

Т.И. ЗАСЛАВСКАЯ

## Социальная структура современного российского общества\*

Трансформация институтов российского общества серьезно сказалась на его социальной структуре. Изменились и продолжают меняться отношения собственности

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

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

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

В стратификации советского общества решающую роль играл политический ка-

---

\*Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 96-3-04520).

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

Современная ситуация характеризуется резким ослаблением государственной власти. Напряженная борьба политических партий и группировок, неразработанность их конструктивных программ, утрата доверия народа к большинству политических институтов, невиданное распространение беззакония и коррупции обуславливают быструю сменяемость политиков, нестабильность политической системы в целом. Сложившаяся в советское время стратификация правящего слоя по номенклатурному принципу находится "в состоянии полураспада" - ее остов еще сохраняется, но механизм воспроизводства разрушен. Система властных органов существенно перестроена - одни из них ликвидированы, другие только организованы, третьи принципиально изменили свои функции. В результате формально мы сегодня имеем новую систему высших государственных должностей. Обновился и персональный состав занимающих эти должности лиц, часть которых пришла из иных сфер деятельности. Тем самым ранее замкнутый верхний слой общества приоткрылся для выходцев из других групп. На первый взгляд прежней номенклатуры не стало, она исчезла, растворившись в других слоях общества. Но в действительности она сохранилась. Продолжает существовать подавляющая часть как ранее бывших номенклатурными должностей, так и связанных с ними властно-распорядительных функций. Причем более половины квазиноменклатурных должностей занимает прежняя политическая элита, реализующая модели управленческой деятельности, характерные для советской системы. Между членами бывшей номенклатуры поддерживаются устойчивые деловые связи, способствующие сохранению собственного ей сословно-классового сознания [1-3].

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

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

и иных факторов создавало довольно пеструю картину экономической стратификации населения.

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

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

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

Что касается социокультурного потенциала, то в стратификации советского общества он играл сугубо подчиненную роль. Международные исследования выявляли уникально слабую по сравнению с другими странами взаимозависимость культурного, политического и экономического статуса россиян [4]. Верхушка правящего слоя в СССР была представлена недостаточно образованными людьми, к тому же враждебно настроенными к культуре. Труд специалистов гуманитарного профиля оплачивался ниже труда рабочих. Творчески одаренные личности, скорее, преследовались, чем поощрялись. Правда, культурный уровень, образованность, духовные интересы сказывались на образе жизни интеллигенции, а через его посредство - и на ее социальном престиже. И все же культурный потенциал стратифицировал общество не на всю его глубину.

Характерный для настоящего времени интенсивный распад старых общественных институтов, сочетающийся с формированием новых, усиливает трудовую и социаль-

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

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

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

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

Европы. Однако на их углубленный анализ нередко не хватает сил и возможностей. Динамический аспект социоструктурных исследований часто ограничивается анализом сдвигов в численности и составе общественных групп. Еще слабее изучены связи и взаимодействия общественных групп, отражающие системность социальной структуры, глубинные механизмы функционирования и развития общества. Большинство социоструктурных исследований относится, скорее, к "анатомии", чем к "физиологии" общества. Поэтому их предмет оказывается лишенным внутренней жизни и механизмов саморазвития.

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

- идентифицировать общественные группы, оказывающие или способные оказывать существенное влияние на ход трансформационного процесса в России;
- выяснить особенности социальной стратификации современного российского общества, сравнительную значимость ее критериев, направления происходящих в этой области сдвигов;
- изучить интересы, установки и взгляды, а также способы активности различных групп населения, "актеров", "стихийных участников" или "пассивных жертв" трансформационного процесса;
- проанализировать систему общественных отношений, связывающих эти группы друг с другом, способы их взаимодействий;
- дать эскизное описание общего социального механизма трансформации российского общества<sup>1</sup>.

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

Второй слой назван *средним*, во-первых, с учетом его положения на социальной шкале и, во-вторых, потому что он является зародышем "среднего слоя" в западном понимании этого термина. Правда, большинство его представителей не обладают ни обеспечивающим личную независимость капиталом, ни уровнем профессионализма, отвечающим требованиям постиндустриального общества, ни высоким социальным престижем. К тому же пока этот слой слишком малочислен, чтобы служить гарантом социальной стабильности. Однако полноценный средний слой в России может сформироваться лишь на основе социальных групп, сегодня образующих соответствующий протослой. Это мелкие предприниматели, полупредприниматели, менеджмент средних и небольших предприятий, среднее звено бюрократии, старшие офицеры, наиболее квалифицированные и дееспособные специалисты и рабочие. Роль, выполняемая

<sup>1</sup>В данной статье излагаются итоги работы в первых двух направлениях.

