione, E.* (ed.) Urban Poverty and the Underclass. Oxford: Blackwell Publishers, 1996.

Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. The Institute of Public Policy, George Mason University, October 1999.

Fukuyama F. The End of History and the Last Man. L.-N.Y., 1992.

Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y.: Free Press, 1996.

Geoge V., Manning N. Socialism, Social Welfare and the Soviet Union. L.: Routledge & Kegan Paul Ltd, 1980.

Gerber T. P. Structural Change and Post-Socialist Stratification: Labor Market Transitions in Contemporary Russia // *American Sociological Review.* October 2002. (67)5.

Gerber T. P., Hout M. Tightening Up: Declining Class Mobility during Russia's Market Transition // *American Sociological Review.* 2004. 69(5).

Giddens A. The Growth of the New Middle Class // *The New Middle Classes.* Life-styles, Status Claims and Political Orientations. Edited by Vidich, Arthur J. L.: Macmillan, 1995.

Goldthorpe J. Occupational sociology, Yes: Class analysis, No: Comment on Grusky and Weeden's Research Agenda // *Acta Sociologica.* 2002. 45(3).

Goldthorpe J. Social Mobility and Class Structure in Modern Britain. Oxford: Clarendon Press, 1987.

Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J. The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behavior. Cambridge: Cambridge University Press, 1968.

Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J. The Affluent Worker in the Class Structure. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.

Goldthorpe J. H. Rent, Class Conflict, and Class Structure: A Commentary on Sorensen // *The American Journal of Sociology.* May 2000. 105(6).

Gordon M., Rose D., Newby H., Vogler C. Social Class in Modern Britain. L.: Unwin Hyman, 1989.

Granovetter M. S. Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974.

Grusky D. (ed.) Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective. Social Inequality Series. 2nd Edition. Westview Pr., 2001.

Grusky D. The Past, Present, and Future of Social Inequality // *Grusky D.* (ed.) Social stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Westview Press, 2001.

Grusky D., Weeden K. Class Analysis and the Heavy Weight of Convention // *Acta Sociologica.* 2002. 45(3).

Grusky D., Weeden K. Decomposition Without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis // *Acta Sociologica.* 2001. 44(3).

Harloe M. (ed.) Captive Cities: Studies in the Political Economy of Cities and Regions. L 1977.

Harloe M., Lebas E. (eds.) City, Class and Capital. New Developments in the Political Economy of Cities and Regions. L., 1981.

Hauser, R. M. and Featherman, D. L. The Process of Stratification: Trends and Analysis. N.Y.: Academic Press, 1977.

Hedlund S. Russia's «Market» Economy. A bad case of predatory capitalism. L.: UCL Press Limited, 1999.

Horvat B. The Political Economy of Socialism. A Marxist Social Theory. N.Y., 1982.

Huntington S. The Clash of Civilizations? // *Foreign Affairs.* Summer 1993.

Ishida H. Industrialization, Class Structure and Social Mobility in Postwar Japan // *British Journal of Sociology.* December 2001. 52(4).

Ishida H., Muller W., Ridge J. M. Class Origin, Class Destination and Education: A Cross-National Study of Ten Industrial Nations // *American Journal of Sociology.* July 1995. 101(1).

Jackson E. F., Crockett H. J. Occupational Mobility in the USA: A Point Estimate and Trend Comparison // *American Sociological Review.* 1964. 29(1).

Johnston Ch. Revolutionary Change. Second Edition. Stanford: Stanford University Press, 1982.

- Killingsworth M.* Labour Supply. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- Kivinen M.* (ed.) The Kalamari Union: Middle Class in East and West. Aldershot: Ashgate, 1998.
- Knack S.* Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the U.S. States // Policy Research Working Paper 2504. The World Bank Development Research Group, Regulation and Competition Policy, December 2000.
- Kohn M. L.* Change and Stability: A Cross-national Analysis of Social Structure and Personality. Boulder, Co.: Paradigm, 2006.
- Kohn M. L.* Doing Social Research Under Conditions of Radical Social Change: The Biography of an Ongoing Research Project // Social Psychology Quarterly. 1993. 56(1).
- Kohn M. L.* et al. Position in the Class Structure and Psychological Functioning in the United States, Japan, and Poland // American Journal of Sociology. 1990. 95(4).
- Kohn M., Schooler C.* Work and Personality: An Inquiry into the impact of Social Stratification. Norwood, 1983.
- Konrad J., Zeleni I.* The Intellectuals on the Road to Class Power: A Sociological Study of the Role of the Intelligentsia in Socialism. N.Y., 1979.
- Kruskal J. B.* Multidimensional Scaling by Optimizing Goodness of Fit to a Nonmetric Hypothesis // Psychometrika. 1964. 29(1–2).
- Lane D.* (ed.) Labour & Employment in the USSR. NY: New York University Press, 1986.
- Lane D.* Revolution, Class and Globalization in the Transition from State Socialism // European Societies. 2005. № 7.
- Lane D.* The Rise & Fall of State Socialism. Industrial Society and the Socialist State. Cambridge: Polity Press, 1996.
- Lederer E., Marshak J.* The new middle class. N.Y., 1937.
- Lederer E.* Die Privatangestellten in der modernen Wirtschaftsentwicklung. N.Y.: Arno Press, 1975.
- Leulfstrud H., Bison I., Jensberg H.* Social Class in Europe. European Social. Survey 2002/3. NTNU Social Research Ltd.
- Lipset S. M.* Soviet Stratification Research and Soviet Scholarship // Soviet Stratification and Mobility in the USSR / International Journal of Sociology. 1973. 3(1–2).
- Machonin P.* a kolektiv. Ceskoslovenska Spolecnost. Sociologicka analyza socialni stratifikace. Bratislava, 1969.
- Manning N.* Diversity and change in Pre-accession Central and Eastern Europe since 1989 // Journal of European Social Policy. 2004. 19(3).
- Manning N., Shkaratan O., Tichonova N.* Work and Welfare in the New Russia. Aldershot: Ashgate, 2000.
- Marshall G.* Repositioning Class. Social Inequality in Industrial Societies. L.: SAGE Publications, 1997.
- Marshall G., Rose D., Newby H., Vogler C.* Social Class in Modern Britain. L., 1989.
- Marceau J.* Class and Status in France: Change and Social Immobility. 1945–1975. Oxford: Clarendon Press, 1977.
- McClelland D. C., Winter D. G.* Motivating Economic Achievement Accelerating Economic Development Through Psychological Training. N.Y., 1960.
- Mills C. W.* The New Middle Class // *Vidich A. J.* (ed.) The New Middle Classes. Life-Styles, Status Claims and Political Orientations. Houndmills and London, Macmillan, 1995.
- Mills C. W.* White Collar: The American Middle Classes. N.Y.: Oxford University Press, 1951.
- Morgan S., Grusky D., Fields G.* (eds). Mobility & Inequality: Frontiers of Research from Sociology & Economics. Stanford: Stanford Univ. Press, 2006.
- Nee V.* Social Inequalities in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China // American Sociological Review. June 1991. 56(3).
- Nee V.* The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China // American Journal of Sociology. January 1996. 101(4).
- Nettle D.* Intelligence and Class Mobility in the British Population // British Journal of Psychology. 2003. 94(4).
- Nowak St.* Changes of Social Structure in Social Consciousness // The Polish Sociological Bulletin. 1964. № 2.

OECD. The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital. Paris: OECD, 2001.

Ossowski St. Structura klasowa w społecznej świadomości. Łódź, 1957.

Pakulski J., Waters M. The Death of Class. L.: SAGE Publications, 1995.

Pakulski J., Waters M. The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Society // *Theory of Society*. 1996. 25(5).

Petro N. Creating Social Capital in Russia: The Novgorod Model // *World Development*. 2001. 29(2).

Pierson C., Castles F. (eds.) *The Welfare State Reader*. Cambridge: Polity, 2000.

Pocket world in figures. London: The Economist in association with Profile Books Ltd, 2003.

Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // *Annual Review of Sociology*. 1998. Vol.24.

Preteceille E. Collective Consumption, the State and the Crisis of Capitalist Society // *Harloe M., Lebas E.* (eds.) *City, Class and Capital*. New Developments in the Political Economy of Cities and Regions. L.: 1981.

Preteceille E., Terrail. J.-P. *Capitalism, Consumption and Needs*. Oxford, 1985.

Putnam R. D. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster, 2000.

Putnam R. D. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. 1993. *American Prospect* 13:35–42.

Putnam R. D. The Strange Disappearance of Civic America. 1996. *American Prospect* 24:34–48.

Radaev V., Shkaratan O. Power and Property – Evidence from the Soviet experience // *International Sociology*. 1992. № 3.

Rogers N. Political Participation in the Period of Post-Communist Transition: The Case of Russian Capital Owners // *International Sociology*. September 2004. 19(3).

Rueschemeyer D., Mahoney J. A Neo-utilitarian Theory of Class? // *The American Journal of Sociology*. May 2000. 105(6).

Schafer B. *Sozialstruktur und Wandel der Bundesrepublik Deutschland*. Stuttgart, 1976.

Schienstock G. From Path Dependency to Path Creation: Finland on its Way to the Knowledge-based Economy // *Current Sociology*. Special Issue: Current Economic Sociology: Problems and Prospects. January 2007. 55(1).

Schienstock G., Hamalainen T. Transformation of the Finnish Innovation System: A Network Approach. Sitra Reports Series 7. Helsinki: Sitra, 2001.

Schultz T. Capital Formation by Education // *The Journal of Political Economy*. 1960. 68(6).

Schultz T. Economic value of education. N.Y., 1963.

Schultz T. Investments in Human Capital // *The American Economic Review*. March 1961. 51(1).

Scott J. Social Class and Stratification in Late Modernity // *Acta Sociologica* (Scandinavian Sociological Association). 2002. 45(1).

Shaiken H., Herzenberg S. Automation and Global Production. Automobile Engine Production in Mexico, the United States and Canada. San Diego, 1987.

Shepard R. M. The analysis of proximities: multidimensional scaling with an unknown distance function // *Psychometrika*. 1962. 27(2–3).

Shkaratan O. Social Groups in the Working Class of a Developed Socialist Society // *Yanowitch M., Fisher W.A.* (eds.) *Social Stratification and Mobility in the USSR* // *International Journal of Sociology*. Spring – Summer 1973. № 1–2.

Shkaratan O. The Old and the New Masters of Russia. From Power Relations to Proprietary Relations // *Sociological Research*. 1992. № 5.

Shkaratan O., Rukavishnikov V. Social Strata in the Class Structure of Socialist Society (An Attempt at Theoretical Construction and Empirical Investigation) / *Yanowitch M.* (ed.) *The Social Structure of the USSR*. Recent Soviet Studies. N.Y.: M.E. Sharpe, Inc., 1986.

Silverman B., Yanowitch M. *New Rich. New Poor. New Russia*. Winners and Losers on the Road to Capitalism. NY: M.E. Sharpe, 1997.

Societes Contemporaines «Enjeux et Usages des Categories Socio-professionnelles en Europe». 2002. № 45–46.

Solga H. Longitudinal Surveys and the Study of the Occupational Mobility: Panel and Retrospective Design in Comparison // *Quality & Quantity*. August 2001. 35(3).

Sorensen A. Toward a Sounder Basis for Class Analysis // *The American Journal of Sociology*. 2000. 105(6).

Sorokin P. *Social Philosophies of an Age Crisis*. Boston, 1951.

Standing G. Social Protection in Central and Eastern Europe: a Tale of Slipping Anchors and Torn Safety Nets // *Esping-Andersen, G. L.* (ed.) *Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies*. L.: SAGE Publications, 1996.

Teckenberg W. Die soziale Struktur der sowjetischen Arbeiterklasse im internationalen Vergleich. Auf dem Wege zur industrialisierten Standegesellschaft? Munchen, Wien: R. Oldenbourg Verlag, 1977.

