

Человек в реформирующемся обществе. АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА РОССИЯН

Автор: О. И. ШКАРАТАН, И. М. ИВАНОВ, С. А. ИНЯСЕВСКИЙ

Анализ социально-экономического неравенства россиян*

Дифференциация благосостояния основных социальных слоев

Уже в начале XXI в. на страницах ведущих социологических журналов прошли дискуссии по проблемам социальной дифференциации и социальных классов. В них приняли участие такие авторитетные представители различных научных и идейных направлений, как Дж. Голдторп, Э. Соренсон, Э. О. Райт, Д. Грусски, Д. Скотт и др. Спор касается соотношения традиционных классовых исследований (как в неомарксистской, так и в неовеберинской интерпретации) и предложенной современными американскими авторами (Грусски и др.) модели социальных классов как профессий (*occupations*), выступающих фундаментальными единицами эксплуатации [Sorensen, 2000, Wright, 2000; Goldthorpe, 2000; 2002; Rueschemeyer, Mahoney, 2000; Grasky, Weeden, 2001; 2002; Scott, 2002].

В любом случае все диспутанты признают необходимость изучения реальных социальных неравенств на основе выявления реальных групп как обладателей определенных ресурсов: экономических (владение землей, предприятиями, рабочей силой и т.д.); политических (власть в обществе, на рабочем месте и т.д.); социальных (доступ к высокостатусным социальным сетям, социальным связям, ассоциациям и клубам); престижных ("хорошая репутация"; слава; уважение и унижение; этническая и религиозная чистота); человеческого капитала; культурного капитала [Grusky, 2001]. Проблема состоит в нахождении наиболее адекватных индикаторов реальных групп (социальных классов).

Нам представляется вполне обоснованным доминирующий у европейских социологов подход, который в ходе последних обсуждений с наибольшей прозрачностью и последовательностью был выражен Голдторпом. Он исходит из идеи, что в первую оче-

* Окончание. Начало см. "Общественные науки и современность". 2005. N 5. Работа подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект N 04 - 03 - 00103а).

Шкаратан Овсей Ирмович - доктор исторических наук, ординарный профессор Государственного университета - Высшей школы экономики (ГУ-ВШЭ), главный редактор журнала "Мир России".

Иванов Илья Михайлович - аспирант ГУ-ВШЭ.

Инясевский Сергей Александрович - магистр ГУ-ВШЭ.

редь классовые позиции определяются статусом занятости. При этом выделяются три основные классовые позиции: работников, нанимателей и самозанятых. Затем проводится разделение работников по характеру занятости, по типу заключенных ими контрактов.

Классовая схема выглядит следующим образом. На верхних ступенях размещаются два правящих класса. Первый (высший) правящий состоит из высокого уровня профессионалов, администраторов, менеджеров в крупных корпорациях, крупных собственников. Второй правящий класс включает профессионалов более низких рангов, соответственно, и администраторов, и менеджеров небольших компаний, высококвалифицированных технических специалистов. Третий класс образуют работники нефизического труда. Верхняя часть этого класса объединяет наемных работников "в белых воротничках", занятых рутинным нефизическим трудом высокого ранга в государственных офисах, в частных компаниях. Низшая складывается из менее ранжированных работников нефизического труда, занятого в торговле и обслуживании. Четвертый класс образует мелкая буржуазия, которая подразделяется на три подкласса. Первый - мелкие собственники, использующие наемных работников. Второй - мелкие собственники, не имеющие наемных работников. Третий - фермеры, мелкие арендаторы, другие самозанятые. Пятый и шестой классы образуют разные слои квалифицированных рабочих. Пятый состоит из низкоранжированных техников, мастеров, бригадиров. Шестой - из квалифицированных рабочих исполнительского физического труда. Наконец, седьмой класс - это совокупность рабочих неквалифицированного физического труда, состоящий из двух подклассов. Первый - рабочие вне сельского хозяйства, добывающей промышленности и промышленности первичной переработки продукции. Второй - включает только что названные категории [Erikson, Goldthorpe, 1993; Goldthorpe, 1987; Gordon... 1989].

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

Мнение, доминирующее в среде европейских социологов, сводится к идее, что разделение на классы - не произвольное агрегирование профессий или индивидов. Оно имеет прочный концептуальный фундамент; классификация охватывает то, что, как и предполагается в теории, должна охватывать. Мы столь подробно изложили эти взгляды, доминирующие в современной европейской социологической традиции, поскольку они являются исходным теоретико-методологическим базисом наших собственных классификационных конструкций.