средним слоем в трансформационном процессе, определяется его высоким (для условий России) профессионально-квалификационным потенциалом, способностью адаптироваться к меняющимся условиям, активным участием в преобразовании устаревших общественных институтов, относительно благоприятным материальным положением, заинтересованностью в продолжении реформ. В настоящее время этот слой несмотря на свою маломощность является и социальной опорой, и главной движущей силой реформ, реализуемых преимущественно его усилиями. Если верхний слой воплощает целеполагание и волю общества, то средний слой служит носителем энергетического начала и массовой повседневной социально-преобразовательной деятельности.

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

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

Что касается "*социального дна*", то главной его характеристикой, на мой взгляд, служит изолированность от институтов большого общества, компенсируемая включенностью в специфические криминальные и полукриминальные институты. Отсюда замкнутость социальных связей преимущественно рамками самого слоя, десоциализация, утрата навыков легитимной общественной жизни. Представителями "*социального дна*" являются преступники и полупреступные элементы - воры, бандиты, торговцы наркотиками, содержатели притонов, мелкие и крупные жулики, наемные убийцы, а также опустившиеся люди - алкоголики, наркоманы, проститутки, бродяги, бомжи и т.д. Значительная часть этого слоя прошла через пенитенциарную систему, другим это угрожает. "*Социальное дно*" достаточно тесно смыкается с

нижним слоем большого общества. Разница между ними не во внешних социостатусных характеристиках, а в степени легитимности деятельности и образа жизни, в типе субъективной идентификации, т.е. рассмотрении себя как членов большого общества или же андеркласса.

Размеры и активность андеркласса серьезно влияют на функционирование и развитие большого общества, в частности на трансформационный процесс. Главным каналом этого влияния становится преступность. Рыночные реформы, проведенные за счет населения и вызвавшие массовое обнищание людей, вначале привели к значительному расширению нижнего слоя, состоящего из "честных бедняков", а затем к ускоренному росту криминогенного "социального дна", активно ассимилирующего люмпенизирующуюся часть бедняков, особенно представителей младшего поколения. Результатом стал невиданный пал преступности, захлестнувшей все слои общества. Господствующий в стране правовой беспредел был бы невозможен без функционирования мощного "социального дна" с его гангстерами, бандитами, наемными убийцами, налетчиками, рэкетирами и т.д. Таким образом, андеркласс представляет собой важный элемент российского общества и требует не менее серьезного изучения, нежели остальные слои.

### **Социально-групповая структура общества**

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

Для эмпирической идентификации групп, соответствующих исходной гипотезе<sup>2</sup>, использовались следующие статусные переменные: уровень образования, самооценка квалификации, основное занятие, основной род деятельности, отрасль занятости, сектор экономики по форме собственности, размер предприятия (организации, фирмы), профессионально-должностная группа (по содержанию выполняемой работы и по оценке самих респондентов), а также уровень личных и семейных доходов в оценке, элиминирующей влияние инфляции. Идентификация групп осуществлялась итерационным методом. На первом шаге каждая группа выделялась по теоретически обоснованным признакам. Затем строился "статусный портрет" группы по набору переменных, позволяющему проверить, все ли включенные в нее респонденты соответствуют социальной сущности группы. При обнаружении ошибочно включенных последние переводились в другие группы, существенным качествам которых они отвечали. После этого строился статусный портрет группы в уточненных границах, а затем процедура повторялась до тех пор, пока группа не становилась достаточно гомогенной по своим главным статусным признакам.

Разные социальные группы идентифицировались с помощью разных наборов признаков, поэтому при независимом определении границ они накладывались бы друг на

---

<sup>2</sup> Помимо оценок частных и интегральных статусов групп теоретическая гипотеза социальной структуры содержит предварительные описания общественных функций каждой группы, сопутствующих этим функциям социальных признаков, примерного профессионально-квалификационного и должностного состава, внутренней структуры (важнейших подгрупп), а также особенностей статуса групп в переходный период. Предварительная теоретическая проработка этого широкого круга вопросов существенно помогла в эмпирической идентификации групп, но пересказ этих элементов гипотезы в данной статье был бы вряд ли уместен.

друга. Чтобы не допустить этого, была установлена иерархия статусных признаков. Первый приоритет отдавался участию респондентов в предпринимательской деятельности, второй - выполнению управленческих функций и профессиональной работе в сфере бизнеса. Изучение отвечающей названным признакам общности ("бизнес-слоя") составило специальный этап работы [5, 6]. Респонденты, не имеющие отношения к бизнесу и работающие по найму, были разделены на работников преимущественно умственного и преимущественно физического труда в зависимости от их профессионально-должностного статуса. Затем работники преимущественно умственного труда были разделены на три квалификационные группы, а работники преимущественно физического труда - на группы по секторам экономики и также по уровням квалификации.

