

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

*О.И. Шкартан, Г.А. Ястребов*

**РОССИЙСКОЕ НЕОЭТАКРАТИЧЕСКОЕ  
ОБЩЕСТВО И ЕГО СТРАТИФИКАЦИЯ**

Препринт WP7/2008/02  
Серия WP7  
Теория и практика  
общественного выбора

Москва  
ГУ ВШЭ  
2008

УДК 316.343  
ББК 60.56  
Ш66

Редакторы серии WP7  
«Теория и практика общественного выбора»  
*Ф.Т. Алескеров, Р.М. Нуреев*

Ш66 Шкаратан О.И., Ястребов Г.А. Российское неэтакратическое общество и его стратификация\*. Препринт WP7/2008/02. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. — 48 с.

УДК 316.343  
ББК 60.56

## Социально-экономические отношения в современной России

Внутри евразийской цивилизации и на ее основе сформировалась и развивалась этакратическая социетальная система (=советская квази-социалистическая), 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 ЦВЕ этот порядок полностью или по большей части ушел в прошлое, в России он изменился, трансформировался, но сохранился как неэтакратизм.

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.

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

\* Концепция этакратизма как объясняющая природу обществ советского типа была раскрыта О.И. Шкаратаном в статье «Этакратизм и российская социетальная система» (Общественные науки и современность, 2004, № 4, С. 49–62) и книге «Российский порядок: вектор перемен» (М.: ВИТА-ПРЕСС, 2004).

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте:  
<http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>.

© О.И. Шкаратан, 2008  
© Г.А. Ястребов, 2008  
© Оформление. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008

одновременно сосуществуют зачатки частной собственности и рыночной экономики.

Присущие этакратическому обществу слитные отношения «власть-собственность» хотя и взаимодействуют с частнособственническим бизнесом, но по существу остаются неизменными. Бизнес как носитель свободно-рыночных отношений подмят государственно-бюрократическими структурами. Последние успешно управляют как государственными монополиями, так и частными, обеспечивающими государственно-бюрократический порядок («вертикаль» неэтакратического устройства страны). В России продолжились и восторжествовали отношения дистрибуции (в терминах К. Поланы) 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. Те, кого «уполномочили» стать миллиардерами в 1990-е гг., обменяли возможность непосредственного участия в политическом процессе на иллюзию сверхбогатства, обеспечиваемого исключительно лояльностью государству. Эти люди — опора сегодняшнего режима. Мы утверждаем, что подобный социетальный порядок может быть охарактеризован как неэтакратизм.

Очевидно, что в этом специфическом социально-экономическом порядке, каковым является неэтакратизм, и социальное неравенство, и весь строй социально-групповых отношений, и статификационная иерархия должны носить специфический характер. Несмотря на взаимодействие с другими системами, столетиями 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. Причем, под обязанностями имеются в виду обязательства перед государством, закрепленные в законодательном порядке. Способ детерминации различий — правовое оформление. Это, в первую очередь, юридическое, а не этническо-религиозное или экономическое деление. Принадлежность к сословию передается по наследству, но не строга, что способствует относительной открытости данной системы [Ключевский 1918].

Надо заметить, что вообще попытки включения средневековой Руси в число стран феодального типа были предприняты под давлением идео-

логов советского коммунистического режима. Однако в традициях национальной исторической школы, олицетворяемой такими классическими именами, как С. Соловьев, В. Ключевский, П. Милуков, Г. Вернадский, всегда подчеркивалась специфика социально-культурного пространства России по сравнению с Западной Европой. Отрицалась правомерность переноса понятийного аппарата западноевропейской медиэвистики на реалии русских средневековых институтов. Не признавалось существование феодализма в средневековой России [Черникова 2005]. 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 [Милуков 2000]. На этой основе стало возможным фактическое восстановление квазисословной системы, закрепощение сословий государством, формирование особого служилого слоя (номенклатуры) в СССР [Медушевский 2007, с. 75].