Что касается учета специфических черт отечественной действительности, предопределяющих отбор индикаторов для анализа неравенства, то здесь в основу была положена концепция, согласно которой в современной России сложился своеобразный тип социальной стратификации в виде переплетения сословной иерархии и элементов классовой дифференциации, устойчиво воспроизводящийся в течение последних лет. Поэтому при выделении реальных социальных групп, учитывая применяемые западными социологами критерии, необходимо принимать во внимание специфику отечественного рынка труда и занятости. Именно так и было проведено распределение респондентов (на материалах представительных опросов 1994 и 2002 гг.) по сословно-слоевым (классоподобным?) позициям. Понимая неполную сопоставимость социально-профессиональных

Таблица 1 Динамика социальной стратификации в России (по результатам представительных опросов 1994 и 2002 гг.)*

Социальные слои	Январь 1994 г. (валидный процент по социальным слоям)	Ноябрь 2002 г. (валидный процент по социальным слоям)
1. Предприниматели, коммерсанты	2,6	4,4
2. Управляющие высшего звена и чиновники	1,3	0,7
3. Управляющие среднего звена	1,3	1,6
4. Руководители низового уровня (супервайзеры)	7,5	7,2
5. Высококвалифицированные профессионалы	8,2	3,5
6. Профессионалы с высшим образованием	18,6	14,3
7. Работники со средним специальным образованием	19,1	14,1
8. Работники нефизического труда (в торговле, обслуживании)	3,5	10,9
9. Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	25,2	26,8
10. Не- и полуквалифицированные рабочие	12,7	16,5
Итого	100,0	100,0

* В предыдущих публикациях [Шкаратан, 2003] предварительный расчет, на котором строилась аналогичная таблица, включал занятых в домашнем хозяйстве и не давших ответ на вопрос о роде занятий.

групп, на основе которых далее проводится анализ динамики социально-экономической стратификации в нашем обществе, с теми реальными (гомогенными) слоями, о которых шла речь выше, приведем сравнительные данные в таком несовершенном измерении (см. табл. 1).

В представленном ниже анализе социально-экономических различий между социальными единицами в стратификационной иерархии в дополнение к крупным социальным слоям, теоретическое обоснование которых содержалось выше, добавлены конкретные профессиональные группы. Это нам представлялось необходимым по следующим двум основаниям. Во-первых, чтобы сделать более образным и ясным для восприятия характер жизнедеятельности с точки зрения оценивания уровня ресурсов конкретных профессиональных групп. Во-вторых, если мы, как и европейские коллеги, не согласны с Грусским, предлагающим рассматривать профессии как реальные классы, то нельзя не признать, что профессии (*occupations*) представляют собой реальные социальные совокупности с которыми идентифицируют себя люди на рынке труда [Grusky, 2001; 2002].

Проведем наш анализ, основываясь на сводной таблице, объединяющей систему показателей, включая производные индексы. Эти индексы рассчитывались нами как взвешенное среднее для каждой социально-профессиональной группы. При этом необходимо отметить, что мы использовали те же группировки по движимому и недвижимому имуществу, которые были разработаны нами для анализа уровня жизни общества в целом. Более полные данные по отдельным показателям представлены в приложении. Их материалы используются нами при анализе.

Из таблицы 2 (так же как и из таблиц приложения), на наш взгляд, следуют некоторые очевидные заключения. По уровню дохода наиболее обеспеченными являются управляющие высшего звена и чиновники, а также предприниматели и коммерсанты. 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 представи-

Таблица 2 Сводная таблица показателей уровня жизни основных социальных слоев и отдельных профессиональных групп