Teckenberg W. The Social Structure of the Soviet Working Class. Toward an Estatist Society? // *International Journal of Sociology*. 1981–1982. 11(4).

Teckenberg W. The Stability of Occupational Structures, Social Mobility, and Interest Formation: The USSR as an Estatist Society in Comparison with Class Societies // *International Journal of Sociology*. 1989. 19(2).

Therborn G. Class Perspectives: Shrink or Widen? // *Acta Sociologica*. September 2002. 45(3).

Thurow L. *Investment in Human Capital*. Wadsworth Publishing Company, 1970.

Tilkidjiev N. The Middle Class as a Universal Element of Society / *Tilkidjiev N.* (ed.) *The middle class as a precondition of a sustainable society*. Sofia: AMCD, 1998.

Torgerson W. S. Multidimensional scaling: I Theory and method // *Psychometrika*. 1952. 17(3).

Transition Report 2007: People in Transition. EBRD, 2007. (<http://www.ebrd.com/pubs/econo/tr07r.pdf>).

Vallet L. Change in Intergenerational Class Mobility in France from the 1970s to the 1990s and its Explanations: An Analysis Following the CASMIN Approach / *Breen R.* (ed.) *Social Mobility in Europe*. Oxford, N.Y.: Oxford University Press, 2004.

Vermeulen H., Perlmann J. (eds.) *Immigrants, Schooling and Social Mobility: Does Culture Make a Difference?* L.: Palgrave; NY.: St Martin's Press, 2000.

Walder A.G. Career Mobility and the Communist Political Order // *American Sociological Review*. January 1995. 60(3).

Warner W. L., Lunt P. S. *The Social Life of a Modern Community*. New Haven: Yale University Press, 1941.

Warner W. L., Lunt P. S. *The Status System of a Modern Community*. New Haven: Yale University Press, 1942.

Warner W. L. et al. *Social Class in America: A Manual of Procedure for the Measurement of Social Status*. Chicago, 1949.

Warren J. R., Hauser M. R. Social Stratification across Three Generations: New Evidence from the Wisconsin Longitudinal Study // *American Sociological Review*. August 1997. 62(4).

Wesolowski W., Slomczynski K. *Social Stratification in Polish Cities* / *Jackson J. A.* (ed.) *Social Stratification*. Cambridge University Press, 1968.

Wiatr I. *Spolecznstwo. Wstep do socjologii systematycznej*. W.: Pastwowe wydawnictwo naukowe, 1965.

Woolcock M. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Political Framework // *Theory and Society*. 1998. Vol.27.

Wright E. A General Framework for the Analysis of Class Structure / *Grusky D.* (ed.) *Social Stratification in Sociological Perspective*. Stanford: Western Press, 1994.

Wright E. *Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Wright E. Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's «Sounder Basis» // *The American Journal of Sociology*. May 2000. 105(6).

Wright E. *Classes*. L.: Verso Editions, 1985.

Yanowitch M. (ed.) *The Social Structure of the USSR. Resent Soviet Studies*. NY: M.E.Sharp, 1986.

Yanowitch M., Fisher W. A. (eds.) *Social Stratification and Mobility in the USSR* (with commentary by S.M. Lipset) // *International Journal of Sociology*. 1973. 3(1–2).

Приложение 1

**БЛАНК ИНТЕРВЬЮ
(ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫЙ ОПРОС 2006 ГОДА)**

Авторы: О. И. Шкаратан при участии С. А. Инясевого,
А. Н. Красиловой, Т. С. Любимовой, Г. А. Ястребова

**Государственный университет – Высшая школа экономики
Как живет сейчас россиянин?**

**Опросный лист для интервью
2006 г.**

Уважаемые граждане!

Обращаемся к Вам с рядом вопросов о Вашей жизни.

Вы были отобраны для участия в опросе по специальной статистической процедуре на основе избирательных списков. Поэтому важно, чтобы именно Вы, а не кто-то другой ответил на наши вопросы. Ваши ответы, вместе с ответами многих других людей, будут использованы лишь в обобщенном виде после обработки на компьютере.

Данные опроса предназначены для оценки экономической и социальной ситуации в России. Предоставленная Вами информация будет способствовать принятию органами власти наиболее разумных управленческих решений.

Анкета анонимная, свою фамилию указывать не надо.

**Заранее благодарим Вас за ответы на интересующие нас вопросы.
Коллектив исследователей**

Сообщите, пожалуйста, некоторые сведения о вашем жизненном и трудовом пути:

1. ГДЕ ВЫ ЖИЛИ, КОГДА ПОШЛИ В ШКОЛУ?

5 – В Москве, Санкт-Петербурге

4 – В республиканском или областном центре

3 – В городе (не областном центре и не столице республики)

2 – В поселке городского типа

1 – В селе, деревне

2. ГДЕ ВЫ НАЧИНАЛИ СВОЮ ТРУДОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?

5 – В Москве, Санкт-Петербурге

4 – В республиканском или областном центре

3 – В городе (не областном центре и не столице республики)

2 – В поселке городского типа

1 – В селе, деревне

3. КЕМ ВЫ НАЧАЛИ СВОЙ ТРУДОВОЙ ПУТЬ?

Какого рода работу Вы выполняли? Пожалуйста, назовите профессию и должность. Укажите, вели ли собственное дело. Если не работали на предприятии или в организации, то укажите конкретно, чем были заняты; например: учились в вузе или другом учебном заведении, вели домашнее хозяйство и т. д. Если Вы воспитывали детей (до 14 лет) или работали в подсобном хозяйстве, укажите эти занятия.

4. СКОЛЬКО ЛЕТ ВАМ ИСПОЛНИЛОСЬ, КОГДА ВЫ НАЧАЛИ ПОСТОЯННО РАБОТАТЬ?

5. КАКОЕ У ВАС БЫЛО ОБРАЗОВАНИЕ, КОГДА ВЫ НАЧАЛИ ПОСТОЯННО РАБОТАТЬ?

1 – Начальное или неполное среднее образование (до 7–9 классов)

2 – Неполная средняя школа и профессиональная квалификация (ФЗУ, ПТУ, РУ с неполным средним образованием)

3 – Полное среднее образование, аттестат

4 – ПТУ (начальное профессиональное образование) со средним образованием

5 – Среднее специальное/профессиональное образование (колледж, техникум, среднее училище)

6 – Незаконченное высшее образование (3 курса и более), бакалавриат

7 – Высшее образование, диплом

8 – Магистратура, аспирантура

6. ОЦЕНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, СВОЕ МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВО ВРЕМЯ, КОГДА ВЫ НАЧАЛИ ПОСТОЯННО РАБОТАТЬ:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Обведите кружком соответствующий числовой код, учитывая, что 10 – это самая высокая оценка, а 1 – самая низкая.

ВНИМАНИЕ! Вопросы 7–12 относятся только к тем, кто старше 30 лет. Для остальных респондентов перейти к вопросу 13.

Внимание интервьюеру! Нас интересует не состояние респондентов по официальным документам, включая регистрацию (прописку), регистрацию брака, заработную плату по бухгалтерским документам, а реальное, фактическое положение дел.

7. ГДЕ ВЫ ЖИЛИ, КОГДА ВАМ БЫЛО 30 ЛЕТ?

- 5 – В Москве, Санкт-Петербурге
- 4 – В республиканском или областном центре
- 3 – В городе (не областном центре и не столице республики)
- 2 – В поселке городского типа
- 1 – В селе, деревне

8. ЧЕМ ВЫ БЫЛИ ЗАНЯТЫ В ВОЗРАСТЕ 30 ЛЕТ?

Какого рода работу Вы выполняли? Пожалуйста, назовите профессию и должность. Укажите, не вели ли собственное дело. Если не работали на предприятии или в организации, то укажите конкретно, чем были заняты; например: учились в вузе или другом учебном заведении, вели домашнее хозяйство, были безработным и т. д. Если Вы воспитывали детей (до 14 лет) или работали в подсобном хозяйстве, укажите эти занятия.

9. КАКОЕ У ВАС БЫЛО ОБРАЗОВАНИЕ, КОГДА ВАМ ИСПОЛНИЛОСЬ 30 ЛЕТ?

- 1 – Начальное или неполное среднее образование (до 7–9 классов)
- 2 – Неполная средняя школа и профессиональная квалификация (ФЗУ, ПТУ, РУ с неполным средним образованием)
- 3 – Полное среднее образование, аттестат
- 4 – ПТУ (начальное профессиональное образование) со средним образованием
- 5 – Среднее специальное/профессиональное образование (колледж, техникум, среднее училище)
- 6 – Незаконченное высшее образование (3 курса и более), бакалавриат
- 7 – Высшее образование, диплом
- 8 – Магистратура, аспирантура

10. ОЦЕНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, СВОЕ МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В 30 ЛЕТ:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Обведите кружком соответствующий числовой код, учитывая, что 10 – это самая высокая оценка, а 1 – самая низкая.

11. ЧЕМ ВЫ БЫЛИ ЗАНЯТЫ В КАНУН РЕФОРМ (1988–1990 гг.)?

Какого рода работу Вы выполняли? Пожалуйста, назовите профессию и должность. Укажите, не вели ли собственное дело. Если не работали на предприятии или в организации, то укажите конкретно, чем были заняты; например: учились в школе, вузе или другом учебном заведении, вели домашнее хозяйство, были безработным и т. д. Если Вы воспитывали детей (до 14 лет) или работали в подсобном хозяйстве, укажите эти занятия.

12. КАКОЕ У ВАС БЫЛО ОБРАЗОВАНИЕ В КАНУН РЕФОРМ (1988–1990 гг.)?

- 1 – Начальное или неполное среднее образование (до 7–9 классов)
- 2 – Неполная средняя школа и профессиональная квалификация (ФЗУ, ПТУ, РУ с неполным средним образованием)
- 3 – Полное среднее образование, аттестат
- 4 – ПТУ (начальное профессиональное образование) со средним образованием
- 5 – Среднее специальное/профессиональное образование (колледж, техникум, среднее училище)
- 6 – Незаконченное высшее образование (3 курса и более), бакалавриат
- 7 – Высшее образование, диплом
- 8 – Магистратура, аспирантура

13. ОЦЕНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, СВОЕ МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В КАНУН РЕФОРМ (1988–1990 гг.):

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Обведите кружком соответствующий числовой код, учитывая, что 10 – это самая высокая оценка, а 1 – самая низкая.

14. ГДЕ ВЫ ЖИЛИ В КАНУН РЕФОРМ (1988–1990 гг.)?

- 5 – В Москве, Санкт-Петербурге

- 4 – В республиканском или областном центре
- 3 – В городе (не областном центре и не столице республики)
- 2 – В поселке городского типа
- 1 – В селе, деревне

15. ВАШЕ НЫНЕШНЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ?

- 1 – Начальное или неполное среднее образование (до 7–9 классов)
- 2 – Неполная средняя школа и профессиональная квалификация (ФЗУ, ПТУ, РУ с неполным средним образованием)
- 3 – Полное среднее образование, аттестат
- 4 – ПТУ (начальное профессиональное образование) со средним образованием
- 5 – Среднее специальное/профессиональное образование (колледж, техникум, среднее училище)
- 6 – Незаконченное высшее образование (3 курса и более), бакалавриат
- 7 – Высшее образование, диплом
- 8 – Магистратура, аспирантура

16. СОБИРАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ ПРОДОЛЖИТЬ СВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ ТРЕХ ЛЕТ?

- 1 – Да
- 2 – Нет

17. ВЫ ХОТИТЕ ПРОДОЛЖИТЬ ОБРАЗОВАНИЕ, ЧТОБЫ:

- 1 – найти (другую) работу?
- 2 – получить профессию?
- 3 – повысить квалификацию?
- 4 – начать собственное дело?
- 5 – расширить кругозор?