Современная неэтакратическая система расширила эту сословную иерархию, дополнив ее классовой дифференциацией, основанной на частной собственности и рыночных отношениях, включая рынок труда. Анализ сосуществования этих обособленных систем социального неравенства и дуализма социальной органики современной России является центральной проблемой нашего исследования.

Принимая во внимание общность социально-технологических оснований всех позднеиндустриальных и постиндустриальных (информационных обществ), в своей работе мы приняли во внимание и проверили на однородность и адекватность определенным сторонам реального неравенства в российском обществе наиболее развитые в западной социологической практике классификации (созданные и обоснованные Д. Голдторпом, О.Э. Райтом и т. д.), которые сравнительно недавно обсуждались в череде научных дискуссий [Sorensen 2000; Wright 2000; Goldthorpe 2000, 2002; Rueschemeyer, Mahoney 2000; Grusky, Weeden 2001, 2002; Scott 2002]. Общее мнение 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, харак-

тере 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].

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 протоклассовыми, возникающими на основе распределения занятого 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 неразвитости теории неозэтакратизма, мы предприняли попытку построить, вычленив из выборочной совокупности однородные социальные группы с целью их последующей интерпретации, не

высказывая никаких предварительных предположений об их характере и размещении в социальном пространстве.

Рассмотрим наш подход к реальным (гомогенным) группам.

## Принципы выделения реальных (гомогенных) групп

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 статьи 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. 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 [Мертон 1992]. 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. Эти группы представляют собой размытые пересекающиеся множества и напоминают леса, не имеющие четких границ, переходящие один в другой через едва 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.

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 именуется 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, сплачивающих 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, характеризующая 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. 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 взаимоувязаны 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. Вследствие этого 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 «реальны-

ми 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].

## Методы выделения социально-профессиональных групп

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 одного из авторов данной статьи (О.И. Шкаратана). (Более полно методические вопросы исследований изложены в: [Шкаратан 2003; Шкаратан, Ястребов 2007].)

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 Подмосковье, так и в окрестностях других крупных городов, где сосредоточены самые достаточные сограждане страны, фактически для социологов недоступны. Доходы наиболее высокооплачиваемых членов общества непрозрачны. Не лучше обстоит дело и с возможностями собрать статистически обоснованные данные по социальным аутсайдерам типа бомжей. Поэтому мы имеем возможность 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.

Для кодирования занятий респондентов были применены три шкалы. Первая и основная — РГ-100, что означает объединение всех встреченных видов занятий 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. Кроме того, были сконструированы укрупненные группировки занятий, условно названные по числу позиций ПСГ-11 и ВСГ-21. ПСГ расшифровывается как *постоянные социальные группы* (номенклатура слоев представлена ниже в табл. 3). Под ними подразумеваются крупные социально-профессиональные группы (например, работники квалифицированного физического труда, предприниматели и т. д.). В шкалу ВСГ-21, что расшифровывается как *временные социальные группы*, включаются наряду с вошедшими в группы по шкале ПСГ-15 и те, кто на момент опроса не является экономически активно занятым (например, неработающие пенсионеры, школьники, безработные и т. д.)<sup>1</sup>. Подробнее о методике классификации см. в [Шкаратан, Ястребов 2007, с. 27–29].

<sup>1</sup> 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.**

В европейской неовеберинской (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 высокоинформативный 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 общности 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.

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.).

В нашей практике мы производили отнесение того или иного вида занятий к тому или иному социальному классу/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).

Наша классификация респондентов по социальным позициям, с одной стороны, является прямым продолжением и развитием собственного подхода, отраженного еще в публикациях 1970-х гг. [*Шкаратан* 1970, с. 378–379; *Шкаратан, Рукавишников* 1977; *Shkaratan* 1973, р. 81; *Shkaratan, Rukavishnikov* 1986, р. 97–100], а с другой — находится в русле доминирующей европейской научной традиции последних двух десятилетий.

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 осуществили 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.