	Доход на члена семьи (х/δ ²)	Индекс по подвижности	индекс по недвижимости	Сводный индекс владения движимым и недвижимым имуществом	Доля людей, проводивших отпуск вне дома (%)	Индекс по самооценке здоровья	Индекс по самооценке материального положения
Основные слои							
Работники малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве	1357/142	41,2	31,9	4,4	3,7	72,2	32,6
Работники квалифицированного труда в сельском хозяйстве	1987/591	43,7	42,6	4,7	23,5	88,2	34,1
Не- и полуквалифицированные рабочие	1890/75	39,6	63,2	5,7	39,8	73,1	42,0
Квалифицированные рабочие	2291/80	46,0	62,9	6,1	32,3	75,6	45,0
Высококвалифицированные рабочие*	2963/908	56,4	81,9	7,1	50,0	76,4	46,7
Работники нефизического труда (в торговле, обслуживании)	2363/152	45,3	63,8	6,0	38,1	75,2	40,8
Работники со средним специальным образованием	2547/138	50,2	66,0	6,5	48,0	74,3	42,9
Профессионалы с высшим образованием	2894/171	51,5	66,0	6,6	49,3	76,4	45,9
Высококвалифицированные профессионалы	4156/445	64,2	73,9	7,8	68,7	75,8	50,8
Руководители низового звена	3776/768	55,1	60,9	6,6	46,4	81,4	48,4
Управляющие среднего звена	3210/403	59,4	69,5	6,7	62,5	76,7	61,3
Управляющие высшего звена и чиновники	10530/5665	62,2	69,6	6,8	35,7	78,6	51,4
Предприниматели, коммерсанты	5555/853	64,7	67,8	7,4	45,3	82,0	56,7
Отдельные профессиональные группы							
Учителя и преподаватели (группы 69,70 по РГ-100)	2723/242	48,5	64,25	6,28	51,2	73,5	47,2
Врачи (группа 71 по РГ-100)	3227/504	52,2	72,58	6,84	48,4	79,0	43,3
Медицинские	2067/147	43,7	62,01	6,09	40,0	73,5	38,5

работники среднего звена (группы 63, 64 по РГ-100)							
Инженеры, экономисты (группы 81, 82, 83 по РГ-100)	3242/252	57,4	70,9	7,15	61,1	78,1	47,7
Водители и шоферы (группа 49 по РГ-100)	2358/288	54,4	56,24	6,48	35,7	79,2	39,7

* Доля представителей данной категории респондентов в совокупной выборке опроса ноября 2002 г. составила лишь 0,7%, поэтому все сведения по этому слою близки к статистической погрешности.

телей 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 уровня.

Если квалифицированные рабочие имеют средний доход на члена семьи около 2300 рублей, то средний доход в семьях высококвалифицированных профессионалов достигает 4200 рублей. Самые же низкие доходы имеют работники, занятые в сельском

хозяйстве, а также городские неквалифицированные рабочие. В таблице 3 приложения приведены также данные по средней заработной плате. В целом они демонстрируют ту же тенденцию роста заработной платы по мере повышения профессионально-квалификационной позиции респондентов. Естественно, что заработная плата у респондентов из всех групп выше, чем средний доход на члена семьи, а у некоторых групп она превышала 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. Что касается отдельных профессиональных групп, то здесь несколько большие доходы имеют врачи и инженеры. Однако в то же время их доходы не дотягивают до уровня доходов слоя высококвалифицированных профессионалов.

В области владения недвижимостью наименее обеспеченными являются работники сельского хозяйства. Наиболее благополучная по индексу владения недвижимостью - группа высококвалифицированных профессионалов (значение индекса - 73,9). Это связано и с тем, что данная категория - одна из самых обеспеченных по движимости. Группы руководителей и управляющих всех уровней, а также предпринимателей сравнительно хорошо обеспечены недвижимостью. Особенности попавших в опрос предпринимателей в том, что их совокупность как бы раскалывается на две части: довольно слабо обеспеченных недвижимостью и продвинутых, принадлежащих к наиболее благополучной группе респондентов. Так, среди них около 25% входит в группы 1 - 4 на шкале недвижимости. Но в то же время около половины предпринимателей и коммерсантов (41,9%) относятся к наивысшей группе по этой шкале, то есть имеют многокомнатную квартиру или дом (см. таблицу 1 приложения). В результате по индексу недвижимости в целом предприниматели и коммерсанты занимают лишь пятое место. Это говорит о том, что среди опрошенных предпринимателей не было людей, входящих в элиту российского бизнеса и общества. Значительная их часть имеет лишь небольшой бизнес и не может позволить себе первоклассных условий проживания, зачастую довольствуясь двухкомнатной квартирой. Следует добавить и неустойчивость социального положения представителей нашего среднего и малого бизнеса, значительную сменяемость состава этой столь значимой для развития экономики социальной совокупности.

Все представители рассматриваемых нами профессий, кроме водителей и шоферов, обеспечены недвижимостью примерно на том же уровне, как и вся совокупность респондентов из слоев высококвалифицированных профессионалов и профессионалов с высшим образованием. Что касается водителей, то причиной их низкой обеспеченности недвижимостью является тот факт, что значительная их часть проживает в сельской местности, 31% водителей относится к сельским типам по владению недвижимостью (см. таблицу 1 приложения).