Мониторинг позволяет идентифицировать и исследовать большую часть интересующих нас групп и слоев. Однако некоторые от него ускользают. В частности, верхний слой общества удается представить лишь субэлитной группой крупных и средних предпринимателей, собственно же правящая элита - политические руководители центра и регионов, высшее чиновничество, генералитет и т.д. - по тем или иным причинам в выборку не попадают<sup>3</sup>. Наиболее надежно и полно в нашем исследовании представлены средний и базовый слои общества со всеми входящими в их состав группами. Нижний слой пока идентифицирован очень грубо: он ограничивается неквалифицированными городскими рабочими. В дальнейшем с ним следует поработать особо. Что касается полукриминального "социального дна", то его представители либо не попадают в выборку из-за отсутствия постоянного места жительства и прописки, либо интервьюеры избегают общения с ними, либо подобные лица, даже присутствуя в выборке и приняв участие в опросе, не идентифицируют себя как представители "социального дна". Этот слой, так же как элита, изучается особыми методами.

В конечном счете исследуемый массив был разделен на 14 групп, образующих четыре социальных слоя. В верхний слой вошли средние и крупные предприниматели. В средний - мелкие предприниматели, полупредприниматели, менеджеры производственной сферы, менеджеры непромышленной сферы, преуспевающие специалисты, рабочая элита, старшие офицеры. Базовый слой составляют массовая интеллигенция (специалисты), полунинтеллигенция (помощники специалистов, технические служащие), работники торговли и сервиса, среднеквалифицированные рабочие, крестьяне. Наконец, нижний слой представлен неквалифицированными рабочими.

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

<sup>3</sup> Одной из причин этого, бесспорно, является малочисленность названных групп, составляющих менее одного процента экономически активного населения. Тем не менее, согласно закону больших чисел, данные мониторинга должны были бы включать около ста представителей элиты. Фактически же их насчитывается не больше десятка, так как российские *top-persons*, как правило, уклоняются от опросов.



## Социальные особенности слоев российского общества

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

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

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

**Социально-демографический потенциал.** Социальные слои российского общества обладают разным деятельностно-адаптационным потенциалом, т.е. неодинаковой способностью включаться в формирование новых общественных институтов, участвовать в их развитии и укреплении, использовать их в своих интересах, активно адаптироваться к меняющейся реальности и в результате улучшать или хотя бы сохранять свой статус. Отсюда качественно различная роль этих слоев в трансформационном процессе. Способность к активной социально-инновационной деятельности и эффективному адаптационному поведению существенно зависит от социально-демографического потенциала слоев, некоторые характеристики которого показаны в таблице 1.

Приведенные данные раскрывают картину существенного неравенства, обусловленного прескриптивными признаками людей. Особенно велика разница в положении мужчин и женщин: в верхнем слое женщин в четыре раза меньше, чем в нижнем, а доля мужчин - в 3 раза больше, что вряд ли требует комментариев. Полностью подтверждается и тот факт, что младшие поколения адаптируются к новым условиям намного легче и эффективнее, чем старшие. В верхнем слое молодежи почти в два раза больше, чем в нижнем, а пожилых людей в 20 раз меньше. Национальный аспект стратификации российского общества выражается в том, что в верхних слоях заметно больше доля нерусского населения, чем в нижних. Представители сравниваемых слоев существенно различаются типом мест своего проживания. Как известно, крупные города с их богатой информационной средой обеспечивают своим жителям лучшие возможности социализации, самореализации и адаптации к меняющимся условиям, чем небольшие периферийные поселения. Приведенные в таблице данные показывают, что верхний слой больше тяготеет к крупным городам и столицам, представители же базового и нижнего слоев чаще живут в малых городах и селах.

Такие качества, как образованность, профессионализм и квалификация, в наибольшей степени свойственны верхнему слою общества, три пятых представителей которого имеют высшее образование. Доля лиц, высоко оценивающих свою квалификацию, здесь также больше, чем в остальных слоях. Вместе с тем обращает на себя

Социально-демографические характеристики слоев российского общества (в % к численности каждого слоя)