### 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. 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.

Таблица 1. Классы в схеме Голдторпа — Эриксона — Портокареро

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 страте сельскохозяйственных работников (вместе с VIIb)
V	Супервайзеры работников физического труда, малоквалифицированный технический персонал. Дно промежуточного класса
VI	Квалифицированные рабочие. Рабочий класс
VIIa	Неквалифицированные рабочие. Рабочий класс
VIIb	Рабочие в сельском хозяйстве. Рабочий класс (вместе IVc)

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, с. 66–67]). Сводная информация о социальных структурах рассматриваемых стран представлена в табл. 2.



Таблица 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	VIIb
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 [Häkön, Ivano, Heidi 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 после перехода страны к рыночной экономике в России так и не сложился класс мелких предпринимателей и работников, занятых индивидуальной трудовой деятельностью, тогда как в ряде восточноевропейских государств данная группа занятых является достаточно многочисленной и насчитывает от 8% до 22% населения.

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 представителей так называемого нового среднего класса (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].

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-15, рассмотренные выше.

В табл. 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 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 стране (масштабы, характер и причины этой миграции профессионалов под-

робно 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 [De Тангу 2007]).

Таблица 3. Динамика социально-профессиональной стратификации в России, % 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.

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, Инясевский 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 г., 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.

Таблица 4. Владение собственностью в разрезе нескольких социально-профессиональных групп, % от представленной группы

Социальные слои/классы	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

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. 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 пребывают «верхние слои», включающие в себя предпринимателей и руководителей высокого уровня. По мере перехода от вершины взятой нами соци-

альной 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 «проседание» данного показателя, произошедшее в период с 1994 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, так же 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.

По уровню дохода наиболее обеспеченными социально-профессиональными 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 представители 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 социальных 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 2300 руб., то средний доход в семьях высококвалифицированных профессионалов достигал 4200 руб. Самые же низкие доходы имели работники, занятые в сельском хозяйстве, а также городские неквалифицированные рабочие. Данные по средней заработной плате представителей рассматриваемых нами социальных слоев, которые мы не 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.

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 2—3 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 проживает в загородных домах, где и проводит 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 социальному 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 положения показывают тенденцию повышения самооценки материального положения при переходе от одного социального слоя к другому. Наивысший индекс по самооценке у руководителей и управляющих всех уровней, предпринимателей и высококвалифицированных профессионалов. Таким образом, самооценки и реальное материальное положение представителей этих социальных слоев совпадают; ведь именно они наиболее обеспечены движимым и недвижимым имуществом, имеют наибольшие доходы. Что касается групп с наименьшей самооценкой, то к ним относятся работники сельского хозяйства и городские малоквалифицированные рабочие.

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 низшим 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].

### **Энтропийный анализ как метод поиска критериев выделения 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 априори 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.

Если перед исследователем стоит задача проверить применяемые теоретические схемы и попытаться непредвзято выявить группообразующие критерии из всего пространства признаков, характеризующих исследуемую совокупность, то в математическом смысле она может быть разрешена, например, 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 от 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 связки признаков по той степени, в которой они упорядочивают исследуемую совокупность. Тем самым появляется возможность 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  $n$ -мерных векторов  $K_{ns}$ , где  $n$  выражает число признаков, а  $s$  — число возможных градаций каждого из них. Каждый вектор содержит информацию об одном индивиде из всей исследуемой совокупности. Возможные наборы признаков по всей рассматриваемой статистике являются заполненными 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 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  $\{K_{ns}\}$  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 социальных признаков, например, наименьшее отклоне-

ние 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 (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 представляется 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 его занятий (применена социально-профессиональная шкала СПГ-10, см. в [Шкаратан, Ястребов 2007]), властном ресурсе (применена 10-балльная шкала, разработанная в [Шкаратан, Сергеев 2000]), характере внепроизводственной деятельности (10-балльная шкала, методология [Там же]) и социальном капитале (6-балльная шкала, разработанная в [Красилова 2007]). На следующем этапе также экспертным путем были «сжаты» гра-

дации признаков. Непрерывные переменные — доход и количество квадратных метров жилой площади на человека — были приведены к упорядоченным дискретным шкалам.