Следующий вопрос относится к тем, кто уже имеет высшее образование:

18. УКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ПОЛУЧИЛИ ЛИ ВЫ:

- 1 – Второе высшее образование
- 2 – Магистратура по другой профессии
- 3 – Бизнес-образование, диплом МВА
- 5 – Аспирантура по новой профессии
- 6 – Никакого дополнительного образования не получил(а)

19. ЧЕМ ВЫ ЗАНЯТЫ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ?

Какого рода работу Вы выполняете? Пожалуйста, назовите профессию и должность. Укажите, не ведете ли собственное дело. Если не работаете на предприятии или в организации, то укажите конкретно, чем Вы заняты; например: ведете домашнее хозяйство и т. д. Если Вы воспитываете детей (до 14 лет) или работаете в подсобном хозяйстве, укажите эти занятия.

20. К КАКОЙ ФОРМЕ СОБСТВЕННОСТИ ОТНОСИТСЯ ВАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ (ПО ОСНОВНОМУ МЕСТУ РАБОТЫ)?

- 1 – Государственная или муниципальная собственность (включая органы управления, воинскую часть)
- 2 – Частная, акционерная
- 3 – Смешанное предприятие с участием иностранного капитала и иностранное
- 4 – Собственность общественных организаций – фонд, партия, движение, профсоюз и т. п.
- 5 – Колхоз, предприятие потребительской кооперации
- 6 – Индивидуальная трудовая деятельность
- 7 – Другое (запишите, что именно)

21. В КАКОЙ ОТРАСЛИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ВЫ РАБОТАЕТЕ? (Имеется в виду основное место Вашей работы)

- 1 – Домашнее и подсобное хозяйство
- 2 – Сельское и лесное хозяйство
- 3 – Торговля, общественное питание
- 4 – Жилищно-коммунальное и непроизводственные виды бытового обслуживания населения
- 5 – Строительство
- 6 – Транспорт и связь
- 7 – Армия (кадровые военнослужащие), государственные органы охраны порядка и безопасности
- 8 – Добывающая промышленность
- 9 – Обрабатывающая промышленность
- 10 – Образование, наука, культура, информационная деятельность, здравоохранение
- 11 – Финансовые организации, банки, биржи, страхование, бухгалтерские и юридические услуги и т. д.
- 12 – Органы государственного управления, общественные организации

22. СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКОВ СТАЖ ВАШЕЙ РАБОТЫ ПО НЫНЕШНЕЙ ПРОФЕССИИ? (лет)

23. СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКОВ СТАЖ ВАШЕЙ РАБОТЫ В НЫНЕШНЕЙ ДОЛЖНОСТИ (РАЗРЯДЕ)? (лет)

24. НАСКОЛЬКО ВЫПОЛНЯЕМАЯ ВАМИ РАБОТА СООТВЕТСТВУЕТ ВАШИМ ЗНАНИЯМ, ДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ?

- 1 – на этом месте надо больше знаний, моей квалификации иногда не хватает
- 2 – вполне соответствует моим знаниям, моей квалификации
- 3 – не соответствует, работа ниже моих возможностей

25. СОГЛАСИЛИСЬ БЫ ВЫ В БЛИЖАЙШИЕ 1–2 ГОДА ВЗЯТЬСЯ ЗА БОЛЕЕ СЛОЖНУЮ И ОТВЕТСТВЕННУЮ РАБОТУ, ЧЕМ ВАША НЫНЕШНЯЯ?

- 5 – безусловно, согласился(лась) бы
- 4 – возможно, и взялся(лась) бы
- 3 – трудно сказать, не задумывался(лась)
- 2 – скорее нет, не взялся(лась) бы
- 1 – нет, ни в коем случае

26. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ НА РАБОТЕ ПОДЧИНЕННЫХ? (Примите во внимание всех подчиненных, а не только тех, кто находится в непосредственном подчинении)

- 1 – Нет, не имею
- 2 – Менее 10 человек
- 3 – 10–50 человек
- 4 – 50–100 человек
- 5 – 100–500 человек
- 6 – Более 500 человек

ВНИМАНИЕ! Вопросы № 27–32 относятся только к тем, кто имеет подчиненных на работе. Для остальных респондентов перейти к вопросу № 33.

27. КАКОВ СРЕДНИЙ (ТИПИЧНЫЙ) УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ ВАШИХ НЕПОСРЕДСТВЕННЫХ ПОДЧИНЕННЫХ? (Внимание! Отметьте тот уровень образования, который имеют большинство ваших непосредственных подчиненных)

- 1 – Начальное или неполное среднее (до 9 классов)
- 2 – Полное среднее образование, аттестат
- 3 – Среднее специальное, неполное высшее образование
- 4 – Высшее образование, диплом
- 5 – Высшее образование, некоторые имеют ученую степень

28–32. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ КАК РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАВО И ВОЗМОЖНОСТЬ:

	Да	Отчасти да	Нет
28. Определять размер зарплаты и поощрений работников своего подразделения	3	2	1
29. Нанимать и увольнять работников	3	2	1
30. Определять цели и задачи своего структурного подразделения	3	2	1
31. Получать полную информацию о деятельности организации в целом	3	2	1
32. Определять цели и задачи организации в целом	3	2	1

33–35. ВЛАДЕЕТЕ ЛИ ВЫ НАВЫКАМИ:

	Да	Нет	Приобретаю в настоящее время	Планирую приобрести в ближайшее время
33. Вождения автомобиля, мотоцикла	4	1	2	3
34. Общения на иностранном языке	4	1	2	3
35. Работы на компьютере	4	1	2	3

36. ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ПОМИМО ОСНОВНОЙ ДРУГУЮ ОПЛАЧИВАЕМУЮ РАБОТУ?

- 1 – Постоянную
- 2 – Периодическую, от случая к случаю
- 3 – Не имею

37. ПЫТАЛИСЬ ЛИ ВЫ ОРГАНИЗОВАТЬ СВОЕ СОБСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ?

- 1 – Нет, не пытался(лась)
- 2 – Да, но организовать не удалось
- 3 – Да, удалось организовать

38–39. ЯВЛЯЕТЕСЬ ЛИ ВЫ ЛИЧНО ИЛИ СОВМЕСТНО С КЕМ-ЛИБО СОБСТВЕННИКОМ:

	Да	Нет
38. Предприятия, фирмы	1	2
39. Акций, других ценных бумаг	1	2

40. ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ ДОХОДА?

- 1 – Зарплата по основному месту работы
- 2 – Зарплата на дополнительной работе
- 3 – Доходы от собственности, аренды имущества, проценты по вкладам и т. д.
- 4 – Собственный бизнес
- 5 – Иное

41. УКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКОВ ВАШ СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ ЗАРАБОТОК (ЛИЧНЫЙ ДОХОД) ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ МЕСЯЦА?

Внимание! Нас интересует Ваш заработок, включая все премии и доплаты до вычета налогов и уплаты алиментов, если таковые имеются. Дополнительный заработок здесь не должен приниматься в расчет.

42. В НАШЕЙ СТРАНЕ ЕСТЬ ЛЮДИ, КОТОРЫХ МОЖНО ОТНЕСТИ К ВЕРХАМ ОБЩЕСТВА, И ЛЮДИ, КОТОРЫХ МОЖНО ОТНЕСТИ К НИЗШИМ ИЛИ СРЕДНИМ СЛОЯМ. КУДА БЫ ВЫ ПОМЕСТИЛИ СЕБЯ НА ЭТОЙ ШКАЛЕ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Обведите кружком соответствующий числовой код, учитывая, что 10 – это самая высокая оценка, а 1 – самая низкая.

43. ПОЧЕМУ ВЫ ИМЕННО ТАК ОЦЕНИВАЕТЕ СВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ? (Можно отметить несколько вариантов ответа)

- 1 – По уровню образования
- 2 – По уважению ко мне окружающих
- 3 – По уровню материальной обеспеченности

- 4 – По степени престижности моей профессии
- 5 – По образу жизни
- 6 – По уровню квалификации
- 7 – По должности на работе
- 8 – По тому, какие у меня связи и знакомства
- 9 – По другому критерию

А теперь позвольте задать Вам несколько вопросов о вашей семье. Постарайтесь вспомнить некоторые моменты из биографии Ваших родителей. Если Вы не помните, то ответьте, пожалуйста, приблизительно. Тех, кто был усыновлен (удочерен), просим сообщить сведения о людях, которые Вас воспитали.

ЧЕМ БЫЛИ ЗАНЯТЫ ВАШИ РОДИТЕЛИ ИЛИ ЛЮДИ, ВОСПИТАВШИЕ ВАС, В ТО ВРЕМЯ, КОГДА ВЫ НАЧАЛИ ПОСТОЯННО РАБОТАТЬ?

44. МАТЬ (МАЧЕХА)
45. ОТЕЦ (ОТЧИМ)

Какого рода работу он (она) выполняли? Пожалуйста, назовите профессию и должность. Укажите, вели ли собственное дело. Если не работали, то укажите конкретно, чем были заняты; например: вели домашнее хозяйство, были без работы, находились на пенсии, на иждивении и т. д. Для женщин, воспитывавших детей (до 14 лет), и лиц, работающих в подсобном хозяйстве, указываются эти занятия.

46–47. КАКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПОЛУЧИЛИ ВАШИ РОДИТЕЛИ ИЛИ ЛЮДИ, ВОСПИТАВШИЕ ВАС?

	46 Мать (мачеха)	47 Отец (отчим)
Не получили начального образования	1	1
Начальное или неполное среднее образование (до 7–9 классов)	2	2
Полное среднее образование, аттестат	3	3
Среднее специальное образование	4	4
Незаконченное высшее образование (3 курса вуза и более)	5	5
Высшее образование, диплом	6	6

48–49. ГДЕ ЖИЛИ ВАШИ РОДИТЕЛИ ИЛИ ЛЮДИ, ВОСПИТАВШИЕ ВАС, В ДЕТСТВЕ, ОТКУДА ОНИ РОДОМ?

	48 Мать (мачеха)	49 Отец (отчим)
В Москве, Санкт-Петербурге	5	5
В республиканском или областном центре	4	4
В городе (не областном центре и не столице республики)	3	3
В поселке городского типа	2	2
В селе, деревне	1	1

50. ОЦЕНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШИХ РОДИТЕЛЕЙ ИЛИ ЛЮДЕЙ, ВОСПИТАВШИХ ВАС, КОГДА ВЫ НАЧАЛИ ПОСТОЯННО РАБОТАТЬ.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Обведите кружком соответствующий числовой код, учитывая, что 10 – это самая высокая оценка, а 1 – самая низкая.

В КАКОМ ГОДУ РОДИЛИСЬ ВАШИ РОДИТЕЛИ ИЛИ ЛЮДИ, ВОСПИТАВШИЕ ВАС?

51. МАТЬ (МАЧЕХА).

52. ОТЕЦ (ОТЧИМ).

53. КАКОВО СЕЙЧАС ВАШЕ ФАКТИЧЕСКОЕ СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ?

4 – Женат (замужем)

3 – Живу в гражданском браке

2 – Сейчас не женат (не замужем), но ранее состоял(а) в браке

1 – Не женат (не замужем) и никогда не состоял(а) в браке

Вопросы № 54–57 относятся к тем, кто женат (замужем) или состоит в гражданском браке, для остальных респондентов перейти к вопросу № 58.

54. ЧЕМ ЗАНЯТ(А) ВАШ(А) МУЖ (ЖЕНА)?

Какого рода работу он (она) выполняет? Пожалуйста, назовите профессию и должность. Укажите, ведет ли собственное дело. Если не работает, то укажите конкретно, чем занят(а); например: учится в вузе или другом учебном заведении, домохозяйка, безработный(ая), на иждивении и т. д. Для женщин, воспитывающих детей (до 14 лет), и лиц, работающих в подсобном хозяйстве, указываются эти занятия.

55. КАКОВ СЕЙЧАС УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ ВАШЕГО(ЕЙ) МУЖА (ЖЕНЫ)?