Полученные нами данные по индексу движимого имущества отражают тенденцию роста уровня обеспеченности движимостью по мере перехода от одного социального слоя к другому. Наихудшим образом обеспечены первые три слоя, то есть работники сельского хозяйства и городские неквалифицированные рабочие. В то же время наиболее обеспеченными движимостью группами являются предприниматели и высококвалифицированные профессионалы. Это достаточно позитивная тенденция, демонстрирующая тот факт, что значительная часть высококвалифицированных профессионалов все же обладает определенными ресурсами для приобретения товаров длительного пользования.

Если взять долю респондентов, попавших в группы 5, 6 и 7, то есть людей, наиболее обеспеченных движимым имуществом, то самыми обеспеченными оказываются высококвалифицированные профессионалы. Из них 58,2% попали в группы 5, 6 и 7 по движимости (см. табл. 2 приложения). Это можно отчасти объяснить тем, что представители данной группы в своем большинстве - жители крупных городов, в которых весьма затруднительна жизнь без основного культурно-бытового набора.

Что касается представителей рассматриваемых нами профессий, то они близки по обеспеченности движимым имуществом. В худшем положении находятся две категории бюджетных работников. Причем их проблемы особенно усугубляются в небольших го-

родах и селах, где у них нет возможности иметь дополнительные доходы. Речь идет о медиках среднего звена и учителях, как правило, женщинах, забытых судьбой и государством. Их заработная плата и доходы на члена семьи недостаточны для обеспечения семей минимальным набором движимого имущества.

Рассмотрим теперь распределение социальных слоев по значениям сводного индекса владения движимым и недвижимым имуществом. Он рассчитывался как среднее арифметическое индексов движимого и недвижимого имущества. Это распределение демонстрирует тесную связь позиции социального слоя с объемом движимого и недвижимого имущества. Наивысший индекс по владению имуществом имеют высококвалифицированные профессионалы. В то же время такое благоприятное имущественное положение представителей этой категории опрошенных не связано напрямую с их доходами, по которым они занимают более скромные позиции. Конечно, размер их доходов явно недостаточен для покупки достойного жилья, а также всех современных товаров длительного пользования. Однако доминирующая часть этой группы - жители крупных городов, выходцы из продвинутых социальных групп, унаследовавшие не только человеческий капитал, но и накопленное имущество.

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 проводят отпуск в туристических поездках. Вместе с тем данные о долях людей, проводивших свой отпуск вне дома, демонстрируют значительную дифференциацию между рассматриваемыми социальными слоями. Так, квалифицированные рабочие - горожане и квалифицированные сельские работники в два-три раза реже проводят отпуск вне дома, чем, к примеру, городские профессионалы. Это является в первую очередь следствием их небольших доходов, а также того, что значительная их часть - сельские жители. Обращает на себя внимание также тот факт, что доля предпринимателей и управляющих высшего звена, проводящих отпуск вне дома, относительно мала (45,3% и 35,7%, соответственно). Это, по нашему мнению, объясняется тем, что, во-первых, значительная часть представителей этих групп проживают в загородных домах, где они и проводят свой отпуск. Во-вторых, многие предприниматели и управляющие высшего звена просто не могут позволить себе длительные отпуска, что и заставляет их отдыхать дома.

Исходя из данных по самооценке 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 здоровья респондентов невысокая. Лишь треть из них отмечают, что они вполне здоровы. Наибольший процент позитивно оценивающих свое физическое состояние представлен в группах 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 (см. табл. 4 приложения). К этому следует добавить, что в трансформирующихся, "неустоявшихся" обществах не закрепился и образ жизни, столь различающий классы и крупные социальные слои в стабильных обществах; слабы и межпоколенная преемственность, и социальный отбор в процессе вертикальной социальной мобильности.

Данные по индексам самооценки материального положения иллюстрируют достаточно устойчивую тенденцию ее роста по мере перехода от одного социального слоя к другому. Наивысший индекс здесь имеют руководители и управляющие всех уровней, предприниматели и высококвалифицированные профессионалы. Таким образом, можно сделать вывод о совпадении самооценки и реального материального положения представителей этих социальных слоев; 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. Представителей рассматриваемых нами профессий можно условно разделить на

две группы по уровню их самооценки. Медицинские работники среднего звена и водители оценивают свое материальное положение крайне низко, на уровне работников сельского хозяйства и городских малоквалифицированных рабочих. Это очень опасная тенденция, которая свидетельствует о том, что представители данных профессий слабо материально обеспечены. Вторую группу составляют инженеры и врачи, которые значительно выше оценивают свое материальное благополучие, как, впрочем, и другие респонденты из социального слоя профессионалов с высшим образованием.