Довольно условно весь набор отобранных нами признаков, характеризующих социально-экономическое положение респондентов, можно соотнести с категориями, которыми оперирует большинство теоретиков, работающих над обоснованием стратификационных схем:

**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.

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

**Социальный ресурс:** индикатор социального капитала, род занятий матери, род занятий отца, род занятий жены/мужа, род занятий друга, материальное положение родителей.

**Культурный ресурс:** индекс характера внепроизводственной деятельности, 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 Приложении.

### Выделение реальных (гомогенных) групп с помощью энтропийного и логического анализов

На данном этапе исследования энтропийный анализ осуществлялся нами на классе трехмерных пространств (описание примененного ма-

тематического аппарата см. в Приложении). Все возможные трехпризнаковые комбинации, которых при данных 33 признаках оказалось 5456, 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 заполняемые.

В табл. 5 представлен список той части трехмерных пространств, значение степени неоднородности которых оказалось максимальным, т. е. пространств, в которых имеет место максимальная дифференциация групп. В табл. 6 для сопоставления приводятся порядковые номера и соответствующие значения степени неоднородности тех подпространств, в которых те или иные из перечисленных выше признаков проявляются в первый раз.

Таблица 5. 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 России в 2006 г.

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-

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 «попытка организовать собственное дело». Более того, указанные признаки в различных связках с другими характеристиками довольно интенсивно проявляются в подпространствах с наибольшей степенью неоднородности  $H_N$  (см. табл. 5). Попутно заметим, что этот результат очень сильно напоминает тот, что был получен Н. Сергеевым в ходе анализа материалов опроса 1994 г. [Сергеев 2002]. Однако мы преднамеренно не проводим в данной работе более тщательного сопоставления, поскольку используемая им система признаков для описания социального неравенства, равно как и метрика (градуировка) этих признаков, отличались от тех, что были использованы нами.

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. 5) 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). Это подтверждает предположение о том, что в современном российском обществе социальное неравенство в большей сте-

пени детерминировано объективными социально-экономическими факторами.

Кроме того, чрезвычайно важным представляется наблюдение о том, что социально-профессиональная дифференциация населения («род занятий»), задаваемая распределением респондентов по роду занятий, не проявила себя в качестве действительного или реального основания для построения стратификационной системы в современном российском обществе. Результаты энтропийного анализа свидетельствуют о том, что этот критерий не оказывает определяющего влияния на характер распределения ресурсов между респондентами: во всех соответствующих пространствах значение степени неоднородности указывало на меньшую плотность их заполнения по сравнению с пространствами, занимающими верхнюю часть списка (например, табл. 6). Мы считаем это 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.

Таблица 6. Признаки, впервые встречающиеся в процессе ранжирования логических подпространств по степени неоднородности

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

№	Степень неоднородности ( $H_n$ )	Система координат логического подпространства
44	0,599	владение предприятием, владение ценными бумагами, <b>пользование платными услугами (для детей)</b>
49	0,591	владение предприятием, владение ценными бумагами, <b>пользование платными услугами (для себя)</b>
62	0,579	<b>навык работы на компьютере</b> , владение предприятием, владение ценными бумагами
85	0,562	владение предприятием, владение ценными бумагами, <b>самооценка материального положения</b>
93	0,557	владение предприятием, <b>гендер</b> , индикатор власти
152	0,529	владение предприятием, основной источник дохода, <b>род занятий жены/мужа</b>
169	0,524	владение предприятием, владение ценными бумагами, <b>индикатор социального капитала</b>
170	0,523	владение предприятием, владение ценными бумагами, <b>род занятий отца</b>
177	0,521	владение предприятием, <b>уровень образования</b> , индикатор власти
219	0,506	владение предприятием, владение ценными бумагами, <b>материальное положение родителей</b>
250	0,498	основной источник дохода, <b>род занятий</b> , индикатор власти
267	0,494	владение предприятием, основной источник дохода, <b>состав недвижимости</b>
274	0,492	владение предприятием, основной источник дохода, <b>размер библиотеки</b>
307	0,486	владение предприятием, основной источник дохода, <b>площадь жилья на члена семьи</b>
322	0,483	владение предприятием, основной источник дохода, <b>род занятий матери</b>
325	0,483	владение предприятием, основной источник дохода, <b>территориально-пространственная среда</b>
343	0,48	<b>желание взяться за более сложную работу</b> , владение предприятием, основной источник дохода
366	0,476	владение предприятием, <b>ИХВД</b> , индикатор власти
461	0,461	владение предприятием, основной источник дохода, <b>род занятий друга</b>
500	0,456	<b>сектор/отрасль занятости, форма собственности по месту занятости</b> , основной источник дохода
737	0,429	владение предприятием, <b>доходы на члена семьи</b> , индикатор власти