Характеристики	Социальные слои			
	верхний	средний	базовый	нижний
<i>Возраст:</i> моложе 30 лет	39	24	24	21
30-59 лет	60	61	58	58
60 лет и старше	1	15	18	21
<i>Пол:</i> мужской	83	61	41	31
женский	17	39	59	69
<i>Национальность:</i> русские	80	86	86	88
другие национальности	20	14	14	12
<i>Тип поселения:</i> Москва, Санкт-Петербург	30	24	19	19
другие крупные города	32	27	24	25
средние и малые города	29	31	33	37
сельские поселения и поселки городского типа	9	18	24	19
<i>Индекс урбанизации</i>	0,54	0,47	0,42	0,43
<i>Образование:</i> высшее, включая неполное	62	49	25	6
среднее специальное	22	26	32	19
общее среднее, в том числе неполное	16	25	43	75
<i>Самооценка квалификации:</i> высокая	45	43	32	12
средняя	41	48	56	48
низкая	14	9	12	40

внимание, что среди представителей верхнего слоя заметна доля тех, кто считает свою квалификацию низкой или затрудняется ее оценить. По-видимому, это связано с неразвитостью направлений образования, готовящих к предпринимательской деятельности.

Средний слой несколько отстает от верхнего по доле лиц со специальным образованием, поскольку в его состав наряду со специалистами входят полупредприниматели и квалифицированные рабочие. Однако соотношение высоких и низких самооценок квалификации здесь наиболее благоприятно. Возможно, здесь сказываются не только уровень, но и лучшее качество образования, полученного в престижных столичных вузах, наличие поствузовской подготовки, а также ученых степеней и званий. Все это в наибольшей мере свойственно среднему слою.

В базовом слое лица со специальным образованием составляют около половины, но у основной их части образование среднее. Специалистов с высшим образованием здесь вдвое меньше, чем в среднем, и в 2,5 раза меньше, чем в верхнем слое. В самооценках квалификации преобладают средние значения.

Нижний слой выделяется из остальных как малой долей лиц со специальным образованием, так и низкой самооценкой квалификации даже в рамках простейших профессий. Две пятых его представителей либо затрудняются определить уровень своей квалификации, либо оценивают ее как низкую. Продолжают учиться лишь 2% (против 8% в верхнем и 5% в среднем и базовом слоях).

Все это свидетельствует, что социальные слои российского общества располагают весьма различными социально-демографическими предпосылками для адаптации к

новым условиям и участия в социально-инновационной деятельности. Посмотрим, как им удается реализовать эти предпосылки.

**Социально-экономический статус.** Для оценки статуса изучаемых слоев используем следующие признаки: владение производительной собственностью (капиталом), статус занятости, сектор занятости по форме собственности, социально-отраслевая сфера занятости, место в управленческой иерархии (должностной статус), степень благосостояния. Значения этих признаков показаны в таблице 2.

Верхний слой образуют собственники частных предприятий и фирм. Его представители занимают важное место в иерархии управления экономикой, поскольку принимают стратегические решения и определяют главные линии развития бизнеса. По показателям уровня жизни этот слой существенно отрывается от других. Обгоняющий рост его доходов по сравнению с ценами обуславливает концентрацию в его руках все большей доли общественного богатства.

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

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

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

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

**Социостатусные характеристики  
(в % к численности каждого слоя)**

Характеристики	Социальные слои			
	верхний	средний	базовый	нижний
<i>Владение капиталом и тип занятости:</i> собственники предприятий и фирм	100	18	0	0
собственники других типов капитала	0	11	0	0
наемные работники	0	71	100	100
<i>Сектор экономики (форма собственности):</i> государственный	0	40	67	72
акционерный	0	31	28	25
частный	100	29	5	3
<i>Градации по типу выполняемого труда:</i> руководители	100	37	0	0
специалисты	0	23	20	0
прочие исполнители	0	40	80	100
<i>Должностной статус (самооценка):</i> руководители	84	33	4	0
специалисты	9	29	38	1
прочие исполнители	7	38	58	99
<i>Уровень благосостояния:</i> состоятельность, зажиточность	70	30	5	3
относительный достаток.	30	56	49	32
нуждаемость бедность, нищета	0	14	46	65
<i>Рост доходов не отстает от цен</i>	66	27	11	8

виях, когда участие в предпринимательстве принимают примерно 10% населения, это само по себе говорит о поляризации бедности и богатства.

Действительно, в первой половине 1980-х годов квартальный коэффициент дифференциации денежных доходов населения СССР составлял немногим более 2 раз, а децильный - 3,5 раза, что позволяло идеологам говорить о достижении социальной однородности общества. Секрет состоял в том, что основная часть потребления верхних слоев не опосредствовалась деньгами, а осуществлялась через бесплатное обеспечение благами, скрытые льготы и привилегии. Существование этой системы маскировалось предоставлением всем гражданам некоторого количества бесплатных медицинских услуг и образования, дешевого жилья, мест в детских учреждениях, путевок в дома отдыха и т.д. В результате резкие различия в благосостоянии нижних и верхних слоев общества сочетались с видимостью "справедливого" распределения доходов.

