

О.И.Шкаратан,
доктор исторических наук.
Государственный университет —
Высшая школа экономики

Н.В.Сергеев,
Государственный университет —
Высшая школа экономики

Реальные группы в социальной структуре современной России¹

Задача нашего исследования — построение типологии реальных социальных слоев в современном российском обществе. Исследование базировалось на материалах двух представительных опросов населения России: а) "Как живет сейчас россиянин" (проведен в 1994 г. под руководством О.И.Шкаратана); б) Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (четвертая волна, 1998 г., включающая вопросы, предложенные авторами данного исследования). В докладе изложены некоторые результаты анализа материалов первого из этих опросов².

¹ Работа выполнена при поддержке РГНФ по теме "Переход к новой системе стратификации и изменение в характере социального воспроизводства в современном российском обществе" (грант № 98-03-04-206).

² Методика представительного опроса 1994 г. описана в статье: Шкаратан О.И., Тихонова Н.Е. Занятость в России: Социальное расслоение на рынке труда // Мир России. 1996. № 1. С. 101-106. Выборка (объем — 3200 человек) была размещена в 11 основных экономико-географических регионах пропорционально проживающему в них населению. Было соблюдено представительство типов поселения (столицы, крупные города, средние города, поселки городского типа, села и деревни). При соблюдении требования представительности выборки основные данные генеральной и выборочной совокупности трудоспособного населения должны соответствовать друг другу с точностью + 2%. Выборочная совокупность репрезентативна.

Теоретический подход к выделению реальных социальных слоев

Социальные общности (группы) можно разделить на номинальные (они же статистические) и реальные. Социологи 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 то обстоятельство, что 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 связывающих и сплачивающих людей отношений. Например, при выделении горожан как номинальной (статистической) группы к ним относят людей, живущих в поселениях, формально зарегистрированных как города.

Реальная же группа обладает, как правило, набором характеристик, за которыми скрывается имманентная данному социальному субъекту сущность — характер реальных отношений, связывающих людей. В этом случае (если использовать тот же пример) горожанами будут считаться люди, живущие в городе и ведущие городской образ жизни, с высокой степенью разнообразия трудовой и досуговой деятельности, преимущественно индустриальным и информационным трудом, высокой профессиональной и социальной мобильностью, высокой плотностью человеческих контактов при анонимности и формализованности общения и т.д. Ясно, что при этом статистическая группа "горожане" лишь какой-то своей частью отвечает критерию урбанизированности, т.е. не все жители городов относятся к реальной группе "горожан".

Реальные группы выступают субъектами и объектами реальных отношений (власти, эксплуатации и т.д.). Они обладают потребностями и интересами, которые можно измерить, общими социальными нормами, общими ценностями, взаимной идентификацией, сходной мотивацией, символами, стилем жизни; для них характерны самовоспроизводство, отличная от других групп система социальных связей.

Нашему подходу к категории "реальная группа" близка позиция известного социолога из США Питера Бло (Peter Blau). Он писал, что 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)"¹.

Реальная группа имеет свою внутреннюю структуру: "ядро" (а в некоторых случаях — "ядра"), периферию с постепенным ослаблением по мере удаления от ядра существенных свойств, по которым данная группа атрибутируется и отделяется от других групп, выделяемых по тому же критерию. Зоны трансгрессии постепенно переходят в зоны притяжения других "ядер". Конкретные представители той или иной группы (общности) могут и не обладать всеми существенными чертами ее субъектов, но ядро любой группы состоит из индивидов — носителей этих существенных черт. Поэтому ядро является концентрированным выразителем всех социальных свойств группы, определяющих ее качественное отличие от всех иных. Нет такого ядра — нет и самой группы (общности).

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 мерой обладания властью, т.е. принимаем ее за существенное свойство изучаемых общностей. В этом случае существенным свойством представителя группы будет служить не обладание властью как таковой, а наличие развитой обществом способности выполнять властные функции. А с этой способностью системно взаимосвязаны и личные потребности, и характер индивидуальной внепроизводственной деятельности, и стиль жизни.