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

Опираясь на полученные результаты при использовании энтропийного анализа, а также наши собственные теоретические представления о характере складывающегося в современном российском обществе социально-экономического неравенства, мы попытались сконструировать образы реальных групп, взяв за основу «синдрома» признаков различия групп такие определяющие критерии, как мера обладания властными полномочиями («индикатор власти») и отношение к собственности («владение предприятием» и «владение ценными бумагами»). Для этого нами был применен логический анализ формирующихся по указанным осям (основаниям) групп респондентов.

Однако мы признаем, что выделенные таким образом социальные группы было бы корректнее назвать «протореальными» или, пользуясь принятой терминологией, «группами-в-себе», поскольку реальные социальные группы в масштабах всего постсоветского общества, по всей видимости, находятся в процессе формирования. Для этого, как минимум, необходимо оперировать такими критериями, дифференцирующая сила которых устойчиво проявляется во времени, т. е. могла бы быть однозначно доказана на соответствующем эмпирическом материале.

Суть нашего подхода к классификации состояла в следующем. Используя три выявленных нами ключевых группообразующих критерия, два из которых имеют бинарную природу (собственник-несобственник), а один — представлен порядковой шкалой, характеризующей положение респондента в управленческой иерархии (от простого исполнителя до управляющего высшего уровня), мы выделяли группы путем перебора всех возможных комбинаций соответствующих признаков. Информация о возможных значениях группообразующих критериев обобщена в табл. 7.

Таблица 7. 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 сочетаний значений признаков (или попросту групп) в заданном пространстве равно 16.

Мы начали нашу классификацию «снизу», идентифицировав группу респондентов, которые ничем не владеют и не имеют никаких властных полномочий. Их оказалось 1812 человек, т. е. 73,6% от всей выборки. Таким образом, мы выделили огромный слой, чьи представители потенциально являются однородными 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 минимизировать 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 (табл. 8).

Таблица 8. Атрибуция выделенных групп

Описание групп	% от всей выборки	Кол-во респондентов
1. Собственники-бизнесмены (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

Описание групп	% от всей выборки	Кол-во респондентов
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 малодоступны 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. Другими словами, здесь мы 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 восьми важнейшим параметрам (табл. 9).

Таблица 9. Реальные группы и их базовые социально-экономические характеристики

Группы и их характеристики		Среднее	Медиана	Мода	Ст. откл.	Ст. откл./ Среднее
1. Собственники-бизнесмены (4,1%) N=101	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
	Доход на члена семьи (руб.)	16 630	10 000	10 000	18 551	1,12
	Индекс движимого имущества	2,68	3,00	3,00	1,19	0,44
	Субъективное эк. 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	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
	Доход на члена семьи (руб.)	10 841	10 000	10 000	5 644	0,52
	Индекс движимого имущества	2,34	2,00	1,00	1,09	0,46
	Субъективное эк. 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	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
	Доход на члена семьи (руб.)	7 506	5 000	10 000	6 890	0,92
	Индекс движимого имущества	2,08	2,00	2,00	1,05	0,50
	Субъективное эк. положение	5,48	5,00	5,00	1,66	0,30
	Субъективное соц. положение	5,13	5,00	4,00	1,76	0,34