Развитие рыночных отношений разрушило это ненадежное равновесие. Сфера бесплатной и льготной раздачи дефицитных благ сильным мира сего существенно сузилась. Потребительский рынок наполнился массой импортных товаров, приобретаемых только за деньги. Одновременно начала разрушаться патерналистская система социальных (медицинских, образовательных, жилищных и иных) услуг населению: на их оплату требовалось все больше денег. Таким образом, доля натуральных доходов снизилась, а потребность в деньгах для поддержания сложившегося уровня жизни заметно выросла.

Удовлетворить эту потребность разные категории населения смогли в неодина-

ковой степени. В результате поляризация благосостояния начала заметно расти. По данным специальных исследований, в конце 1980-х годов децильный коэффициент дифференциации доходов не превышал 4,5 раза, в 1993 году он составил 7,8, а осенью 1995 года - уже 10,5 раза [7, 8]. Сходную картину рисует и государственная статистика: 1991 год - 5,5 раза, 1993 год - 11 и 1995 год - 13 раз [9]. В 1994 году 10% наиболее обеспеченных граждан располагали 40% совокупных доходов населения, в то время как на долю абсолютного большинства оставалось 60% [9]. Осенью 1995 года разница между уровнями доходов, получаемых 10% наиболее и наименее обеспеченных россиян, составляла почти 25 раз. Воспитанные в эгалитарных ценностях россияне воспринимают поляризацию бедности и богатства как рост социальной несправедливости. Насколько же сильно различаются уровни доходов выделенных нами социальных слоев, каковы их запросы к доходам и как удовлетворяются их притязания? Для ответа на эти вопросы используем следующие показатели мониторинга:

- уровень основных и дополнительных денежных доходов работников (ДДР);
- уровень семейных доходов на одного человека (СДД);
- субъективные представления об уровне минимально необходимой зарплаты (МНЗ);
- мнения о величине прожиточного минимума в расчете на одного члена семьи (ДПМ);
- представления об уровне достаточного душевого дохода, способного "обеспечить нормальную жизнь" (ДДД);
- соотношение представлений о прожиточном минимуме и о достаточном доходе (ДДД:ДПМ);
- соотношение фактического дохода с субъективным представлением о минимально необходимой зарплате (ДДР:МНЗ);
- отношение фактического дохода к субъективно "достаточному" (СДД:ДДД).

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

Если принять за 100% средний уровень денежных доходов экономически активных россиян, то средний доход верхнего слоя составит 516%, среднего - 144%, базового - 75%, а нижнего - 54%. Разница между верхним и нижним слоями почти десятикратна, между средним и нижним - примерно трехкратна. Если же принять во внимание неучитываемую часть доходов верхних слоев, масштабы их денежных сбережений и недвижимости, то имущественная дифференциация окажется значительно большей. Уровень душевых доходов семей дифференцирован несколько меньше: разница между крайними слоями здесь составляет примерно семь раз. Сравнение с приведенными выше данными об общей дисперсии денежных доходов населения показывает, что социальная стратификация общества объясняет существенную часть последней.

А как оценивает само население сложившийся уровень своих доходов и степень их дифференциации? Чтобы ответить на этот вопрос, обратимся к анализу представлений россиян о двух показателях доходов, способных играть роль определенных оценочных критериев, - минимально необходимой зарплате и достаточном душевом

доходе. Абсолютные значения названных показателей отражают субъективные притязания людей к уровню личного благосостояния, качеству и образу жизни, развитость их социальных потребностей, типы целевых ориентиров. Разница же между представлениями о достаточном доходе и о прожиточном минимуме отражает ту социальную дистанцию, которой индивид, общественная группа или социальный слой мысленно отделяют себя от наименее обеспеченных низов общества. В 1993-1995 годах в среднем для всех россиян эта разница составляла менее двух с половиной раз, что, на мой взгляд, говорит о серьезных самоограничениях, накладываемых людьми на собственные запросы к уровню жизни и доходов.

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

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

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

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

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

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

Для того чтобы определить, какое из этих предположений ближе к истине, попробуем оценить степень удовлетворения экономических притязаний рассматриваемых слоев. С этой целью используем два показателя: отношение фактического дохода семей к представлениям о его достаточном уровне и отношение фактических денежных доходов работников к уровню минимально необходимого на их взгляд заработка. Сперва рассмотрим средние цифры, а затем особенности социальных слоев. Прежде всего заметим, что более высокие притязания к доходам по сравнению с их фактическим уровнем - естественное, повсеместное и позитивное явление. Как правило, подобные притязания мотивируют людей к более активной трудовой деятельности, к повышению квалификации, к участию в бизнесе и т.д. Вопрос заключается лишь в мере. Если разница между фактическим заработком и доходом, обеспечивающим, по мнению человека, "нормальную жизнь", переходит определенный предел, стимул к активизации конструктивной деятельности сменяется безразличием, отчуждением от труда, нарастанием протеста, а также девиантными и криминальными способами удовлетворения своих запросов.