1 – Начальное или неполное среднее образование (до 7–9 классов)

2 – Неполная средняя школа и профессиональная квалификация (ФЗУ, ПТУ, РУ с неполным средним образованием)

3 – Полное среднее образование, аттестат

4 – ПТУ (начальное профессиональное образование) со средним образованием

5 – Среднее специальное/профессиональное образование (колледж, техникум, среднее училище)

6 – Незаконченное высшее образование (3 курса и более), бакалавриат

7 – Высшее образование, диплом

8 – Магистратура, аспирантура

56. ГДЕ ЖИЛ(А) ВАШ(А) МУЖ (ЖЕНА) В ДЕТСТВЕ?

5 – В Москве, Санкт-Петербурге (Ленинграде)

4 – В республиканском или областном центре

3 – В городе (не областном центре и не столице республики)

2 – В поселке городского типа

1 – В селе, деревне

57. СКОЛЬКО ЛЕТ ВАШЕЙ ЖЕНЕ (ВАШЕМУ МУЖУ)?

58. ЕСТЬ ЛИ У ВАС ДЕТИ? ЕСЛИ ЕСТЬ, ТО СКОЛЬКО?

1 – Детей не имею

2 – Имею одного ребенка

3 – Имею двух детей

4 – Имею трех (и более)

Следующий вопрос относится к тем, у кого есть дети школьного возраста, для остальных респондентов перейти к вопросу № 60.

59. УКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ТИП ШКОЛЫ, ДРУГОГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ, ГДЕ УЧАТСЯ ВАШИ ДЕТИ

1 – Школа-интернат для детей с ослабленным здоровьем или вспомогательная школа

2 – ПТУ (начальное профессиональное образование) со средним образованием

3 – Обычная (общеобразовательная) средняя или девятилетняя школа

- 4 – Среднее специальное/профессиональное образование (колледж, техникум, среднее училище)
- 5 – Школа с углубленным изучением отдельных предметов (физики, математики, химии, биологии, иностранных языков, музыки)
- 6 – Лицей, гимназия

Внимание! Вопросы № 60–65 относятся к тем, у кого есть взрослые дети (в возрасте 16 лет и старше, за исключением учащихся средних школ). Учитываются дети как живущие с Вами, так и проживающие отдельно. Для остальных респондентов перейти к вопросу № 57.

Расскажите, пожалуйста, о Вашем старшем взрослом ребенке.

60. ПОЛ СТАРШЕГО ВЗРОСЛОГО РЕБЕНКА

- 1 – Мужской
- 2 – Женский

61. СКОЛЬКО ЛЕТ ВАШЕМУ СТАРШЕМУ СЫНУ (СТАРШЕЙ ДОЧЕРИ)?

62. ЧЕМ ЗАНЯТ(А) СТАРШИЙ СЫН (СТАРШАЯ ДОЧЬ)?

Какого рода работу он (она) выполняет? Пожалуйста, назовите профессию и должность. Укажите, ведет ли собственное дело. Если не работает, то укажите конкретно, чем занят(а); например: учится в вузе или другом учебном заведении, домохозяйка, безработный(ая), на иждивении и т. д. Для женщин, воспитывающих детей (до 14 лет), и лиц, работающих в подсобном хозяйстве, указываются эти занятия.

63. КАКОВ УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ СТАРШЕГО СЫНА (СТАРШЕЙ ДОЧЕРИ)?

- 1 – Начальное или неполное среднее образование (до 7–9 классов)
- 2 – Неполная средняя школа и профессиональная квалификация (ФЗУ, ПТУ, РУ с неполным средним образованием)
- 3 – Полное среднее образование, аттестат
- 4 – ПТУ (начальное профессиональное образование) со средним образованием
- 5 – Среднее специальное/профессиональное образование (колледж, техникум, среднее училище)
- 6 – Незаконченное высшее образование (3 курса и более), бакалавриат

- 7 – Высшее образование, диплом
- 8 – Магистратура, аспирантура

64. ГДЕ ЖИВЕТ ВАШ(А) СТАРШИЙ СЫН (СТАРШАЯ ДОЧЬ)?

- 5 – В Москве, Санкт-Петербурге
- 4 – В республиканском или областном центре
- 3 – В городе (не областном центре и не столице республики)
- 2 – В поселке городского типа
- 1 – В селе, деревне

65. ОЦЕНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕГО СТАРШЕГО ВЗРОСЛОГО РЕБЕНКА.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Обведите кружком соответствующий числовой код, учитывая, что 10 – это самая высокая оценка, а 1 – самая низкая.

Остановимся на материально-бытовых условиях вашей жизни.

66. ПОСТАРАЙТЕСЬ ПОДСЧИТАТЬ ФАКТИЧЕСКИЙ ДЕНЕЖНЫЙ ДОХОД НА ОДНОГО ЧЛЕНА ВАШЕЙ СЕМЬИ В ПОСЛЕДНЕМ ПОЛНОМ МЕСЯЦЕ.

Внимание! В доход, кроме среднемесячного заработка членов семьи, включаются: стипендии, пенсии, пособия, дополнительный заработок, помощь родственников, живущих отдельно, и получаемые алименты, если таковые имеются, прибыль от собственности, личные доходы от собственного дела и т. д. Из дохода исключаются: выплачиваемые алименты, если таковые имеются, а также налоги.

67. КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ В ЦЕЛОМ МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕЙ СЕМЬИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Обведите кружком соответствующий числовой код, учитывая, что 10 – это самая высокая оценка, а 1 – самая низкая.

Теперь позвольте задать вам несколько вопросов о том, в каком доме (квартире) вы живете.

68. ЧТО ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННОГО ИМЕЕТСЯ ВО ВЛАДЕНИИ У ВАС ИЛИ ВАШЕЙ СЕМЬИ (Можно отметить несколько вариантов ответа)

Внимание интервьюеру! Учитывается имущество как находящееся в частной собственности, так и в муниципальной или ведомственной, реально используемое опрашиваемым и его семьей.

Отдельный дом, часть дома	1
Отдельная многоквартирная квартира (3 и более комнат)	2
Отдельная 2-комнатная квартира	3
Отдельная 1-комнатная квартира	4
2 и более комнат в коммунальной квартире	5
1 комната в коммунальной квартире	6
Гараж или место на коллективной стоянке	7
Строю (или покупаю) жилье в настоящее время	8
Ничего из перечисленного нет	9

На вопросы № 69–71 отвечают только те, кто имеет постоянную жилплощадь. Для остальных респондентов перейти к вопросу № 72.

69. ДОМ ИЛИ КВАРТИРА, В КОТОРОЙ ВЫ ЖИВЕТЕ, ЯВЛЯЕТСЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ:

- 1 – Государства
- 2 – Ведомства (организации)
- 3 – Кооператива
- 4 – Одного из членов или всей семьи

70. СКОЛЬКО КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ПРИХОДИТСЯ НА КАЖДОГО ЧЛЕНА ВАШЕЙ СЕМЬИ?

Учтите, что в общую площадь помимо жилых комнат включают кухню, туалет, ванную, коридоры и подсобные помещения, если в квартире вместе с вами живут другие семьи, то добавьте к собственной жилой площади свою долю в общих помещениях.

71. КАКИЕ ВИДЫ УДОБСТВ ИМЕЮТСЯ В ВАШЕЙ КВАРТИРЕ (ДОМЕ)?

- 1 – Водопровод
- 2 – Канализация
- 3 – Центральное отопление
- 4 – Ванна и/или душ
- 5 – Газовая плита от сети или электроплита
- 6 – Лифт

- 7 – Телефон
- 8 – Окна-стеклопакет
- 9 – Доступ к Интернету
- 10 – Никаких из перечисленных удобств нет

72. ИМЕЕТСЯ ЛИ У ВАС ИЛИ ВАШЕЙ СЕМЬИ ВО ВЛАДЕНИИ: (Можно отметить несколько вариантов ответа)

Подсобное хозяйство	1
Садово-огородный участок без дома	2
Дача, садово-огородный участок с домом	3
Земельный участок более половины гектара	4
Ничего из перечисленного нет	5

73. КАКИЕ ИЗ СЛЕДУЮЩИХ ВЕЩЕЙ ЕСТЬ У ВАС В СОБСТВЕННОСТИ (укажите все имеющиеся у Вас предметы):

Телевизор цветной	1
Холодильник	2
Стиральная машина	3
Микроволновая печь	4
Автомобиль или мотоцикл	5
Музыкальный центр	6
Видеокамера или цифровой фотоаппарат	7
DVD-плеер, домашний кинотеатр	8
Сотовый (мобильный) телефон	9
Персональный компьютер	10
Спутниковая антенна	11
Кондиционер	12
Оригинальные произведения искусства (картины, скульптура, уникальная мебель и т. п.)	13

74. СКОЛЬКО СОБСТВЕННЫХ КНИГ У ВАШЕЙ СЕМЬИ?

Внимание! При ответе на вопрос просим учитывать не только художественную, но и общественно-политическую и специальную литературу, кроме школьных учебников.

- 1 – Книг нет
- 2 – До 50 книг
- 3 – 50 – 200 книг
- 4 – 200 – 500 книг
- 5 – Свыше 500 книг

75–87. КАК ЧАСТО ВЫ УДЕЛЯЕТЕ ВНИМАНИЕ КАЖДОМУ ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ЗАНЯТИЙ? (Отметьте кружком в соответствующей колонке только те занятия, которым Вы лично уделяете время)

Как часто Вы:	Каж- дый день	Один или несколько раз в неделю	Один или несколько раз в месяц	Нес- колько раз в год	Ни- когда
75. Ходите в музеи, на выставки	5	4	3	2	1
76. Ходите в библиотеки	5	4	3	2	1
77. Пользуетесь Интернетом	5	4	3	2	1
78. Ходите в театр, на концерты классической, джазовой музыки	5	4	3	2	1
79. Читаете серьезные книги, например по истории, биографическую литературу, научную, художественную литературу	5	4	3	2	1
80. Посещаете вечерние занятия для получения дополнительного образования или квалификации	5	4	3	2	1
81. Занимаетесь с детьми, их воспитанием (прогулки, игры, чтение обучение домашнему труду, музыке, языкам, проверка домашних занятий)	5	4	3	2	1
82. Занимаетесь общественной работой (в одной из партий, в профсоюзах, в др. организации)	5	4	3	2	1
83. Посещаете религиозные службы	5	4	3	2	1
84. Занимаетесь спортом (клубы, плавательные бассейны, тренажерные залы и т.д.) самостоятельно (бег, катание на лыжах, гребля и др.)	5	4	3	2	1
85. Встречаетесь с друзьями	5	4	3	2	1
86. Выезжаете на природу (за ягодами, грибами, на прогулки, рыбалку, охоту), посещаете парки, сады	5	4	3	2	1
87. Посещаете бары, рестораны, дискотеки, массовые гуляния, вечера отдыха	5	4	3	2	1

88. ИСПОЛЬЗОВАЛИ ЛИ ВЫ (ВАША СЕМЬЯ) ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ:

- 1 – Платные образовательные услуги для взрослых (вуз, курсы повышения квалификации или переквалификации, частные уроки)
- 2 – Платные образовательные учреждения или услуги для детей (кружки, музыкальная школа, частные уроки, частные школы или

детские сады и др.), дополнительные образовательные услуги в самой школе

- 3 – Платные медицинские услуги для взрослых
- 4 – Платные медицинские услуги для детей
- 5 – Платные оздоровительные услуги для взрослых (санатории, дома отдыха, клубы здоровья, спортивные и оздоровительные секции и др.)
- 6 – Платные оздоровительные учреждения для детей (в том числе спортивные школы и пионерлагеря)
- 7 – Туристические или образовательные поездки за рубеж для кого-то из членов семьи
- 8 – Не пользовались ничем

89. ГДЕ ВЫ ПРОВЕЛИ СВОЙ ПОСЛЕДНИЙ ОТПУСК? (Выберите только один вариант ответа)

- 1 – Дома, никуда не ездил(а)
- 2 – На собственной даче или садово-огородном участке
- 3 – В деревне, поселке и т. д. у родственников
- 4 – Пользовался(лась) государственной дачей или снимал(а) дачу у частных лиц
- 5 – На турбазе, в спортивном или альпинистском лагере
- 6 – В доме отдыха, санатории, пансионате
- 7 – В туристической поездке за границу

90. КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ СОСТОЯНИЕ СВОЕГО ЗДОРОВЬЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ?