Социальный слой (группа) является реальным только в том случае, когда ему присуще свойство самовоспроизводства как совокупности деятельностей, так и совокупности потребностей и ценностей. Способность к самовоспроизводству обеспечивает репродуцируемость ядра слоя (группы) как условия, определяющего устойчивость, наряду с необходимой изменчивостью наблюдаемого разнообразия деятельностей, потребностей и ценностей. Возникновение новых видов занятий (типов деятельностей) приводит к формированию нового слоя лишь в случае, если при этом возникнет иная, чем у других слоев (групп), совокупность потребностей и ценностей.

Итак, формирование социального субъекта как реальной группы, по-видимому, связано с осознанием членами группы своих интересов, их самоидентификацией и механизмами самоорганизации.

¹ *Blau P. Parameters of Social Structure // American Sociological Review. 1974. Vol. 39. N 5.*

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

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

Следует дать короткий комментарий относительно возникновения и обсуждения проблемы реальных социальных групп. Практически на протяжении истории всей современной социологии с упоминанием или без упоминания термина "реальный слой, группа, класс" этот вопрос не был обойден ни одним серьезным исследователем, занятым проблемами стратификации, ибо все исследователи стремились обнаружить, выделить элементы социальной структуры, выделить социальные группы на основе критериев, которые определяющим образом разграничивали бы, обособляли целостные социальные образования. Одни при этом выдвигали в качестве ведущего критерия дифференциации общественный престиж, воплощающийся в определенном коллективном мнении о "высшем — низшем" положении индивидов или групп, другие утверждали, что следует руководствоваться тем, к какой социальной единице причисляет себя сам человек. Третьи, и их, пожалуй, большинство, пользовались и пользуются объективными материальными критериями: род занятий, доход, образование, властные полномочия и т.д.

Неоднократно предпринимались и попытки проинтегрировать в исследовании разные критерии, предлагавшиеся социологами противоборствующих направлений. Одну из последних таких попыток предприняла Л.А.Беляева. При выделении среднего класса она использовала в качестве критериев три показателя: самоидентификация; уровень жизни (по размерам дохода); уровень образования. Теоретических оснований достаточности предложенных критериев в публикации автора мы не нашли¹. В этом же сборнике представлен аналитический доклад РНИСиНП, в котором на основе детального анализа данных проведенного в 1999 г. опроса предла-

¹ Беляева Л.А. Критерии выделения российского среднего класса // Средний класс в современном российском обществе. М., 1999. С. 11-16.

гается выделять средний класс как устойчивую социальную совокупность в российском обществе на основе самооценки социального статуса по таким его компонентам как: соотношение своего материального положения с положением окружающих; степень удовлетворенности своим положением в обществе; представление о собственном материальном положении в ближайшем будущем (уровень уверенности в завтрашнем дне); а также образ жизни; степень престижности своей профессии; уважение окружающих; уровень образования¹.

Порядочную сумятицу в эту проблему внесли получившие широкую известность труды Пьера Бурдьё, который, в противовес подавляющему большинству исследователей, не признает возникающие в социальном пространстве группы "реальными классами", рассматривая их лишь как "возможные классы". При этом он подчеркивает: «Класс существует в той и лишь в той мере, в какой уполномоченное лицо, наделенное *plena potentia agendi* (властными полномочиями. — *О.Ш., Н.С.*), может быть и ощущать себя облеченным властью говорить от своего имени в соответствии с уравнением: "Партия — есть рабочий класс", а "Рабочий класс — есть партия"...»² Другими словами, по Бурдьё, группа определяется через того, кто говорит от ее имени.