* * *

Как известно, за 1990-е гг. в России произошел раскол между сравнительно благополучной частью населения и подавляющим обедневшим большинством (около 85% россиян). В руках первых аккумулировано примерно 85% всех сбережений в банковской системе, 57% денежных доходов, 92% доходов от собственности и 96% расходов на покупку валюты. По мнению академика Д. Львова, "в ходе экономических реформ мы переступили ту запретную черту, за которой начинается разрушение внутреннего мира человека. Это разрушает и экономику, не позволяя ей развиваться в соответствии с законами свободной рыночной среды" [Львов, 2004, с. 29]. Наши расчеты по представительному опросу ноября 2002 г. подтверждают крайне скромный уровень благосостояния даже срединной части экономически активного населения, преимущественно представленного нашими респондентами.

Но главное - не цифры, а характер основной и весьма тревожной тенденции - **привыкание значительной части наших соотечественников к бедности, включение их в культуру бедности**. Все серьезные отечественные и зарубежные ученые подтверждают эту опасную тенденцию. Такого тренда не отмечено ни в нашей истории последних десятилетий, ни у наших западных соседей, весьма непросто избавляющихся от "коммунистического" прошлого. Чувство безнадежности, апатии, суженное воспроизводство потребностей - типичные качества социального дна. Проблема не в ухудшении условий жизни. Такие спады в благосостоянии не раз имели место в истории и нашей страны, и других стран. Широко распространившиеся явления социальной эксклюзии оказывают крайне негативное воздействие на сплоченность общества и социальный порядок. Сама возможность развития общества с растущим слоем социально исключенных весьма сомнительна. Увеличивающаяся масса экономически неактивных людей, зависящих от социальной помощи, делает общество социально разобщенным.

Эти явления и процессы нельзя оценивать лишь как следствие не очень высокого уровня развития экономики. На данном этапе существования России **только государство может обеспечить справедливое и общественно приемлемое распределение выгод от рыночной экономики**. Как минимум, для этого нужны: реализация закона о прожиточном минимуме, устраняющего массовое обнищание населения; недопущение отставания повышения пенсий от темпов инфляции; резкое увеличение государственных ассигнований на нужды образования, науки, здравоохранения; государственное регулирование цен и качества медицинских услуг и лекарств.

Для финансирования этих программ необходимо, по нашему мнению, вернуться к прогрессивному налогообложению доходов, ввести ощутимый налог на обладающую повышенной рыночной стоимостью недвижимость, находящуюся в личном владении. Опыт развитых стран убедительно показывает, что отлаженная система налогообложения (с учетом ренты) может предоставить государству огромные ресурсы для развития экономики и реализации социальных программ. Так, изъятие в пользу общества доходов рентного характера от городских и пригородных земель в Москве и других мегаполисах представляет собой существенный резерв для пополнения государственного бюджета, измеряемый многими миллиардами долларов [Гловацкая, Козлова, Лазуренко, 2005]. Кроме того, все еще не до конца упорядочены платежи за хозяйственное использование недр, которые вполне могут увеличить долю поступлений в бюджет страны. Именно рента от использования всех видов природных ресурсов, которая в сего-

дняшней России составляет 75% общего национального дохода, может послужить источником экономического подъема и социального прогресса страны [Кимельман, Андриюшин, 2005; Львов, 2004]. Конечно же, нужно резко повысить налог на дивиденды. Он составляет в России невиданную в мире величину - 6%. Даже в США, после усилий республиканцев во главе с Д. Бушем по снижению этого налога, он составляет 15%; что уж говорить о странах Европы. Как пишет С. Меньшиков: "Такого рая для миллиардеров нет ни в одной развитой стране. В Америке Абрамовичу пришлось бы заплатить не меньше 40 - 50%. Это у нас делается при том, что государство постоянно жалуется на нехватку средств на самые элементарные нужды..." [Меньшиков, 2004, с. 29]. Эти меры - условие уменьшения социальной дифференциации доходов и снижения социальной напряженности в обществе.