- 4 – Вполне здоров(а)
- 3 – Здоровье удовлетворительное
- 2 – Здоровье слабое
- 1 – Очень слабое здоровье

Расскажите, пожалуйста, об одном из своих самых близких друзей.

91. КТО ПО ЗАНЯТИЯМ ВАШ ДРУГ?

Какого рода работу он (она) выполняет? Пожалуйста, назовите профессию и должность. Укажите, ведет ли собственное дело. Если не работает, то укажите конкретно, чем занят(а); например: учится в вузе или другом учебном заведении, домохозяйка, безработный(ая), на иждивении и т. д. Для женщин, воспитывающих детей (до 14 лет), и лиц, работающих в подсобном хозяйстве, указываются эти занятия.

92. КАКОЕ У НЕГО ОБРАЗОВАНИЕ?

- 1 – Начальное или неполное среднее образование (до 7–9 классов)
- 2 – Неполная средняя школа и профессиональная квалификация (ФЗУ, ПТУ, РУ с неполным средним образованием)
- 3 – Полное среднее образование, аттестат
- 4 – ПТУ (начальное профессиональное образование) со средним образованием
- 5 – Среднее специальное/профессиональное образование (колледж, техникум, среднее училище)
- 6 – Незаконченное высшее образование (3 курса и более), бакалавриат
- 7 – Высшее образование, диплом
- 8 – Магистратура, аспирантура

93. ГДЕ ЖИВЕТ ВАШ ДРУГ?

- 5 – В Москве, Санкт-Петербурге
- 4 – В республиканском или областном центре
- 3 – В городе (не областном центре и не столице республики)
- 2 – В поселке городского типа
- 1 – В селе, деревне

94. ОЦЕНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕГО ДРУГА.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Обведите кружком соответствующий числовой код, учитывая, что 10 – это самая высокая оценка, а 1 – самая низкая.

95. СМОГЛИ БЫ ВЫ РЕШИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ С ПОМОЩЬЮ РОДСТВЕННИКОВ ИЛИ ДРУЗЕЙ? (Можно отметить несколько вариантов ответа)

- 1 – Найти работу, получать повышение в должности (разряде) или найти сотрудника;
- 2 – Получить малодоступные медицинские услуги для себя, родственников и/или близких людей (включая устройство в больницу, на консультацию и лечение к известному специалисту и т. д.);
- 3 – Устроить ребенка (своего, родственников и/или близких людей) в дошкольные учреждения, хорошую школу, колледж, вуз и т. д.;
- 4 – Получить муниципальное (ведомственное) жилье или материальную поддержку в покупке жилья по рыночным ценам;

- 5 – Решать проблемы с представителями власти (милицией, армией, судом, прокуратурой);
- 6 – Взять деньги в долг у родственников и/или близких людей, получить продукты, нужные вещи или помощь по хозяйству и в быту.

И, наконец, сообщите, пожалуйста, некоторые сведения о себе.

96. ВАШ ПОЛ

- 1 – Мужской
- 2 – Женский

97. В КАКОМ ГОДУ ВЫ РОДИЛИСЬ?

98. ВАША НАЦИОНАЛЬНОСТЬ?

99. КАК ДОЛГО ВЫ ЖИВЕТЕ В ЭТОМ ГОРОДЕ (СЕЛЕ)?

- 5 – Здесьний уроженец
- 4 – Более 10 лет
- 3 – 5 – 10 лет
- 2 – От 2-х до 5-ти лет
- 1 – Менее 2-х лет

100. МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕРВЬЮ.

- 5 – В Москве, Санкт-Петербурге
- 4 – В республиканском или областном центре
- 3 – В городе (не областном центре и не столице республики)
- 2 – В поселке городского типа
- 1 – В селе, деревне

Сейчас, когда вы ответили на все наши вопросы, мы еще раз напоминаем, что наше исследование преследует исключительно научные цели и что мы не будем разглашать содержание ваших ответов.

Благодарим вас за откровенность и за то, что вы нашли время и возможность нам помочь.

Приложение 2

КЛАССИФИКАТОР РГ-100

Авторы: О. И. Шкаратан при участии С. А. Инясевского, А. Н. Красиловой, Т. С. Любимовой, Г. А. Ястребова

Итоговая агрегированная версия классификатора, используемого для кодировки ответов на соответствующие вопросы бланка интервью, имеет следующий вид (напротив кодов приведены конкретные наименования, встречавшиеся по мере обработки опросных листов). Данная версия скорректирована по результатам представительного опроса экономической активной населения России в ноябре–декабре 2006 г.

- 1 – Крестьяне, фермеры, земледельцы
- 2 – Кустари, шабашники, занятые индивидуальной трудовой деятельностью
- 3 – Семейные горничные, домработницы, прислуга
- 4 – Домохозяйки
- 5 – Пенсионеры (по старости), инвалиды войны или труда
- 6 – Военнослужащие рядового и сержантского состава (на срочной службе)
- 7 – Военнослужащие офицерского состава
- 8 – Рядовой и сержантский состав милиции, МЧС, судебные приставы
- 9 – Офицеры милиции, МЧС, таможенники
- 10 – Учащиеся средней школы, гимназии, лицея
- 11 – Учащиеся ПТУ, колледжей
- 12 – Студенты среднего специального учебного заведения
- 13 – Студенты вузов
- 14 – Аспиранты, учащиеся магистратуры, ординатуры
- 15 – Разнорабочие в сельском хозяйстве, доярки, конюхи, телятницы, пастухи, птичники, прицепщики, плугари и т. д.
- 16 – Сельские механизаторы, трактористы, комбайнеры и т. п.
- 17 – Электрокарщики, такелажники, рабочие склада, стропали, тарники и т. п.

18 – Разливальщицы, чистильщицы, варщицы, фильтровщицы, заливщицы, заправщицы, качальщицы, копильщики, отжигальщики, путевые обходчики, колесники и т. п.

19 – Разнорабочие, подсобные рабочие, шлакоотбойщики, бетонщики, грузчики, землекопы, рабочие в бурении, асфальтировщики, арматурщики, путевые рабочие и т. п.

20 – Генеральные директора, топ-менеджеры, председатели колхозов, директора совхозов, управляющие директора, директора НИИ, КБ, СПКБ, НИПИ, ректоры университетов и т. п.

21 – Расфасовщики, распределители, подготовители, приемщицы, вековщицы, фасовщицы, дозировщики, укладчицы, проводники спирта, упаковщицы, контролеры-комплектовщики, маркировщики и т. п.

22 – Вахтеры, гардеробщицы, работники охраны, лифтеры, сторожи, экспедиторы, курьеры, распространители рекламной продукции и т. п.

23 – Горничные, уборщицы, технички, посудницы в столовой, коренщицы в столовой, кондукторы, почтальоны, дворники, приемщицы посуды, проводники, книгоношы и т. п.

24 – Санитарки, няни, банщицы, сиделки, ванщицы в больнице и т. п.

25 – Швеи-операционщицы, швей-машинистки, швей-мотористки, утюжницы, скорняжки-машинисты, каландровщики, учетчицы, браковщики и т. п.

26 – Формовщики на машинной формовке, сверловщицы, штамповщицы, прессовщицы, клепальщицы, полировщицы, вырубщики и маркировщики, клепальщики и т. п.

27 – Ткачихи, мастер-швей (не руководящие), трафаретчицы, вязальщицы, закройщики, портные, прядильщицы, дрожжевары, мыловары, наладчицы литографюр, кройщики картонажных изделий, типографские наборщики, стеклодувы, вулканизаторщики и т. п.

28 – Официанты, буфетчицы, киоскеры, кассиры в торговле, продавцы (включая старших), дистрибьюторы, коммивояжеры и т. п.

29 – Контролеры, старшие контролеры и т. п.

30 – Менеджеры, менеджеры по продажам, управляющие по торговле сопутствующими товарами, продавцы-консультанты и т. п.

31 – Кочегары газовой котельной, операторы, аппаратчики, катализаторщики, операторы по нефтедобыче, операторы станков с ЧПУ и т. п.

32 – Монтажницы, радиомонтажницы, сборщицы, переплетчицы, электрообмотчицы, оплетчицы и т. п.

33 – Авиамотористы, компрессорщики, слесари-машинисты, мотористы, машинисты СМУ и ППУ, машинисты буровых установок и т. п.

34 – Бульдозеристы, копровщики, экскаваторщики, машинисты-трактористы, машинисты трубоукладчиков, автокрановщики, водители грузовиков, цементных агрегатов и т. п.

35 – Верстальщики, веб-верстальщики и макетчики и т. п.

36 – Шлифовщики, жестянщики, термисты, калильщики, гальваники, гальваностеги, аккумуляторщики, хромировщики и т. п.

37 – Плотники, каменщики, плотники-столяры, печники, штукатуры, маляры, облицовщики, мозаичники, плиточники, стекольщики, отделочники и т. п.

38 – Станочники, токари, фрезеровщики, расточники, зуборезчики, обмотчики изоляторов, строгальщики, долбежники, револьверщики и т. п.

39 – Электросварщики, электрогазосварщики, газосварщики, газорезчики и т. п.

40 – Кузнец, литейщик, стерженщик, формовщики на ручной формовке, вольцовщики и т. п.

41 – Электромеханики, электрики, автоэлектрики, электромонтеры, электрослесари, монтеры, прибористы и т. п.

42 – Слесари-механики, котельщики, слесари, автомеханики, слесари-сборщики, слесари-механосборщики, механики, печатники, слесари-монтажники, монтажники (строители), слесари-сборщики стальных конструкций, вышкомонтажники, газовщики, водопроводчики и т. п.

43 – Начальники отдела кадров, директора по персоналу, заместители директоров по управлению персоналом, начальники ОТиЗ и т. п.

44 – Бурильщики, вагранщики, помощники бурильщиков в добывающей промышленности и т. п.

45 – Наладчики станков, полуавтоматов и автоматов, настройщики, слесари-инструментальщики, слесари-испытатели, слесари-наладчики автоматических линий, слесари КИП, настройщики радиоаппаратуры, разметчики, метрологи, модельщики, наладчики-пультовники и т. п.

46 – Часовые мастера, мастера по ремонту радиотелевизионной аппаратуры, мастера-закройщики, столяры-краснодеревщики, мастера индивидуального пошива, верхней одежды, мастера по кройке и шитью, мастера-скорняки (не фабричные), сапожники (индивидуальное производство) и т. п.

47 – Машинистки, операторы МСС, телеграфистки, связистки, телеграфистки, телефонистки, хронометражисты, фотолаборанты, копировщицы, светокопировщицы, радиооператоры, радисты и т. п.

48 – Парикмахеры, мозольные операторы, маникюрщицы, визажисты, бармены, фотографы, костюмерши, киномеханики и т. п.

49 – Водители трамвая, троллейбуса и автобуса, шоферы такси и т. п.

50 – Повара, кондитеры, помощники поваров и т. п.

51 – Цветоводы, пчеловоды, натурщицы, манекенщицы, диратизаторы, таксировщики, марочницы, кинологи, лесодесятники, лесники, пчеловоды и т. п.

52 – Лаборанты в НИИ и КБ, старшие лаборанты, операторы ЭВМ, химики-лаборанты и т. п.

53 – Конструкторы-чертежники, чертежники и т. п.

54 – Контролеры сберкасс, кассиры-инкассаторы, казначеи, счетные работники, счетоводы-кассиры, счетоводы, инспекторы госстраха, агенты, агенты по снабжению и т. п.