Эта позиция видного французского социолога доведена до крайности его последователями Ю.Л.Качановым и Н.А.Шматко³. Закljučая свою статью, они пишут: "Социальные группы не существуют, реальны лишь социальные отношения"⁴. 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"⁵.

Опыт выделения реальных социальных слоев

Построение индексов для выделения реальных социальных слоев. В эмпирическом смысле из возможных комбинаций признаков необходимо выделить те, которые наиболее резко дифференцируют рассматриваемую общность — совокупность респондентов. Статистический анализ показал, что это индикаторы власти, собственности и внепроизводственной деятельности. В связи со сказанным выше, мы предположили следующее:

¹ Беляева Л.А. Указ. соч. С. 83-94.

² Бурдьё П. Социология политики. М., 1993. С. 91.

³ См.: Качанов Ю.Л., Шматко Н.А. Как возможна социальная группа? (К проблеме реальности в социологии) // СОЦИС. 1996. № 12.

⁴ Там же. С. 103.

⁵ Там же. С. 95.

выделяемые на основе индексов власти, собственности и характера внепроизводственной деятельности социальные группы являются реальными;

у выделенных групп существует более или менее четко очерченное ядро; индивиды, попадающие в это ядро, являются носителями существенных свойств данной реальной группы, а эти свойства ослабевают от ядер к перифериям.

На основе имевшихся в опросном листе признаков были сконструированы индексы власти, собственности и характера внепроизводственной деятельности.

Для образования индекса власти были использованы следующие переменные: наличие подчиненных; средний уровень образования подчиненных; права и возможности респондента как руководителя.

Первые две составляющие властных полномочий индивида были преобразованы в десятибалльные шкалы. В такую же шкалу были преобразованы и 14 переменных, характеризующие права и возможности руководителя, индикаторы которых были просуммированы без ранжирования переменных. Интегральный индекс власти был сконструирован путем вычисления среднего арифметического трех полученных подиндексов.

Для образования индекса собственности были использованы индикаторы наличия в собственности респондента акций, недвижимости и предметов культурно-бытового назначения. К собственности на недвижимость относились: собственность на основное жилище, а также собственность на "второе жилище" (дача, коттедж и т.д.). Размер собственности на основное жилище оценивался по его качеству (тип квартиры, дома), числу квадратных метров на члена семьи; комфортности жилищных условий. На базе этих характеристик строится сложносоставной подиндекс как интегральная оценка размера этой собственности (основного жилища). Все подиндексы были построены как десятибалльные, а затем объединены в индекс собственности путем вычисления среднего арифметического подиндексов.

Для построения индекса характера внепроизводственной деятельности (ИХВД) был использован алгоритм, разработанный нами в прежних исследованиях¹.

При измерении репродуктивной деятельности как компонента внепроизводственной деятельности нами была использована лишь одна переменная — о наличии/отсутствии детей и их числе. Психологическая деятельность также представлена одним индикатором — характером проведения отпуска. Культурно-познава-

¹ См.: Шкаратан О.М., Еремичева Г.В., Каныгин Г.В., Рябикова И.В. Характер внепроизводственной деятельности и социальная дифференциация горожан // Социологические исследования. 1979. № 4; Этносоциальные проблемы города / Под ред. О.И.Шкаратана. М., 1986. С. 100-112.

тельная деятельность — сложносоставной подиндекс, включающий восемь переменных — видов занятий (посещение музеев, выставок, театров, концертов, занятие художественным творчеством, любительским трудом и т.д.).

Выделение реальных социальных групп: процедура и полученные результаты. Математически задачи подобного типа решаются, так или иначе, методами многомерной классификации, с помощью которых проводится обобщение исходных данных на основе заданного алгоритма. Результатом такого обобщения является разбиение первоначального множества объектов на "классы", каждый из которых может рассматриваться как значение новой интегральной переменной (к этому типу процедур относятся кластерный анализ, таксономия и т.д.). Большинство способов многомерной классификации предполагает наличие "скоплений", "сгустков" объектов, рассматриваемых как точки в исходном признаковом пространстве. При реализации алгоритма классификации объекты, расстояние между которыми не превышает некоторого порога, попадают в один "класс". Представляется, что выделение социальных групп относится именно к задачам многомерной классификации. Поэтому вполне логичным было решение применить один из оправдавших себя в предшествующих исследованиях методов распознавания образов — кластерный анализ.