В России в 1993-1995 годах уровень душевых доходов населения в среднем на одну треть "покрывал" представления об их достаточном уровне. Причем положение верхнего слоя в этом отношении резко отличалось от всех остальных: его доходы отставали от желанного уровня лишь на 20-25%, что создавало у его представителей мотивацию к повышению деловой активности, к расширению поля деятельности и т.д. Доходы среднего слоя отставали от субъективно достаточного уровня в 2,5 раза, у базового же и нижнего слоев соответствующая разница составляла 3,3 и 4 раза. Такая дистанция между стимулом и реальностью, на мой взгляд, является деструктивной. Она ведет либо к смирению с нищетой и социальной деградации, либо к борьбе за выживание любой ценой, включая аморальное и криминальное поведение. Возникает вопрос, что отражают приведенные цифры: необычайно низкий уровень жизни россиян или необоснованно высокий уровень их запросов?

В научной литературе встречаются обе эти трактовки. Если одни ученые делают акцент на драматическое обнищание народа [10], то другие, скорее, на несоответствие субъективных притязаний россиян эффективности их труда и состоянию экономики [11]. Я склонна солидаризироваться с первым из этих взглядов на основе следующих аргументов. Во-первых, достаточно легко показать, что норматив благосостояния, на который ориентируются большинство россиян, отражает не рекламируемый телевидением образ жизни американского среднего класса, как это иногда утверждают, а хорошо знакомые, годами практиковавшиеся образ и уровень жизни самих россиян накануне реформ. Во-вторых, средний доход работающего россиянина

в 1995 году составлял лишь четыре пятых (а в 1993 году и вовсе две трети) массового представления населения о минимально необходимом заработке. Причем разница в степени удовлетворения запросов разных социальных слоев в 1993-1995 годах составляла шесть раз: фактический уровень доходов работников, принадлежавших к верхнему слою, составлял 280%, а к среднему - 120% представлений этих слоев о минимально необходимом заработке. Это не очень высокие показатели, но в кризисной ситуации терпимые. Доходы же базового и нижнего слоев общества составляли, соответственно, 55-60% и 40-45% их представлений о минимально необходимом доходе, что представляется нетерпимым. Названные показатели, с одной стороны, подтверждают критическое обеднение большинства россиян, а с другой - свидетельствуют о том, что современный уровень доходов не может стимулировать трудовую и деловую активность основной массы экономически активного населения.

**Адаптированность к новым социальным условиям.** В качестве косвенной характеристики адаптированности разных социальных слоев к меняющейся действительности можно рассматривать их социальное настроение. Чем оно лучше, тем более вероятны активное участие соответствующих слоев в социально-инновационной деятельности и их успешная адаптация, а чем хуже, тем вероятней их неспособность приспособиться к новым условиям. Соответствующие данные мониторинга сгруппированы в таблице 3. Вопрос об оценке благосостояния своей семьи касается самой большой для респондентов проблемы. В целом ответы на него пессимистичны, но у разных слоев их структура очень различна. Представители верхнего слоя в три с лишним раза чаще оценивают свое материальное положение позитивно, чем негативно. В среднем слое соотношение, скорее, обратное, а в базовом и нижнем слоях позитивные самооценки встречаются в 10-15 раз реже, чем негативные.

Второй вопрос нашей анкеты, касающийся самооценки условий жизни, носит более широкий характер, причем его смысл ближе всего к выявлению адаптационных возможностей респондентов. Ответ "Все не так плохо и можно жить" выбирают люди, приспособившиеся к новой реальности, относительно преуспевающие и надеющиеся на лучшее будущее. Ответ "Жить трудно, но можно терпеть" характеризует среднее положение, характерное для большей части общества, в то время как утверждение, что "Терпеть наше бедственное положение невозможно" свидетельствует о глубокой усталости, разочаровании и утрате надежд. Соотношение долей респондентов, выбравших первую и третью оценки, можно считать мерой социального оптимизма. В верхнем слое она составляет 460%, в среднем - 70%, в базовом - 25%, а в нижнем - 14%.