Окончание табл. 9

Группы и их характеристики		Среднее	Медиана	Мода	Ст. откл.	Ст. откл./ Среднее
4. Руководители-несоответники (15,8%) N=390	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
	Доход на члена семьи (руб.)	7 636	6 000	10 000	4 659	0,61
	Индекс движимого имущества	1,82	2,00	1,00	0,88	0,49
	Субъективное эк. 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. Работники-миноритарии (3,2%) N=79	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
	Доход на члена семьи (руб.)	6 381	5 000	5 000	5 106	0,80
	Индекс движимого имущества	1,90	2,00	1,00	1,06	0,56
	Субъективное эк. положение	4,42	4,00	5,00	1,57	0,36
	Субъективное соц. положение	4,30	5,00	5,00	1,21	0,28
6. Исполнители-несоответники (73,6%) N=1812	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
	Доход на члена семьи (руб.)	5 691	4 500	5 000	4 104	0,72
	Индекс движимого имущества	1,48	1,00	1,00	0,75	0,51
	Субъективное эк. положение	4,16	4,00	4,00	1,54	0,37
	Субъективное соц. положение	4,17	4,00	5,00	1,47	0,35

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 заметно 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. То есть 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 с наличием других дополнительных источников дохода. Данное обстоятельство приобретает исключительную важность, если учесть, что в последние годы процесс концентрации собственности происходит наиболее интенсивно (см. табл. 4 и соответствующий комментарий выше). В свою очередь это отражается на характере социального неравенства в России, критический и практически неудержимый 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. 9, 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 О.И. Шкартаном в его более ранних публикациях.

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. 9). 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 зря были обозначены как псевдорейальные. 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. 10. Все зависимые переменные рассматривались нами в исходном виде, в котором они использовались при расчете энтропии, т. е. были возвращены обратно к порядковым шкалам.

Таблица 10. 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 движимого имущества	0,191	0,159
Субъективное эк. положение	0,171	0,156

Примечание: Все коэффициенты значимы при 1%-ном уровне значимости.

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-экономические 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/клас-

сов, объективно формирующихся на базе социально-профессиональной дифференциации населения, безусловно заслуживает проведения более тщательного исследования. Однако это больше, чем мы могли себе позволить в рамках данной работы, и потому оставляем это в качестве материала для дальнейшего анализа.

### **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, применили сочетание энтропийного 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 неозакратического, 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 опровергли как его собственные подходы, так и выводы прочих отечественных и западных исследователей. Иерархическая стратификационная система, разделяющая членов общества, как правило, на 7—12 социально-профессиональных групп, не подтвердилась.

Результаты проведенного нами анализа свидетельствуют о том, что большая часть населения, вне зависимости от размера культурного и человеческого капиталов, может быть отнесена к низшему и промежуточному слоям исполнителей-несобственников. И эти слои, которые могут быть более подробно дифференцированы по менее значимым признакам (таким как человеческий и культурный капиталы), составляют 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, меньшинства, 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».

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

И наконец, хотелось бы отметить следующее. Энтропийный метод, как нам представляется, является довольно удобным методом 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 «результатирующих» характеристик, т. е., например, когда нельзя обратиться к регрессионному анализу.

## Приложение 1 Энтропийный анализ

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. Под соответствующими вероятностями понимается

$$P_{j\dots l} = \frac{n_{j\dots l}}{m}, \quad (2)$$

где  $n_{j\dots l}$  — число элементов рассматриваемой статистики  $\{K_{ns}\}$  с объемом  $m$ , попавших в ячейку  $\{j\dots l\}$ . При таком определении вероятностей  $P_{j\dots l}$  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:

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

Величина  $H$  достигает максимума при равновероятном однородном заполнении рассматриваемого пространства, т. е. при

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

где  $r$  — число ячеек заполнения рассматриваемого пространства. Величина энтропии  $H$  зависит, вообще говоря, от числа ячеек заполнения рассматриваемого логического пространства, т. е. 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, т. е. 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, т. е. для совокупности  $n$  признаков, каждый из которых 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  $H_{\max}$ :

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

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

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

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).