Был проведен ряд испытаний с разным количеством кластеров (предполагаемых реальных групп), и в итоге оптимальным оказалось число десять, поскольку при анализе результатов кластерного анализа с более чем десятью кластерами было обнаружено, что многие кластеры фактически представляют собой одну и ту же группу респондентов с незначительно различающимися характеристиками, к тому же во многих из полученных групп не оказалось достаточного для анализа числа респондентов. С другой стороны, при анализе менее десяти кластеров был риск, что некоторые важные группы сольются в одну. Окончательные результаты приведены ниже (табл. 1). Очевидно, что в каждом кластере присутствует группа респондентов с уникальным набором индексов власти, собственности и ИХВД.

Выделенные этим методом группы тестировались на их "реальность". При отборе критериальных характеристик существенным ограничением явилось то обстоятельство, что массив информации был сформирован для других исследовательских целей. Из имевшихся переменных наиболее тесно связанными с индексами власти, собственности и ИХВД оказались: наличие у респондента подчиненных, недвижимости и характер проведения отпуска. Мы полагаем, что существенные различия выделенных методом кластерного анализа групп по отобранным критериальным характеристикам подтверждают их реальность (см. ниже табл. 2).

В дополнение к указанным критериям, мы протестировали выделенные группы по ряду жизненных ценностей респондентов. Из

Таблица 1

Средние значения индексов власти, собственности, характера «непроизводительной деятельности и интегрального индекса социальных групп, выделенных на основе кластерного анализа

Номер кластера	Индекс власти	Индекс собственности	ИХВД	Число наблюдений в каждом кластере	Значение интегрального индекса социальных групп
1	0,008	2,72	1,56	505	4,29
2	0,006	1,96	3,28	335	5,24
3	0,022	4,81	2,21	235	7,05
4	0,010	3,71	3,43	380	7,15
5	0,079	3,12	5,16	179	8,37
6	3,512	2,69	2,72	125	8,92
7	4,427	4,85	2,60	77	11,88
8	3,904	3,62	5,37	68	12,90
9	6,009	3,09	3,88	64	12,97
10	6,215	5,45	4,77	41	16,43

них дифференцирующими оказались показатели значимости для респондентов их работы, друзей и политики. Из дифференцирующих "объективных" (социально-экономических) характеристик респондента был использован уровень образования (см. ниже).

Следующим шагом проверки, действительно ли мы выделили реальную группу или же это статистический фантом, вовсе таковой не являющийся, стала проверка гипотезы о существовании у полученных нами групп ядра и периферии. Респонденты из ядра предполагаемой как реальная социальной группы должны были бы обладать сходными существенными характеристиками, ключевым выражением которых в нашем случае является наличие подчиненных, владение недвижимостью, а также характер проведения отпуска. Причем эти характеристики должны ослабевать от ядра группы к ее периферии.

Рассмотрим, например, третий кластер. Респонденты, попавшие в его ядро, не имеют подчиненных, 84,2% имеют недвижимость, а на вопрос об отпуске 58,3% ответили, что никуда не ездили, а провели его дома, 33% провели его на собственном участке и 8,3% дали ответ "провели в деревне, поселке и т.д., у родственников". Следующая, более удаленная от ядра подгруппа респондентов тоже не имеет подчиненных на работе, положительный ответ на вопрос о недвижимости дали уже 69,2% респондентов, ответы на вопрос об отпуске сохранили практически ту же структуру, что и у первой подгруппы: отдыхали "дома" 63,9%, на собственном участке — 23,0%, а "у родственников" — 11,5%. Тенденция, наметившаяся в первых двух подгруппах, продолжается и в последующих: чем дальше мы удаляемся от центра кластера, тем больше ответов