Последний вопрос, касающийся оценки респондентом своего общего настроения, носит контрольный характер. Он относится к конкретному моменту жизни, и ответы на него зависят от множества обстоятельств, начиная с состояния здоровья и отношений в семье, кончая случайными удачами-неудачами. Но при сравнении крупных слоев влияние случайных факторов уравнивается, что позволяет выявить некоторые устойчивые тенденции. Если сложить число респондентов, характеризующих свое настроение как прекрасное или нормальное, ровное, и отнести его к числу ощущающих напряжение, раздражение или тревогу и страх, то индекс настроения верхнего слоя составит 230%, среднего - 120%, базового - 90%, а нижнего - 70%.

Исходя из приведенных данных, социальное самочувствие верхнего слоя можно оценить как оптимистичное и уверенное, среднего как спокойное и устойчивое, а базового и нижнего слоев, соответственно, как среднюю и высшую степени усталости и безнадежности. Это показывает, что структура современного российского общества носит неравновесный характер, поскольку основную часть его составляет базовый слой, находящийся в крайне неблагоприятном положении. Низкий статус и трудное материальное положение не позволяют ему найти достойное место в рыночной экономике, приспособиться к новым экономическим условиям. Это вызывает рост его недовольства. До сих пор оно выражалось преимущественно вербально, но на



**Социальное настроение слоев населения**  
(в % к численности каждого слоя, включая затруднившихся ответить)

Характеристики	Социальные слои			
	верхний	средний	базовый	нижний
<i>Самооценка благосостояния:</i> хорошее, очень хорошее		13	5	3
среднее	52	60	52	46
плохое, очень плохое	11	27	43	51
<i>Самооценка условий жизни:</i> все не так плохо, можно жить	46	17	8	5
жить трудно, но терпеть можно	42	52	54	52
положение бедственное, терпеть невозможно	10	25	32	36
<i>Общее настроение:</i> прекрасное, нормальное, ровное	67	52	44	38
напряженное, раздраженное	25	38	44	43
тревога, страх	4	5	7	12

протяжении последних двух лет рабочее движение нарастает и становится во все более определенную оппозицию по отношению к правительственной политике. Дальнейшее ухудшение положения базового и нижнего слоев может поставить под угрозу социальную стабильность общества.

### Динамика социоструктурных пропорций

Мониторинг экономических и социальных перемен продолжается свыше трех лет, что позволяет делать динамические сравнения. Данные, относящиеся к 1993-1995 годам, создают впечатление неустойчивости социальной структуры, резких сдвигов в сравнительной численности групп и слоев от года к году. Почему это происходит? Однозначно ответить на этот вопрос нелегко. В пользу вероятности достаточно быстрых и существенных изменений социальной структуры говорят особенности исторического момента. Россия переживает эпоху форсированного "целевого" перехода из одного качественного состояния в другое. Социальным механизмом этого перехода служат реформирование общественных отношений, многоплановая адаптация социальных групп и слоев к изменяющимся условиям жизни, а соответственно, и интенсивная социальная мобильность. В таких условиях сжатие одних групп, изменение социальных качеств других, возникновение и расширение третьих представляют естественное явление. В то же время нельзя исключать и некоторых ошибок чисто исследовательского плана, способных повлиять на полученные результаты [12]. Именно поэтому я предпочитаю говорить, скорее, о качественных, чем количественных тенденциях трансформации социальной структуры.

Соответствующие расчеты показывают, что в течение рассматриваемого срока одни социальные группы существенно расширились, другие остались более или менее стабильными, а третьи заметно сократились. Если ранжировать эти группы по темпам и характеру изменения их численности, то получится следующая картина:

- резко выросла численность преуспевающих специалистов (+ 103%), рабочей элиты (+55%), средних и крупных предпринимателей (+40%) и полупредпринимателей (+25%);
- в меньшей степени, но все же заметно, увеличилась численность военнослужащих (+21%), полуинтеллигенции (+18%), мелких предпринимателей (+14%), работников торговли и сервиса (+10%);

- почти в той же мере уменьшилась численность крестьян (-16%), неквалифицированных рабочих (-17%), массовой интеллигенции (специалистов) (-19%) и индустриальных рабочих (-21%);

- особенно сильно сократилась численность менеджеров производственной (-30%) и непроизводственной (-52%) сфер.

В сущности, перед нами картина перекройки социально-профессиональной структуры общества, направленной в сторону рынка. Заметный прирост численности характерен для двух типов групп. Первый объединяет прямых носителей "рыночного начала": крупных, средних и мелких предпринимателей, полупредпринимателей, работников торговли и сервиса. Ко второму же относятся группы, обладающие дефицитными на рынке труда профессионально-квалификационными качествами.