Как говорится, со стороны виднее. Поэтому приведем суждение такого благожелательного наблюдателя, как выдающийся британский историк, член Королевской академии Э. Хобсбаум: "В отношении краткосрочной перспективы нам не отчего быть пессимистами... Люди стали жить дольше. Они более здоровы и лучше развиты физически. Они богаче. Их жизненные перспективы более разнообразны. Конечно, есть страны и регионы, *ф к которым это не относится, - например, Африка или, к моему сожалению, Россия.* На мой взгляд, лишь одна из трагедий, пережитых вашей страной, получила должную оценку в мире; масштаб же посткоммунистической катастрофы не понят за пределами России" (курсив наш. - О. Ш., И. И., С. И.) [Хобсбаум, 2004, с. 13].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гловацкая Н., Козлова С., Лазуренко С. Развитие земельно-имущественных отношений в городе // Вопросы экономики. 2005. N 2.
- Кимельман С., Андриюшин С. Экономика рентных отношений в условиях современной России // Вопросы экономики. 2005. N 2.
- Львов Д. Нравственная экономика // Свободная мысль. 2004. N 9.
- Меньшиков С. М. Наш капитализм: между олигархическим и бюрократическим // Свободная мысль. 2004. N 10.
- Хобсбаум Э. Масштаб посткоммунистической катастрофы не понят за пределами России // Свободная мысль. 2004. N 9.
- Шкаратан О. И. Социальные реалии России начала 2000-х гг. Предварительные итоги представительного опроса горожан // Мир России. 2003. N 2.
- Erikson R., Goldthorpe J. The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. New York, 1993.
- Goldthorpe J. Occupational Sociology, Yes: Class Analysis, No: Comment on Grusky and Weeden's Research Agenda // Acta Sociologica. 2002. V. 45. N 3.
- Goldthorpe J. Rent, Class Conflict, and Class Structure: A Commentary on Sorensen // The American Journal of Sociology. 2000. V. 105. N 6.
- Gordon M., Rose D., Newby H., Vogler C. Social Class in Modern Britain. London, 1989.
- Grusky D. The Past, Present, and Future of Social Inequality // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective (Second Edition). Boulder, 2001.
- Grusky D., Weeden K. Class Analysis and the Heavy Weight of Convention // Acta Sociologica, 2002. V. 45. N 3.
- Grusky D., Weeden K. Decomposition without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis // Acta Sociologica. 2001. V. 44. N 3.
- Rueschemeyer D., Mahoney J. A Neo-Utilitarian Theory of Class? // The American Journal of Sociology. 2000. V. 105. N 6.
- Scott J. Social Class and Stratification in Late Modernity // Acta Sociologica. 2002. V. 45. N 1.
- Sorensen A. Towards a Sounder Basis for Class Analysis // The American Journal of Sociology. 2000. V. 105. N 6.
- Wright E. O. Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's "Sounder Basis" // The American Journal of Sociology. 2000. V. 105. N 6.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

Распределение опрошенных по владению недвижимостью по основным социальным слоям и отдельным профессиональным группам (в % по строке)

	1	2	3	4	5	6	7	8	Индекс
Основные слои									
Работники малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве	11,1	48,1	-	-	29,6	-	-	-	31,91
Работники квалифицированного труда в сельском хозяйстве	5,9	35,3	17,6	-	35,3	5,9	-	-	42,70
Не- и полуквалифицированные рабочие	6,7	7,7	4,7	7,0	15,7	14,7	19,4	17,4	63,24
Квалифицированные рабочие	6,3	9,6	2,3	4,4	11,5	12,8	21,8	20,8	62,91
Высококвалифицированные рабочие	-	11,1	-	-	5,6	22,2	16,7	44,4	81,94
Работники нефизического труда (в торговле, обслуживании)	7,1	12,9	2,9	4,3	9,0	15,2	19,5	22,4	63,84
Работники со средним специальным образованием	4,4	10,3	1,5	4,8	11,4	14,3	20,1	24,5	66,03
Профессионалы с высшим образованием	5,1	9,1	3,3	4,3	12,0	14,9	19,6	23,9	66,03
Высококвалифицированные профессионалы	3,0	1,5	3,0	4,5	1,5	16,4	25,4	34,3	73,89
Руководители низового звена	7,9	9,3	3,6	4,3	8,6	9,3	20,0	24,3	60,96
Управляющие среднего звена	-	25,0	-	-	9,4	12,5	15,6	34,4	69,55
Управляющие высшего звена и чиновники	7,1	14,3	-	-	21,4	7,1	28,6	21,4	69,59
Предприниматели, коммерсанты	7,0	17,4	-	2,3	4,7	5,8	14,0	41,9	67,81
Отдельные профессиональные группы									
Учителя и преподаватели	6,1	11,0	2,4	7,3	12,2	15,8	18,3	20,7	64,25
Врачи	3,2	9,7	6,5	-	9,7	12,9	25,8	29,0	72,58
Медицинские работники среднего звена	4,6	12,3	1,5	1,5	13,8	13,8	15,4	24,6	62,01
Инженеры, экономисты	3,1	8,4	1,0	4,2	8,4	13,7	26,3	27,4	70,90
Водители и шоферы	7,1	14,3	-	4,8	16,7	7,1	16,7	19,0	56,24