Таблица 2

Центральные тенденции для десяти выделенных групп

Ключевая переменная/ группа	Число подчиненных	Собственность на недвижимость	Характер проведения отпуска
Первая группа	Нет (100)	Нет (98,2)	Дома (72,2) На даче (16,7) У родственников (16,7) Пользовался государственной дачей или снимал дачу (16,7)
Вторая группа	Нет (100)	Нет (100)	Дома (51,4) У родственников (24,4) На даче (15,6)
Третья группа	Нет (100)	Да (84,2)	Дома (58,3) На даче (33) У родственников (8,3)
Четвертая группа	Нет (100)	Нет (66,7) Да (22,6) Нет ответа (10,7)	Дома (43,1) На даче (29,4) В самостоятельной турпоездке (9,8) У родственников (7,8) и др
Пятая группа	Нет (100)	Нет (95) До (5)	В доме отдыха и т.д. (34) У родственников (17,4) Дома (13) На даче (13) В самостоятельной турпоездке (13)
Шестая группа	Менее 5 человек (100)	Нет (100)	Дома (около 100)
Седьмая группа	Менее 5 человек (75) 10-50 человек (25)	Да (75) Нет (25)	Дома (50) Но даче (25) У родственников (25)
Восьмая группа	Менее 5 человек (44,4) 5-10 человек (44,4) 10-50 человек (11,1)	Нет (77,8) Да (11,1) Нет ответа (11,1)	В доме отдыха и т.д. (33,3) Дома (22,2) и др.
Девятая группа	10-50 человек (50) Более 100 человек (50)	Нет (100)	Дома (50) В самостоятельной турпоездке (50)
Десятая группа	5-10 человек (33,3) 10-50 человек (33,3) 50-100 человек (33,3)	Да (100)	У родственников (33,3) В самостоятельной турпоездке (33,3) На турбазе и т.д. (33,3)

Примечание: В скобках цифры даны в процентах.

респондентов появляется в других категориях при сохранении центральной тенденции, т.е. при главенствовании серии ответов респондентов из первой, "ядровой" подгруппы.

Выявленное для данного кластера явление ослабления существенных черт группы имеет место и в остальных девяти кластерах, что позволяет сделать вывод о том, что эти группы действительно состоят из ядра и периферии, поскольку уникальные свойства, которыми они обладают, ослабевают, "смазываются" по мере уда-

ления от ядра группы. В табл. 2 показаны основные, "ядровые" тенденции для всех десяти групп.

Нам представляется, что выделенные кластеры вполне могут быть интерпретированы как элементы реальных социальных слоев в терминах, принятых в стратификационных концепциях со времен Л.Уорнера. Нет оснований сомневаться в том, что индивиды, попавшие в первые два кластера, относятся к низшему слою общества, что кластеры третий—пятый могут быть определены как промежуточный социальный слой (в терминологии Дж.Голдторпа, но с несколько иным наполнением). Шестой—девятый кластеры по совокупности присущих им черт могут быть идентифицированы как средние слои. И наконец, десятый, по-видимому, можно определить как высший средний или низший высший социальный слой.

Полученные нами данные свидетельствуют о том, что группировки по родам занятий (профессиям), доходу и даже образованию не вполне совпадают с принадлежностью респондентов к выделенным нами группам.