55 – Инспекторы отдела кадров, менеджер по планированию трудовых ресурсов, менеджер по управлению персоналом и т. п.

56 – Кастелянши, дежурные коменданты, регистраторы-медработники, регистраторы в гостинице, табельщицы, делопроизводители, диспетчеры, секретари, секретари в колхозе и т. п.

57 – Менеджеры по корпоративным мероприятиям, менеджеры-администраторы, офис-менеджеры, стенографисты и интервьюеры, event-менеджеры и т. п.

58 – Администраторы ресторанов, метрдотели, администраторы, завхозы и т. п.

59 – Заведующие розыскных отделов, начальники военизированной охраны, караулов и т. п.

60 – Лесоводы, агрономы, зоотехники, ветврачи и т. п.

61 – Воспитатели детских садов, гувернеры, музыкальные работники, пионервожатые, старшие пионервожатые, методисты по гимнастике, тренера и т. п.

62 – Мастера производственного обучения, преподаватели ПТУ, инструкторы-кулинары, инструкторы по качеству, инструкторы ДОСААФ и т. п.

63 – Ассистенты аптеки, ассистенты-фармацевты, контролеры-рецепторы, фармацевты, фармацевты-фельдшеры и т. п.

64 – Акушерки, медсестры-фельдшеры, старшие медсестры, фельдшеры и т. п.

65 – Директоры магазинов, заведующие магазинами, заведующие производством в столовой, заместители начальников хозяйств, заведующие базами и складами, заведующие бюро пропусков и камер хранения, заведующие общежитиями, торговые супервайзеры и т. п.

66 – Копирайтеры, юристы, кодификаторы-юристы, эксперты, юристы, сотрудники юридических отделов и т. п.

67 – Заведующие детскими яслями, садами, главные медсестры, заведующие фельдшерскими пунктами и т. п.

68 – Архивариусы, библиотекари, старшие библиотекари, библиографы, старшие библиографы, корректоры, документоведы и т. п.

69 – Преподаватели техникумов, преподаватели музыкальных училищ, преподаватели педучилищ, преподаватели в школе (учителя), завучи и т. п.

70 – Ассистенты-переводчики кафедр, преподаватели институтов, старшие преподаватели, младшие научные сотрудники, научные сотрудники и т. п.

71 – Врачи всех наименований, заведующие приемным покоем, заведующие отделениями в больнице и т. п.

72 – Актеры, музыканты, актрисы радио, телевидения, дикторы, художники, дизайнеры интерьера, витражисты и т. п.

73 – Журналисты-корреспонденты, литературные сотрудники, дирижеры, лекторы-музыковеды, руководители самодеятельности, художественные руководители, старшие архитекторы и т. п.

74 – Начальники отделов райпищеторга, заместители начальников ОРС, начальники аптекоуправления, директора гостиниц, начальники отделений связи, почты и т. п.

75 – Заведующие библиотеками, клубами, фильмотеками, архивами и т. п.

76 – Главврачи, заведующие больницами, директора музыкальных училищ, директора школ и т. п.

77 – Бухгалтеры (включая старших), бухгалтеры-ревизоры, помощники бухгалтеров, сотрудники бухгалтерии, техники-плановики, инспекторы райфо, инспекторы по финансированию и т. п.

78 – Техники-авиаторы, техники-диспетчеры, техники домоуправления, техники-механики, техники-регулирующие, техники-строители, теплотехники, технологи и т. п.

79 – Техники-геологи, техники-геодезисты, техники-путейцы, техники-гидрологи, техники-землеустроители, геофизики (техники) и т. п.

80 – Бригадиры, мастера участков, старшие мастера, контрольные мастера, начальники ремонтных участков, начальники подстанций, начальники смен, директора котельных, супервайзеры и т. п.

81 – Инженеры-сметчики, инженеры по труду и зарплате, инженеры-нормировщики, инженеры отделов комплектации, экономисты и старшие экономисты, инженеры по подготовке кадров и т. п.

82 – Инженеры, старшие инженеры, инженеры-технологи, старшие технологи, сменные инженеры, инженеры-механики, инженеры-строители, инженеры-синоптики, химики-аналитики, маркшейдеры и т. п.

83 – Инженеры НТИ, НИИ, НИПИ и НИО, старшие инженеры лабораторий НИО, инженеры-конструкторы, инженеры-вычислители, инженеры-программисты, проектировщики, менеджеры по автоматизации, менеджеры по технической поддержке клиентов и т. п.

84 – Ведущие инженеры, начальники секторов программ, креативные директора, руководители исследовательских лабораторий, бюро, секторов на заводе, в строительстве, на транспорте, заместители начальников КИПа, директора IT-департаментов, IT-директора и т. п.

85 – Менеджеры по вопросам кредитования и дебиторской задолженности, менеджеры по оценке рисков, аудиторы, финансовые аналитики, логистики, менеджеры по работе с ценными бумагами, консультанты по налогам и сборам, специалисты по налогообложению и т. п.

86 – Прорабы, бригадиры комплексных бригад в строительстве, заведующие производством в строительстве, заместители начальников цехов и т. п.

87 – Руководители ведущих производственных отделов, начальники цехов, главные специалисты (кроме главных бухгалтеров и экономистов), главные инженеры заводов и фабрик, заместители директоров заводов и фабрик, заместители директоров по коммерческим вопросам, заместители председателей колхозов, вице-президенты по операциям, финансовые директора и т. п.

88 – Заместители директоров НИИ и КБ, проректоры, главные инженеры НИИ, их заместители и т. п.

89 – Прокуроры, нотариусы, судьи (юристы), налоговые инспекторы и т. п.

90 – Заведующие лабораториями, научно-исследовательскими секторами и бюро в НИИ, НИПИ и т. д., заведующие кафедрами, старшие научные сотрудники и т. п.

91 – Безработные

92 – Заключение

93 – Предприниматели, владельцы фирм, коммерсанты

94 – Аукционисты, трейдеры, дилеры, торговые представители, брокеры, маклеры, менеджеры по покупке и работе с недвижимостью, оценщики, риэлторы и т. п.

95 – Товароведы, старшие товароведы, маркетологи, туроператоры, специалисты по маркетингу, психологи, социологи, статистики, спич-

райтеры, бренд-менеджеры, менеджеры по связям с общественностью, менеджеры по работе с корпоративными клиентами, рекламные менеджеры и т. п.

96 – Веб-дизайнеры, веб-мастера, художники компьютерной графики, менеджеры интернет-проектов, IT-менеджеры, системные администраторы, специалисты по сопровождению вычислительной техники и ПО, специалисты по защите информации, сотрудники службы технической поддержки, разработчики ПО, руководители группы тестирования в IT, программисты и т. п.

97 – Переводчики, переводчики синхронные, референты, секретари-референты и т. п.

98 – Декретный отпуск, отпуск по уходу за ребенком

99 – Геологи, старшие геологи и т. п.

100 – НЕТ ОТВЕТА

101 – Главные бухгалтера, директора по связям с общественностью, директора по маркетинговым исследованиям и продажам, заведующие кассами Госбанка, заведующие сберкассами, коммерческие директора, начальники ОТК и отделов сбыта, главные экономисты, начальники плановых отделов и т. п.

102 – Сотрудники кадровых агентств, специалисты по кадрам, сотрудники отделов кадров и т. п.

103 – Спортсмены

104 – Рантье и акционеры

105 – Государственные служащие, работники исполкомов городов, работники префектур округов, мелкие работники районных департаментов и т. п.

106 – Помощники судей и нотариусов, специалисты в социальных службах, инспекторы пенсионных фондов, пресс-секретари в администрации, специалисты и ведущие специалисты отделов в администрации и т. п.

107 – Начальники пенсионных фондов, начальники ГОЧС, начальники и заместители начальников отделов в управлениях, секретари райкомов и т. п.

Приложение 3

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ЗАНЯТИЙ ПО ИНДЕКСУ ХАРАКТЕРА ТРУДА (ИХТ)

Автор: О. И. Шкаратан

Каждая группа сходных по социальным характеристикам видов занятий (occupations) рассматривается нами как формально-статистическая «рамка» реального социально-профессионального слоя. Мы исходим из предположения о том, что индивиды, близкие по своим социальным характеристикам, потребностям и нормам, закрепляются за определенными видами труда, именно поэтому группы работников, сходные по характеру выполняемого труда, отличаются специфическим социальным обликом и стилем жизни. В случае социальных перемещений усвоение норм и ценностей социально-профессионального слоя осуществляется через производственные социальные сети, соседнее общение и т. д., что требует определенного срока адаптации.

Метод, разработанный нами, предполагает обязательность прямой операционализации видовых свойств труда. Социально-профессиональный слой присваивает определенный круг занятий. Общим в конкретных занятиях, относимых к определенному слою, является принадлежность к одному и тому же типу труда. Разделение на типы труда подразумевает в операциональном смысле совокупную оценку качественных различий по содержанию труда и по социальным обстоятельствам его осуществления.

Выделение «родовых» характеристик в конкретных занятиях осуществлялось на основе следующих показателей: по соотношению исполнительских и организаторских функций; по степени многообразия функций и интеллектуального напряжения, по возможности новизны (нестереотипности, творчества, эвристичности) в принимаемых решениях относительно производственного процесса; по степени самостоятельности в регулировании последовательности трудовых операций и действительного времени труда (степень самоорганизации труда); по объему требуемых общего образования и профессиональной подготовки

(т. е. по сложности труда); по социально-экономической оценке работников, выполняющих труд данного вида. Эта оценка воплощается через механизм распределения материальных и духовных благ с учетом их значимости. В качестве эмпирических индикаторов были взяты заработная плата (размер), жилище (метраж, тип квартиры).

Ниже приведены шкалы индикаторов компонент характера труда, упорядоченных по возрастанию (в одном случае – убыванию) интенсивности проявления признаков.

I. Соотношение исполнительских и организаторских функций:

1) исполнитель; 2) руководитель малого трудового коллектива со средним уровнем образования непосредственных подчиненных до 9 классов включительно; 3) руководитель малого трудового коллектива со средним уровнем образования непосредственных подчиненных – общее среднее и среднее специальное; 4) руководитель малого трудового коллектива со средним уровнем образования непосредственных подчиненных – вуз (бакалавр, специалист) и выше (магистратура, ученая степень); 5) руководитель «среднего звена» (начальники цехов, отделов и т. п.) со средним уровнем образования непосредственных подчиненных – общее среднее и среднее специальное; 6) руководитель «среднего звена» со средним уровнем образования непосредственных подчиненных – вуз (бакалавриат, специалисты) и выше (магистратура, ученая степень); 7) руководитель самостоятельной организации или учреждения (генеральные директора предприятий, топ-менеджеры и т. п.) со средним уровнем образования непосредственных подчиненных – до среднего специального включительно; 8) руководитель самостоятельной организации или учреждения со средним уровнем образования непосредственных подчиненных – вуз (бакалавриат, специалисты) и выше (магистратура, ученая степень).

II. Степень многообразия функций, нестереотипности, творчества, эвристичности:

1) фактически нет никаких отклонений от заранее установленной «рутины» работы (например, грузчики, уборщицы и т. п.); 2) возможно лишь умеренное отклонение от заранее установленной «рутины» (например, кассиры, кладовщики и т. п.); 3) возможны значительные отклонения от «рутины»; трудовые операции изо дня в день и в течение дня претерпевают значительные изменения, но в ожидаемых пределах (например, автомеханики, слесари, машинисты и т. д.); 4) работа характеризуется значительными возможностями совершенствования методов, приспособлений, организации труда и необходимостью принимать решения (технологи, мастера, менеджеры магазинов и т. п.); 5) в действиях фак-

тически нет заранее установленной рутины, данная рабочая позиция предполагает неограниченность ресурсов проявления инициативы (доценты и профессора вузов, разработчики программных продуктов, актеры, генеральные директора и т. д.).