### Литература

- Бурдые П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993.  
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.

*Де Танги А.* Миграции российских квалифицированных специалистов: причины, проблемы, перспективы // Мир России. 2007. № 1.

*Загоруйко Н.Г., Заславская Т.И.* (ред.). Распознавание образов в социальных исследованиях. Новосибирск: Наука, 1968.

*Качанов Ю.Л., Шматко Н.А.* Как возможна социальная группа? (К проблеме реальности в социологии) // СОЦИС. 1996. № 12.

*Кивинен М.* Перспективы развития среднего класса в России // Социологический журнал. 1994. № 2.

*Красилова А.Н.* Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе // Мир России. 2007. № 4.

*Мертон Р.К.* Социальная теория и социальная структура // СОЦИС. 1992. № 3.

*Сергеев Н.* Ранжирование стратификационных критериев методом энтропийного анализа // Мир России. 2002. № 3.

*Смыслов Д.А.* Построение индикатора человеческого капитала // Прикладная эконометрика. 2007. 1 (5).

*Таганов И.Н., Шкаратан О.И.* Исследование социальных структур методом энтропийного анализа // Вопросы философии. 1969. № 5.

*Шкаратан О.И.* Проблемы социальной структуры рабочего класса. М.: Мысль, 1970.

*Шкаратан О.И., Иняевский С.А.* Профессионалы и менеджеры в сфере занятости — положение и реальное поведение // Социологические исследования. 2006. №12.

*Шкаратан О.И., Сергеев Н.В.* Реальные группы: концептуализация и эмпирический расчет // Общественные науки и современность. 2000. № 5.

*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.

*Blau P.* Parameters of Social Structure // American Sociological Review. Vol. 39. 1974. № 5.

*De Tinguy A.* La grande migration. La Russie et les Russes depuis l'ouverture du rideau de fer. Paris: Plon, 2004.

*Goldthorpe J.H.* Rent, class conflict, and class structure: A commentary on Sorensen // The American Journal of Sociology. May 2000. 105 (6).

*Goldthorpe J.* Occupational Sociology, Yes: Class Analysis, No: Comment on Grusky and Weeden's Research Agenda // 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).

*Grusky D., Weeden K.* Class Analysis and the Heavy Weight of Convention // Acta Sociologica. 2002. 45 (3).

*Håkon L., Ivano B., Heidi J.* Social Class in Europe. European Social Survey 2002/3 NTNU, [www.esf.org/newsrelease/21/ESSreport1.pdf](http://www.esf.org/newsrelease/21/ESSreport1.pdf)

*Pakulski J., Waters M.* The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Society // Theory of Society. 1996. Vol. 25. № 5.

*Rueschemeyer D., Mahoney J.* A neo-utilitarian theory of class? // The American Journal of Sociology. May 2000. 105 (6).

*Scott J.* Social Class and Stratification in Late Modernity // Acta Sociologica (Scandinavian sociological Association). 2002. 45 (1).

*Sorensen A.B.* Toward a sounder basis for class analysis // The American Journal of Sociology. May 2000. 105 (6).

*Wright E.* Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's «SounderBasis» // The American Journal of Sociology. May 2000. 105 (6).

*Препринт WP7/2008/02*  
*Серия WP7*  
Теория и практика общественного выбора

О.И. Шкаратан, Г.А. Ястребов

**Российское неэтакратическое общество  
и его стратификация**

Выпускающий редактор *А.В. Заиченко*  
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.  
Отпечатано в типографии ГУ ВШЭ с представленного оригинал-макета.  
Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Тираж 150 экз. Уч.-изд. 2,8 л.  
Усл. печ. 2,8 л. Заказ № . Изд. № 863  
ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3  
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3  
Тел.: (495) 772-95-71; 772-95-73



Для заметок

---

---