"Группы-доноры" также разделяются на два типа. Первый представлен работниками индустриального и традиционного типов труда, соответствующих пройденной передовыми странами ступени научно-технического развития. Это индустриальные рабочие, крестьяне и неквалифицированные рабочие. В условиях всеобщего спада производства, остановки многих цехов и участков, огромной скрытой безработицы положение этих работников наименее устойчиво. Одни преждевременно выходят на пенсию или переходят в сферу личного подсобного хозяйства, другие берутся за любую работу, с которой в состоянии справиться (в том числе за уличную и иную торговлю), третьи пополняют ряды безработных. Молодежь не идет в эти сферы деятельности, а потому их общее сокращение - вопрос времени.

Иначе обстоит дело с массовой интеллигенцией, руководителями производства и управленцами непроизводственной сферы. Главным фактором сокращения их численности является сжатие системы рабочих мест в связи с остановкой государственных предприятий и разрушением социальной инфраструктуры. Из производственной сферы, реконструированных и ликвидированных НИИ высвободилась масса специалистов, вынужденных искать новое применение своим силам. Сделать это удалось не всем, о чем свидетельствует рост безработицы. Однако некоторая их часть занялась предпринимательством, иногда совмещаемым с работой по найму. Другие, повысив квалификацию и интенсифицировав труд, сумели найти новое место в обществе, пополнив ряды преуспевающих специалистов. Третьей же части пришлось ограничиться неплохо оплачиваемой работой помощников специалистов (полуинтеллигенции). Аналогичные процессы имели место и в сфере преимущественно физического труда.

Все сказанное говорит о глубине и противоречивости переживаемого Россией трансформационного процесса. Элементы модернизации здесь сочетаются с социальным регрессом, причем однозначно определить, какая из этих тенденций преобладает, нелегко. В целом реформы дали толчок, скорее, к развитию, чем к деградации общества. Однако позитивные изменения пробивают себе дорогу через тернии негативных. Центральное место сейчас занимает проблема приспособления массовых групп к новой социальной реальности. Как показывают исследования, в первые годы радикальных реформ (1992-1993 годы) доля адаптировавшихся к новым условиям людей возрастала. Но затем она стабилизировалась, а в последнее время стала снижаться, что свидетельствует об исчерпании адаптационных ресурсов общества. В 1993 году соотношение людей, считавших, что "дела в России идут в правильном направлении" или что "события ведут Россию в тупик", составляло 3:4, т.е. было более-менее уравновешенным. Сейчас же на один позитивный ответ приходится более пяти негативных. Три пятых россиян при наличии выбора хотели бы вернуться в период "застоя", в то время как нынешнюю жизнь предпочел бы один из шести.

Равнодушие правящей бюрократии к нуждам рядовых членов общества грозит острыми политическими конфликтами и попытками реставрации социально-бесперспективной советской системы. В этих условиях долг науки - объективно оценить

экономические и социальные результаты трансформационного процесса в России, степень его соответствия интересам массовых общественных групп и слоев, пути и возможности их адаптации к рынку. Тем самым ученые могли бы содействовать выработке стратегии выведения страны из кризиса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Малютин М.* "Новая" элита в новой России // *Общественные науки и современность.* 1992. №2.
2. *Авраамова Е., Дискин И.* Социальные трансформации и элиты // *Общественные науки и современность.* 1994. № 3.
3. *Головачев Б.В., Косова Л.Б., Хахулина Л.А.* Формирование правящей элиты в России // *Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения.* 1996. № 1.
4. *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни. Новосибирск, 1991. С. 426, 427.
5. *Заславская Т.И.* Бизнес-слой российского общества: понятие, структура, идентификация // *Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения.* 1994. № 5.
6. *Заславская Т.И.* О бизнес-слое российского общества // *Общественные науки и современность.* 1995. № 1.
7. *Зубова Л.Г.* Оценки дифференциации доходов // *Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения.* 1993. № 6. С. 29.
8. *Можина М.А.* Уровень жизни: дифференциация и бедность // *Куда идет Россия?.. Альтернативы общественного развития.* М, 1995. С. 155.
9. *Зубова Л.Г., Ковалева И.В.* Потребительский рынок и благосостояние (по результатам массовых опросов) // *Куда идет Россия?..* С. 164.
10. *Львов Д.С.* Российские реформы в глобальном контексте // *Новая и новейшая история.* 1996. №4.
11. *Гудков Л.Д., Пчелкин М.В.* Бедность и зависть: негативный фон переходного общества // *Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения.* 1995. № 6.
12. *Заславская Т.* Социальная неравносность переходного общества // *Общественные науки и современность.* 1996. №4. С. 9.

© Т.Заславская, 1997