III. Степень самоорганизации в труде:

1) получает конкретное руководство, связанное с определенными трудовыми действиями, включая задания, методы и т. д.; трудовые операции, как правило, часто подвергаются контролю; 2) получает общее руководство, связанное с трудовыми действиями; 3) получает только общие указания, касающиеся общих целей, имеет довольно широкий диапазон для определения методов составления графика работ, способов достижения целей и т. д.

IV. Оценка сложности труда на рабочем месте:

Экономическая оценка сложности труда на данном рабочем месте производилась косвенным образом через измерение затрат на подготовку работников к исполнению данного труда, т. е. посредством измерения необходимого уровня образования работников (общее среднее, среднее специальное, высшее, ученая степень). Шкала строилась на основе признака «уровень образования на момент опроса». Экономическая оценка меры сложности труда на рабочем месте может быть проведена косвенным образом через измерение затрат на подготовку работников, способных исполнять труд данного уровня сложности, т. е. посредством измерения необходимого уровня образования и профессиональной подготовки. При межотраслевых и межрегиональных сравнениях такое сопоставление невозможно. Поэтому оценка сложности труда на рабочем месте может производиться путем оценки необходимого (требуемого) уровня образования. Можно предположить, что в настоящее время в среднем требуемый и реальный уровни образования работников соответствуют друг другу. Это дает возможность использовать усредненные параметры реального уровня образования как индикатор сложности труда представителей профессии (или группы профессий).

V. Социально-экономическая оценка:

1) высокая заработная плата, отдельная квартира (отдельная многокомнатная квартира или отдельный дом с числом кв. м на одного человека более 24); 2) высокая заработная плата, жилищные условия хуже, чем в группе 1; 3) хорошая заработная плата, отдельная квартира с числом кв. м на одного человека от 18 и выше; 4) хорошая заработная плата, жилищные условия хуже, чем в группе 3; 5) удовлетворительная заработная плата, отдельная квартира или несколько комнат с числом кв. м на одного человека свыше 15; 6) удовлетворительная заработная плата,

жилищные условия хуже, чем в группе 5; 7) низкая заработная плата, отдельная квартира или несколько комнат с числом кв. м на человека свыше 15; 8) низкая заработная плата, жилищные условия хуже, чем в группе 7. Естественно, что использованное разбиение шкал на градации не является единственно возможным.

При построении предлагаемой типологии нами в качестве стандартного списка был использован перечень занятий «Общероссийского классификатора профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов» (ОК 016–94 / Минтруд России, Госстандарт России. М., 1995). Процедура построения типологии состояла из двух основных операций. Первая состояла в выделении групп занятий, родственных по функциональному содержанию труда. При этом учитывалось целевое назначение производимых благ и услуг (отраслевая принадлежность видов занятий), особенности технологии, типичный уровень механизации и условий труда и тому подобные технологические характеристики занятий.

Смысл второй (главной) операции состоял в экспертной оценке выделенных групп занятий по приведенным выше пяти компонентам характера труда. Оценка по первым трем компонентам проводилась на основе анализа информации, содержащейся в характеристиках профессий (должностей) в «Квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и других служащих (утвержден постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. № 37 с изменениями от 21 января, 4 августа 2000 г., 20 апреля 2001 г.). Данные о необходимом уровне образования и социально-экономической оценке получены частично из государственной статистики, частично из материалов проведенных нами локальных исследований. Кроме того, наряду с профессионально-должностными категориями отдельно нами классифицировались те, кто на момент опроса реально не являлся экономически активным занятым (например, неработающие пенсионеры, школьники, безработные и т. д.).

Приложение 4

КЛАССИФИКАТОР ПСГ (ПОСТОЯННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП)

Автор: О. И. Шкаратан

В результате экспертной оценки все «роды» занятий были разнесены по пятнадцати выделенным группам занятий, отождествленных нами по теоретическим основаниям и результатам локальных исследований с социально-профессиональными слоями. В необходимых для исследования и анализа случаев мы укрупняли эту классификацию (например, относя работников сельского хозяйства к группам соответственно квалифицированных и неквалифицированных рабочих, и объединяя квалифицированных и высококвалифицированных рабочих в силу малочисленности последних).

1. Предприниматели, коммерсанты:

93, 104

2. Управляющие и чиновники высшего звена:

20

3. Управляющие и чиновники среднего звена:

76, 87–89, 101, 107

4. Руководители низового звена:

7, 9, 43, 59, 65, 67, 74, 80, 86, 106

5. Высококвалифицированные профессионалы (включая аспирантов, адъютантов, докторантов, учащихся ординатуры и магистратуры):

70, 72–73, 83–84, 90, 96

6. Профессионалы с высшим образованием (исключая работников высококвалифицированного труда /ведущих инженеров, руководителей научно-исследовательских подразделений НИИ и КБ, профессорско-преподавательского состава вузов, научных сотрудников академий, лиц, занятых творческим трудом в культуре и искусстве и т. д./; все они образуют группу 5):

14, 55, 60, 66, 68–69, 71, 75, 81–82, 85, 94–95, 97, 99, 102

7. Работники со средним специальным образованием:
6, 8, 29–30, 35, 52–53, 57–58, 61–64, 77–79, 103, 105
8. Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления), занятые на должностях, не требующих среднего специального образования:
3, 28, 47, 54, 56
9. Высоквалифицированные рабочие:
45, 46
10. Квалифицированные рабочие:
26–27, 31–34, 36–42, 44, 48–51
11. Не- и полуквалифицированные работники физического и нефизического труда:
17–19, 21–25
12. Работники квалифицированного труда в сельском хозяйстве:
16
13. Работники малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве
15
14. Крестьяне, фермеры, члены фермерских коллективов.
1
15. Самозанятые:
2, 4
0. Временно не занятые, нет ответа:
5, 10–13, 91–92, 98, 100

Приложение 5
**КЛАССИФИКАТОР ВСГ
(ВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП)**

Автор: О. И. Шкаратан.

1. Предприниматели, коммерсанты:
93, 104
2. Управляющие и чиновники высшего звена:
20
3. Управляющие и чиновники среднего звена:
76, 87–89, 101, 107
4. Руководители низового звена:
7, 9, 43, 59, 65, 67, 74, 80, 86, 106
5. Высоквалифицированные профессионалы (включая аспирантов, адъютантов, докторантов, учащихся ординатуры и магистратуры):
70, 72–73, 83–84, 90, 96
6. Профессионалы с высшим образованием (исключая работников высококвалифицированного труда /ведущих инженеров, руководителей научно-исследовательских подразделений НИИ и КБ, профессорско-преподавательского состава вузов, научных сотрудников академий, лиц, занятых творческим трудом в культуре и искусстве и т. д./; все они образуют группу 5):
14, 55, 60, 66, 68–69, 71, 75, 81–82, 85, 94–95, 97, 99, 102
7. Работники со средним специальным образованием:
6, 8, 29–30, 35, 52–53, 57–58, 61–64, 77–79, 103, 105
8. Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления) занятые на должностях, не требующих среднего специального образования, :
3, 28, 47, 54, 56
9. Высоквалифицированные рабочие:
45, 46
10. Квалифицированные рабочие:
26–27, 31–34, 36–42, 44, 48–51

11. Не- и полуквалифицированные работники физического и нефизического труда:
17–19, 21–25
12. Работники квалифицированного труда в сельском хозяйстве:
16
13. Работники малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве:
15
14. Крестьяне, фермеры, члены фермерских коллективов.
1
15. Самозанятые:
2, 4
16. Студенты вузов:
13
17. Студенты средних специальных учебных заведений, учащиеся колледжей, ПТУ, средних школ и училищ:
10–12
18. Пенсионеры и инвалиды:
5
19. Домохозяйки и прочие лица, занятые в подсобном и домашнем хозяйстве:
3, 4
20. Безработные:
91
21. Прочие неработающие (военнослужащие срочной службы, находящиеся в отпуске по уходу за детьми и больными, находящиеся в состоянии длительного заболевания, заключенные и т. д.):
6, 92, 98
0. Нет ответа:
100

Приложение 6
ИНДЕКС ДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Авторы: С. А. Иняевский, Г. А. Ястребов.

При построении указанного индекса мы исходили из невозможности прямой стоимостной оценки перечисленных в вопросе № 73 опросного листа (см. Приложение 1) предметов движимого имущества. Это связано, во-первых, с наличием сильных региональных различий и необходимостью введения специальных региональных дефляторов, а, во-вторых, отсутствием дополнительной уточняющей информации о предметах, позволяющей сделать вывод об их качестве. Перечисленные в вопросе № 73 вещи рассматривались нами прежде всего не как предметы, а как потребности респондента, которые он может или по каким-то причинам не может удовлетворить.

Основная предпосылка, с которой мы подошли к задаче построения индекса, заключалась в следующем: чем в большей степени распространен среди населения тот или иной предмет, тем «первичнее» потребность, которую он удовлетворяет, т. е. тем меньше его имущественная ценность. При этом мы также принимаем, что все перечисленные в вопросе предметы являются благами, которыми каждый респондент в той или иной степени стремится обладать. В этом случае информация о распространенности предметов (частотное распределение) может служить в качестве исходной для выявления их ценности и присвоения эвристических весов в корзине интегрального индекса. Для этого мы воспользовались наиболее простой формулой, ставящей в прямое соответствие вес предмета (индекс нераспространенности) и долю респондентов, не имеющих этот предмет в собственности (с округлением в большую сторону). Например, для данных опроса 2006 г. известно, что лишь 1,4 % респондентов не имеют телевизоров, тогда как автомобилем не владеют 51,6 %: это означает, что вес телевизора в корзине интегрального индекса будет составлять 1, тогда как автомобиля – 6.

На втором этапе для каждого респондента был рассчитан интегральный индекс движимого имущества, представляющий собой сумму зна-

чений индексов нераспространенности предметов, входящих в состав его набора движимого имущества.

На третьем этапе путем простого нормирования интервал принимаемых индексом значений был редуцирован до 0-5.

Приложение 7

ИНДЕКС ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ

Авторы: О. И. Шкаратац, Г. А. Ястребов, С. А. Иняевский

В силу уравнительного характера распределения жилой площади в СССР, малых масштабов жилищного строительства в первом постсоветском десятилетии и малой миграционной подвижности населения сами по себе такие показатели, как количество кв. метров на одного человека, число проживающих в одной комнате, не отражают реального жилищного неравенства населения. Поэтому нами был разработан специальный индекс, наряду с указанными показателями включающий в себя признаки, характеризующие степень комфортности жилищных условий (оснащенности удобствами) и изолированности жилья.

Таким образом, конструируемый нами интегральный индекс имеет две базовые составляющие: количественную (кв. метры жилой площади на проживающего) и качественную (уровень комфортности жилья).

Схема вычисления первой компоненты индекса представлена в таблице ниже. Границы интервалов в известной степени условны. Так, первая граница соответствует уровню официально установленной еще на заре советской власти «санитарной нормы» 9 м² на человека. Вторая приходится на «социальную норму» 12 м², которая была прописана в ст. 38 Жилищного кодекса РСФСР, действовавшего до 1 марта 2005 года. Следующий порог – действующая предельная норма 18 м² на человека – была утверждена Постановлением Правительства РФ № 541 от 29 августа 2005 года. Границы в 24, 40 и 60 м² являются производными от только что перечисленных (24 м² соответствует удвоенной норме ЖК РСФСР, 40 и 60 м² примерно – удвоенной и утроенной норме 18 м²). Распределение респондентов по соответствующим группам имеет вид нормального с пиком, приходящимся на интервал от 12 до 18 м² на человека, и закономерным уменьшением численности респондентов по обе его стороны.