Таблица 2

Распределение опрошенных по владению движимым имуществом по основным социальным слоям и отдельным профессиональным группам (в % по строке)

	1	2	3	4	5	6	7	Индекс
Основные слои								
Работники малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве	3,7	48,1	11,1	29,6	7,4	-	-	41,2
Работники квалифицированного труда в сельском хозяйстве	5,9	23,5	35,3	29,4	5,9	-	-	43,7
Не- и полуквалифицированные рабочие	2,7	45,5	24,1	19,1	5,4	1,0	0,3	39,6
Квалифицированные рабочие	3,1	27,5	26,2	29,6	9,2	2,3	1,0	46,0
Высококвалифицированные рабочие	-	11,1	22,2	38,9	22,2	-	5,6	56,4

Работники нефизического труда (в торговле, обслуживании)	2,9	33,8	20,5	27,1	11,0	2,4	1,0	45,3
Работники со средним специальным образованием	1,8	26,0	22,3	25,3	16,1	5,1	2,6	50,2
Профессионалы с высшим образованием	1,4	21,7	22,8	23,9	18,5	6,5	2,9	51,5
Высококвалифицированные профессионалы	1,5	10,4	9,0	20,9	43,3	4,5	10,4	64,2
Руководители низового звена	1,4	15,7	21,4	32,1	17,1	5,0	6,4	55,1
Управляющие среднего звена	-	12,5	9,4	34,4	28,1	3,1	9,4	59,4
Управляющие высшего звена и чиновники	-	21,4	14,3	21,4	14,3	7,1	21,4	62,2
Предприниматели, коммерсанты	2,3	8,1	9,3	24,4	19,8	17,4	15,1	64,7
Отдельные профессиональные группы								
Учителя и преподаватели	3,6	31,7	14,6	18,3	23,2	2,4	3,6	48,5
Врачи	-	16,1	32,3	19,4	19,4	6,5	3,2	52,2
Медицинские работники среднего звена	3,1	36,9	20,0	24,6	12,3	1,5	-	43,7
Инженеры, экономисты	2,1	12,6	18,9	23,1	26,3	9,5	5,3	57,4
Водители и шоферы	-	14,3	21,4	40,5	16,7	7,1	-	54,4

Таблица 3

Распределение опрошенных по зарплате и доходу по основным социальным слоям и отдельным профессиональным группам (в рублях)

	Зарплата		Доход	
	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана
Основные слои				
Работники малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве	2870	2000	1357	1350
Работники квалифицированного труда в сельском хозяйстве	2888	2200	1987	1500
Не- и полуквалифицированные рабочие	2786	2000	1890	1600
Квалифицированные рабочие	3936	3000	2292	2000
Высококвалифицированные рабочие	6702	3000	2963	2000
Работники нефизического труда (в торговле, обслуживании)	2903	2500	2364	2000
Работники со средним специальным образованием	3465	2500	2548	2000
Профессионалы с высшим образованием	5226	3000	2895	2200
Высококвалифицированные профессионалы	4782	3700	4157	3000
Руководители низового звена	5629	4250	3776	2500
Управляющие среднего звена	7039	6000	3210	2500
Управляющие высшего звена и чиновники	30179	3700	10530	1500
Предприниматели, коммерсанты	10821	8000	5556	3200
Отдельные профессиональные группы				
Учителя и преподаватели	3248	2500	2723	2000
Врачи	4495	3750	3227	2000
Медицинские работники среднего звена	2452	2000	2067	2000
Инженеры, экономисты	5322	4500	3242	2700
Водители и шоферы	4440	4000	2358	2000