Так, образам, сложившимся в соответствии со значениями индексов власти, собственности и ИХВД, во многих случаях оказались не соответствуют респонденты с занятиями, казалось бы, относящиеся к более высоким социальным слоям. Любопытно, что практически во всех выделенных нами кластерах встречаются бухгалтеры и экономисты. Видимо, это объясняется как региональными различиями, так и внутрипрофессиональной социальной дифференциацией. Некоторые респонденты из ранее престижных категорий занятий в большинстве случаев не должны были попасть в низший и промежуточный слои. Скорее всего, это может быть объяснено влиянием таких факторов, как принадлежность к семьям, где доминируют люди с низким социальным статусом, недавним вхождением в новый вид занятий, отмеченной нами выше неустойчивостью социальных статусов в трансформирующемся обществе, несоответствием респондентов занимаемой ими прежде социально-профессиональной позиции.

Первый и второй кластеры, идентифицируемые нами как низший социальный слой, включают следующий спектр занятий: пенсионер, инвалид; безработный; слесарь; продавец, киоскер; повар, кондитер; водитель грузовика; уборщица; почтальон; в отпуске по уходу за ребенком; разнорабочий; домохозяйка; станочник; водитель общественного транспорта; рабочий в сельском хозяйстве; плотник, каменщик; электрик; сельский механизатор; преподаватель техникума; студент вуза; лаборант НИИ; оператор ЭВМ; бухгалтер; экономист; инженер НИИ, КБ; предприниматель; налоговый инспектор; секретарь-референт и др. Широкий спектр социально непрестижных занятий раскрывает сходство условий существования людей, попавших в данный слой. В этом слое явно доминируют "новые бедные", включающие вполне образованных людей. Более 60% респон-

дентов, отнесенных к этому слою, получили полное среднее и среднее специальное образование; во втором кластере 17,6% респондентов имели высшее образование; лишь 19,6% и 11,2% (соответственно для первого и второго кластеров) окончили всего 7—9 классов.

Респонденты из третьего—пятого кластеров, составляющие, по нашему мнению, промежуточный социальный слой, обладают следующим спектром занятий: пенсионер; инвалид; безработный; домохозяйка; разнорабочий; рабочий в сельском хозяйстве; вахтер, сторож; медсестра, фельдшер; продавец, киоскер; слесарь; электрик; шлифовщик, гальваник; водитель грузовика; водитель общественного транспорта; преподаватель техникума; студент; инженер; секретарь-референт; преподаватель института; научный сотрудник; бухгалтер; экономист; и др. Центральные тенденции уровня образования для третьего и четвертого кластеров совпадают со вторым: по-прежнему велико число респондентов, получивших среднее специальное (33,3% и 32,4%) и полное среднее (26,8% и 23,1%) образование, затем идут респонденты с высшим образованием (15,2% и 21,0%) и проучившиеся лишь 7-9 классов (12,1% и 14,4%), но уже в пятом кластере на первое место выходят респонденты с высшим (33,5%) и лишь затем идут респонденты со средним специальным (29,0%) и полным средним (18,8%) образованием.

И по спектру занятий, и по значениям индексов власти (который резко выделяется на фоне групп, образующих низший и промежуточный слои) четко отделена от предыдущих группа респондентов, образующих шестой кластер. В него входят респонденты со следующими занятиями: мастер, начальник участка; главный бухгалтер; цветовод, агроном; врачи всех профилей; бухгалтер. Более половины всех респондентов из шестой группы (52%) имеют среднее специальное образование, следом идут респонденты с высшим образованием (25,6%). Неблагополучие руководителей низшего звена, менеджеров из разных отраслей экономики, попавших в этот кластер, связано с тем, что не обеспечиваются важные условия воспроизводства: властные полномочия этих людей не подкреплены ресурсами для внепроизводственной деятельности. Данная группа, видимо, находилась на нижних ступенях формировавшегося в то время среднего класса.