Значение компоненты	1	2	3	4	5	6	7
Интервал исходных значений (кв. м)	до 9	от 9 до 11,9	от 12 до 17,9	от 18 до 23,9	от 24 до 39,9	от 40 до 59,9	от 60
Доля респондентов	7,1 %	11,3 %	30,9 %	21,4 %	16,8 %	8,8 %	3,8 %

Логика построения второй компоненты индекса – степени комфортности жилья – основана на принципе историзма, т. е. существовании благ или услуг, органичность которых в быту определяется их распространенностью на протяжении длительных исторических периодов. Иными словами, мы исходим из того, что со временем состав базовых потребностей человека, определяющих приемлемый уровень существования в обществе, расширяется, причем, чем «древнее» эти потребности, тем критичнее недоступность благ или услуг, их удовлетворяющих.

Используя информацию, содержащуюся в материалах наших представительных опросов мы отобрали 10 видов удобств, определяющих комфортность жилья, и распределили их по группам в соответствии с выше изложенным принципом (см. таблицу ниже).

Исторический период распространности блага/удобства	Конец XIXв. – начало XXв.	Середина XXв.	Конец XXв. – начало XXIв.
Характерные блага/удобства	1. Водопровод 2. Канализация	1. Центральное отопление 2. Ванна и/или душ 3. Газовая плита от сети или электроплита 4. Телефон	1. Окна-стеклопакет 2. Доступ к Интернет 3. Кондиционер 4. Спутниковая антенна
Вес при вычислении	3	2	1

Так, например, в первую группу были определены такие удобства, как водопровод и канализация, которые были известны еще в Древнем Риме и являлись неотъемлемой частью городских систем еще в Средневековье. Вторая группа представлена благами, получившими распространение в середине прошлого века: центральное отопление, телефонная связь, ванна и душ, газовая и электроплита. К третьей группе отнесены самые современные виды удобств, характерные для начала XXI века, обладание которыми характерно для наиболее продвинутых слоев населения: доступ к сети Интернет, спутниковое телевидение, системы кондиционирования воздуха, герметичные окна-стеклопакет.

Все удобства с соответствующими весами (от 1 до 3) в виде слагаемых вошли в состав промежуточного показателя, который мог принимать любые целые значения от 0 до 18. Далее 19 градаций промежуточного признака были редуцированы до 7 возможных значений следующим образом:

Значение компоненты	1	2	3	4	5	6	7
Значения промежуточного показателя	0	[1; 11]	[12; 13]	14	15	16	[17; 18]
Доля респондентов	7,1 %	18,9 %	21,6 %	27,2 %	14,5 %	7,5 %	3,8 %

Конечный индекс был вычислен как среднее геометрическое двух 7-значных компонент с округлением итоговых значений для получения скорректированной порядковой шкалы.

Приложение 8
ИНДЕКС ВЛАСТИ

Автор: С. А. Иняевский

Для образования индекса власти в структуре вопросов опросного листа были выделены следующие переменные:

- 1) наличие и число подчиненных (вопрос № 26, см. Приложение 1);
- 2) средний уровень образования подчиненных (вопрос № 27);
- 3) права и возможности как руководителя (вопросы № 28–32).

Первые две составляющие индекса властных полномочий индивида были преобразованы в десятибалльные шкалы следующим образом:

Переменная «Число подчиненных»						
Старые значения	Нет подчиненных	Менее 10 чел.	10–50 чел.	50–100 чел.	100–500 чел.	Более 500 чел.
Новые значения	0	2	4	6	8	10

Переменная «Средний уровень образования подчиненных»					
Старые значения	Неполное среднее	Полное среднее	Среднее специальное	Высшее	Ученая степень
Новые значения	2	4	6	8	10

Переменные, фиксирующие спектр властных полномочий, были сперва приведены к новым значениям в соответствие с ниже приведенной таблицей, а затем, как и предыдущие две переменных, преобразованы в единую десятибалльную шкалу по принципу суммирования полномочий респондента без ранжирования переменных.

Переменная «Права и возможности руководителя»			
Старые значения	Нет	Отчасти	Есть
Новые значения	0	1	2

Интегральный индекс власти был сконструирован путем вычисления среднего арифметического трех полученных подиндексов.

Приложение 9
ИНДЕКС СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Автор: А. Н. Красилова

При проведении представительного опроса 2006 г. в бланк формализованного интервью был введен специальный вопрос (см. Приложение 1, вопрос № 95), ответ на который служил базовой информацией для построения индекса уровня социального капитала (ИУСК). Респонденты могли сообщить, какие из перечисленных проблем они могли решить с помощью родственников или друзей:

- 1) Взять деньги в долг у родственников и/или близких людей, получить продукты, нужные вещи или помощь по хозяйству и в быту.
- 2) Найти работу, получать повышение в должности (разряде) или найти сотрудника.
- 3) Получить малодоступные медицинские услуги для себя, родственников и/или близких людей (включая устройство в больницу, на консультацию и лечение к известному специалисту и т. д.).
- 4) Устроить ребенка (своего, родственников и/или близких людей) в дошкольные учреждения, хорошую школу, колледж, вуз и т. д.
- 5) Решать проблемы с представителями власти (милицией, армией, судом, прокуратурой).
- 6) Получить муниципальное (ведомственное) жилье или материальную поддержку в покупке жилья по рыночным ценам.

Доступность данных социальных ресурсов снижается с ростом стоимости их экономического эквивалента. Например, возможность взять деньги в долг или получить помощь по хозяйству, являясь, возможно, наиболее значимым ресурсом в социальном плане, с экономической точки зрения имеет относительно невысокую ценность. Напротив, возможность улучшения жилищных условий за счет государства при содействии близких людей имеет весьма значимый денежный эквивалент.

Однако помимо горизонтальной дифференциации – количества социальных ресурсов, – социальный капитал имеет также и вертикальную дифференциацию – качество социальных ресурсов, уровень реша-

емых задач. Например, взять денег в долг можно «до полочки» – небольшие средства как относительно индивидуального дохода, так и по абсолютной шкале, а можно на покупку автомобиля – здесь сумма может варьироваться до нескольких десятков тысяч долларов. Вертикальная дифференциация социального капитала зависит от статуса сетей, к которым принадлежит индивид. Однако чем выше статус сети, тем шире ее возможности, разнообразнее доступные через сеть ресурсы. При построении нашего индекса социального капитала мы вводим предпосылку о том, что такая связь имеет место и уровни социального капитала в горизонтальном и вертикальном разрезах коррелированы между собой.

Арифметически в первом приближении индекс уровня социального капитала был рассчитан как сумма положительных ответов на каждый из вариантов вопроса. Таким образом, его минимальное и максимальное значения были равны соответственно 0 и 6. Дополнительное исследование характера распределения ответов на данный вопрос и его содержательная интерпретация (более подробно см. в [Красилова 2007]) позволили сконструировать специальную шкалу с четырьмя возможными значениями: отсутствие социального капитала (исходное значение индекса равно 0 или отсутствие близких друзей, фиксируемое как отсутствие ответов на вопросы № 91–94, см. Приложение 1), низкий (значение исходного индекса – 1), средний (2–3) и высокий (4–6) уровень наделенности социальными ресурсами.

Приложение 10

ИНДЕКС КУЛЬТУРНОГО КАПИТАЛА (ИХВД)

Автор: О. И. Шкаратан

Информация о соответствующих видах (конкретных занятиях) внепроизводственной деятельности содержалась в вопросе, сформулированном следующим образом: «Как часто вы уделяете внимание каждому из перечисленных занятий?»

Регулярность участия в конкретном занятии при обследовании регистрировалась по следующей шкале: «каждый день», «не реже 1 раза в неделю», «не реже 1 раза в 2 недели», «не реже 1 раза в месяц», «не реже 1 раза в 3 месяца», «не реже 1 раза в полгода», «реже 1 раза в полгода», «никогда», «нет ответа».

Здесь мы вводим *понятие родовидового разнообразия*, помогающее в описании и объяснении системы внепроизводственной деятельности. Если строить континуум последней, то видовое разнообразие внутри рода выступает как отношение частного к общему, единичного к особенному. Видимо, несколько упрощая, можно сказать, что *разнообразие внепроизводственной деятельности определяется прежде всего участием людей в разных ее родах, а не видах*.

Род деятельности выступает как исследовательское обобщение, призванное расчленить поток повседневных занятий по блокам с учетом функциональной близости их. Были выделены следующие роды деятельности:

- 1) *психофизиологическое обеспечение*. Сюда отнесены лишь социально дифференцирующие занятия, не носящие всеобщий характер;
- 2) *деятельность по воспитанию и обучению детей* – охватывает те виды занятий взрослых членов семьи, которые связаны с социализацией подрастающего поколения;
- 3) *общественно-политическая и профессионально-трудовая деятельность во внерабочее время* – выводит индивида за рамки непреложных занятий;

4) *культурно-познавательная деятельность* – направлена на функциональное обогащение досуга и рост культурного уровня индивида;
5) *общение*. В данном случае мы выделяем ту его сторону, которая связана с прямыми межличностными контактами, где общение выступает как самоцель и самооценочность общественного человека.

Изложим способ эвристического моделирования, примененный нами для построения типологии внепроизводственной деятельности путем «свертывания», объединения родов этой деятельности, т. е. построения интегральной шкалы характера внепроизводственной деятельности.

1-й шаг: формирование блоков признаков (т. е. отдельных конкретных занятий людей), соответствующих отдельным родам внепроизводственной деятельности.

2-й шаг: преобразование шкал видовых признаков в двухпунктовые (дихотомные) шкалы (по принципу «участие-неучастие»). Преобразование шкалы осуществлялось индивидуально для каждого занятия. При этом мы учитывали реальное частотное распределение по исходной шкале. В итоге, например, к читающим отнесены лишь те, кто читают газеты «каждый день»; граница дихотомизации посещающих и не посещающих театр и концерты пролегла между пунктами шкалы «не реже 1 раза в 3 месяца» и «не реже 1 раза в полгода» и т. д.

3-й шаг: построение родовых индексов внепроизводственной деятельности. Все разнообразие в пределах родов деятельности было выражено трехпунктовыми шкалами: «высшая» степень разнообразия, «средняя», «низшая».

4-й шаг: построение комплексного показателя внепроизводственной деятельности. Этот индекс (ИХВД) был получен сложением частных индексов отдельных родов внепроизводственной деятельности.

Представляется, что сконструированные нами такого рода индексы, независимо от применяемых методов, носят ситуативный характер: их надежность строго ограничена временем и местом проведения измерения, а также моделью, в рамках которой они, т. е. измерительные процедуры, корректны.

**Ответственный редактор и руководитель авторского коллектива
О. И. Шкаратан**

АВТОРЫ:

Шкаратан Овсей Ирмович

доктор исторических наук, заслуженный деятель науки РФ,
ординарный профессор ГУ-ВШЭ

Инясевский Сергей Александрович

магистр экономики, аспирант ГУ-ВШЭ

Красилова Анна Николаевна

магистр экономики, аспирантка ГУ-ВШЭ

Крельберг Юлия Михайловна

магистр экономики, аспирантка ГУ-ВШЭ

Смыслов Дмитрий Анатольевич

магистр экономики, аспирант ГУ-ВШЭ

Ястребов Гордей Александрович

магистр экономики, стажер-исследователь ЦФИ ГУ-ВШЭ

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Смирнов Сергей Николаевич

доктор экономических наук, профессор

Тихонов Александр Васильевич

доктор социологических наук

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
НЕРАВЕНСТВО И ЕГО ВОСПРОИЗВОДСТВО
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Ответственный за выпуск: *С. З. Кодзова*
Корректоры: *В. В. Саранчёва, Л. С. Самойлова*
Дизайн и оформление: *Г. А. Ястребов*
Верстка: *А. Б. Ирашин*

Подписано в печать 31.10.08
Формат 60×90^{1/16}. Гарнитура «Times»
Печать офсетная. Бумага офсетная.
Уч.-изд. л. 34,0. Усл.-печ. л. 30,0
Изд. № ОП-08-0094-И. Тираж 500 экз. Заказ №

Издательство «ОЛМА Медиа Групп»
105062, Москва, ул. Макаренко 3, стр. 1
<http://www.olmamedia.ru>

Для заметок