Таблица 4

Распределение опрошенных по самооценке здоровья по основным социальным слоям и отдельным профессиональным группам (в % по строке)

	Очень слабое здоровье	Слабое здоровье	Удовлетворительное здоровье	Вполне здоров	Индекс
Основные слои					
Работники малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве	3,7	22,2	40,7	29,6	72,15
Работники квалифицированного труда в сельском хозяйстве	-	5,9	35,3	58,8	88,23
Не- и полуквалифицированные рабочие	3,3	16,4	61,2	18,1	73,03
Квалифицированные рабочие	2,1	15,5	57,4	24,3	75,63

Высококвалифицированные рабочие	-	22,2	50,0	27,8	76,40
Работники нефизического труда (в торговле, обслуживании)	1,0	19,0	56,2	23,3	75,20
Работники со средним специальным образованием	1,1	17,2	62,3	18,7	74,30
Профессионалы с высшим образованием	1,1	14,9	61,6	22,5	76,43
Высококвалифицированные профессионалы	-	11,9	61,2	23,9	75,75
Руководители низового звена	-	9,3	55,7	35,0	81,43
Управляющие среднего звена	3,1	6,3	71,9	18,8	76,65
Управляющие высшего звена и чиновники	7,1	-	64,3	28,6	78,60
Предприниматели, коммерсанты	2,3	5,8	53,5	38,5	82,00
Отдельные профессиональные группы					
Учителя и преподаватели	-	24,4	57,3	18,3	73,48
Врачи	3,2	12,9	48,4	35,5	79,05
Медицинские работники среднего звена	-	24,6	56,9	18,5	73,48
Инженеры, экономисты	-	8,4	70,5	21,0	78,08
Водители и шоферы	2,4	4,8	66,7	26,2	79,23

Таблица 5

Распределение опрошенных по самооценке материального положения по основным социальным слоям и отдельным профессиональным группам (в % по строке)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Индекс
Основные слои											
Работники малоквалифицированного труда в сельском хозяйстве	18,5	3,7	11,1	37,0	22,2	3,7	-	-	-	3,7	37,74
Работники квалифицированного труда в сельском хозяйстве	-	5,9	29,4	29,4	5,9	11,8	17,6	-	-	-	44,11
Не- и полуквалифицированные рабочие	9,7	12,1	24,8	14,4	28,5	6,4	2,3	0,7	0,3	0,7	37,82
Квалифицированные рабочие	3,6	8,6	16,0	20,6	38,9	6,5	3,4	1,9	-	0,4	42,77
Высококвалифицированные рабочие	-	16,7	5,6	16,7	44,4	5,6	-	11,1	-	-	46,14
Работники нефизического труда (в торговле, обслуживании)	2,9	6,7	16,2	20,0	43,8	6,2	2,4	1,9	-	-	43,31
Работники со средним специальным образованием	2,6	11,1	19,6	17,3	26,2	13,7	7,7	1,8	-	-	43,43
Профессионалы с высшим образованием	2,2	8,0	18,9	14,2	28,7	16,4	6,2	4,4	1,1	-	46,21
Высококвалифицированные профессионалы	1,5	-	17,9	14,9	23,9	19,4	10,4	11,9	-	-	51,87
Руководители низового звена	1,4	2,9	9,3	23,6	36,4	12,9	10,7	0,7	1,4	0,7	48,90
Управляющие среднего звена	-	3,1	21,9	6,3	21,9	25,0	9,4	9,4	3,1	-	52,55
Управляющие высшего звена и чиновники	-	-	7,1	14,3	28,6	14,3	14,3	14,3	-	7,1	59,28
Предприниматели, коммерсанты	1,2	1,2	9,4	9,4	43,5	17,6	11,8	3,5	-	2,4	52,71
Отдельные профессиональные группы											
Учителя и преподаватели	1,2	4,9	21,9	13,4	30,5	13,4	8,5	6,1	-	-	47,15
Врачи	3,2	19,4	19,4	6,5	25,8	12,9	3,2	9,7	-	-	43,26
Медицинские работники среднего звена	4,6	10,8	23,1	24,6	24,6	7,7	3,1	-	-	-	38,48
Инженеры, экономисты	2,1	3,2	17,9	15,8	30,5	17,9	9,5	3,2	-	-	47,74
Водители и шоферы	7,1	9,5	23,8	11,9	38,1	7,1	-	2,4	-	-	39,74