Ядром среднего класса можно считать респондентов из седьмого и восьмого кластеров: мастер, начальник участка; ведущий инженер; врачи всех профилей; товаровед; инженер НИИ, КБ; предприниматель; главный бухгалтер; начальник цеха, прораб. Действительно, представители данных занятий обладают профессиями, обеспечивающими неплохой достаток и уверенность в будущем. У этих групп достаточно высоки значения всех трех индексов. Они сравнительно немногочисленны, что позволяет предположить более сильную их связанность друг с другом в смысле осознания принадлежности к одной социальной "нише". Образование респон-

дентов из этих кластеров, как и следовало ожидать, еще более высокое: в седьмом и восьмом кластерах соответственно первые места занимают высшее (49,4% и 51,5%) и среднее специальное (32,5% и 32,4%) образование.

Последней группой, образующей так называемый высший средний класс, являются респонденты из девятого кластера, обладающие чрезвычайно высокими значениями всех индексов и высокостатусными занятиями: директор промышленного предприятия; предприниматель; ведущий инженер; мастер, начальник участка; главный бухгалтер; заведующий лабораторией. Члены девятого кластера имеют еще более высокий уровень образования: высшее образование получили 75% респондентов, а среднее специальное — 17,2%.

Десятый кластер еще более немногочислен, его отличают самые высокие значения индексов власти, собственности и ИХВД. Соответственно, высокодоходны и престижны занятия людей из него: предприниматель; директор промышленного предприятия; начальник цеха; главный бухгалтер. Как можно заметить, список занятий в данном кластере почти аналогичен списку занятий девятого. Очевидно, что эти два последних кластера тесно взаимосвязаны. Однако группа респондентов, отнесенная к десятому кластеру, социально находится несколько выше, чем соседствующая группа. Тенденция почти линейного возрастания уровня образования респондентов с ростом их социального статуса, наметившаяся при анализе предшествующих групп, продолжается и здесь: высшее и неоконченное высшее образование получили 68,3% и 12,2% соответственно, а среднее специальное — 19,5% респондентов.

При анализе жизненных ценностей респондентов по выделенным группам (при ответе на вопросы: насколько важна для респондента работа, дружба и политика) обнаружены и некоторые другие интересные тенденции. Во-первых, несколько огрубляя, можно сказать, что существует близкая к линейной зависимость отношения респондентов к своей работе от положения группы на социальной лестнице. Доля ответивших положительно колеблется от 73,7% в первой группе до 95,3% в девятой.

Во-вторых, чем выше стоит группа на социальной лестнице, тем более важен для ее членов круг друзей и знакомых (в десятой — 87,5%, в девятой — 87,1%, в восьмой — 93,9% на фоне 76,7-83,2% в других группах).

В-третьих, четко прослеживается тенденция: чем выше место группы на социальной лестнице, тем более важна для ее членов политика. На общем фоне (16,6-24,7%) позитивных ответов опять резко выделяются — девятая, десятая, восьмая и седьмая группы (соответственно 42; 35; 27,7; 27,3%). Это можно объяснить тем, что для названных групп кардинальные изменения в политическом курсе могут означать такое же кардинальное изменение их судьбы.

На наш взгляд, десять кластеров, выделенные в признаковом пространстве власть—собственность—внепроизводственная деятельность, в значительной мере адекватны изложенным теоретическим представлениям о реальных социальных слоях (группах), находящихся в процессе формирования¹. Нам также удалось выделить ядра и периферии данных групп.

За время, прошедшее после опроса 1994 г., в обществе произошли важные изменения. Большую завершенность получили стили жизни и особенности ментальности представителей разных социальных слоев. Но, к сожалению, достаточно надежной базы для выявления реальных социальных слоев "образца 2000 г." у нас нет.

В заключение заметим, что мы стремились не столько описать современную социальную ситуацию в России, сколько решить задачу теоретико-методологического характера. Примененный нами кластерный анализ дал возможность продвинуться в решении поставленной задачи, однако на перспективу, по-видимому, будет целесообразным поиск более адекватного метода.

¹ Естественно, что поскольку в основу исследования положены данные представительного опроса, вне поля зрения остались элита и "социальное дно" общества.