

© 1996 г.

Б.В. ГОЛОВАЧЕВ, Л.Б. КОСОВА

ВЫСОКОСТАТУСНЫЕ ГРУППЫ: ШТРИХИ К СОЦИАЛЬНОМУ ПОРТРЕТУ

Авторы работают во Всероссийском Центре изучения общественного мнения. ГОЛОВАЧЕВ Борис Витальевич - заведующий отделом исследований в сфере бизнеса. КОСОВА Лариса Борисовна - кандидат технических наук, заведующая информационным отделом.

Повышение интереса к генезису и морфологии элитных структур в последнее время не случайно. Они - "локомотив общества" и, естественно, что интерес к ним обостряется именно в периоды кризиса социального развития. Степень закрытости элит, принципы их формирования, интенсивность и направленность мобильности - ответы на эти вопросы помогают зафиксировать фазу происходящих в обществе процессов.

В 1993 г. ВЦИОМ осуществил исследование, целью которого являлось изучение положения, нормативно-ценностных ориентации, культурного и инновационного потенциалов высокостатусных групп — представителей как советской номенклатуры, так и новой российской элиты, т.е. людей, занимающих командные, ключевые позиции, принимающих важные решения оказывающих влияние в различных сферах общественной жизни.

В ходе исследования проведены 1812 интервью с деятелями госуправления, науки и культуры. Опрос проходил в 19 регионах Российской Федерации. В основу выборки положены официальные источники, прежде всего справочник (ранее секретный) "Номенклатура ЦК КПСС", содержащий перечень более чем 11 000 должностей в партийном, государственном, экономическом и внешнеполитическом управленческих аппаратах, руководящих постов в разного рода общественных организациях (творческих союзах и т.п.), а также справочники Академии наук СССР, "Депутаты ВС СССР", кроме того, использовались данные Госкомстата о крупнейших промышленных предприятиях России, списки спецэкспортеров МВЭС, ряда банков, товарно-сырьевых и фондовых бирж.

При построении выборки были выделены следующие страты. *Для старой элиты:* партийные руководители; государственное управление (министры, их заместители, члены коллегий); массовые организации (руководители ВЛКСМ, профсоюзов, депутаты союзного уровня); экономическая сфера (директора наиболее крупных заводов); средства массовой информации, культура, наука, образование (должности, вошедшие в номенклатуру ЦК КПСС, академики и членкоры АН СССР); международная служба (должности номенклатуры). *Для новой элиты:* аппарат президента и правительства, государственное управление; лидеры общественных фондов, профсоюзов, политических партий, депутаты; государственная экономика; бизнес-элиты (менеджеры больших предприятий, изначально созданных как частные); СМИ, культура, наука, образование (академики РАН, главные редакторы и члены редколлегий общенациональных газет, директора крупных НИИ). Элиту международной службы опросить не удалось, поскольку работающие дипломаты находятся за границей. Интервью брались сотрудниками ВЦИОМ на рабочих местах респондентов или по домашним адресам.

Основные социально-демографические характеристики высокостатусных групп.

Представители и старой, и новой элит в подавляющем большинстве — мужчины, их доля в выборке 94%. (Понятно, сие не позволяет говорить, что приток женщин в элитные группы увеличился.) Лица, относившиеся к советским элитным группам, старше - разница в возрасте 9 лет: средний год рождения — 1934 (в новых элитах - 1944). Размер семьи опрошенных невысок: 85% имеют семью до 4 человек. В основном - это двухпоколенная семья с одним или двумя детьми.

Новая элита в большей мере состоит из горожан по рождению. Зато родительские семьи респондентов, входящих в старую элиту, меняли место жительства чаще. Направление мобильности - более крупный населенный пункт.

Образование. Уровень образования охваченных опросом очень высок - только 3% не окончили вуз, 21% получили научную степень. Различий в образовательном уровне между представителями старой и новой элит статистические процедуры не фиксируют, хотя число "остепененных" в рядах первых несколько выше. По преимуществу изучались технические дисциплины в качестве основной специальности (28%), далее следуют экономика (18%), гуманитарные (12%) и естественные (9%) науки.

Доля получивших "партийное образование" невысока: марксизм-ленинизм как ведущий предмет штудировали около 9%. Правда, цифра существенно зависит от элитной группы, к которой принадлежит респондент - она колеблется от 21% в старте партийных чиновников до 4% среди составляющих культурную научную элиту.

Большинство респондентов (83%) закончили учебу до вступления в номенклатурную должность. От остальных утверждение в высокостатусной позиции потребовало продолжения образования. Особенно это коснулось страты партийных руководителей различного ранга - каждый третий обрел высшее образование (в том числе не первое), уже заняв ответственный пост. Причем сказанное справедливо и для новых партийных деятелей - тут процент приобщившихся к соответствующему образованию после попадания в высокостатусную категорию достигает 28. Менее всего затронута "постноменклатурным образованием" страта культурной/научной элиты, *как старая, так и новая* — почти 5%.

Немаловажный аспект образования - освоение иностранных языков. Для советской элиты, бывшей частью закрытого общества, владение ими не было актуальной проблемой. Несанкционированные контакты (любые - от бесед до чтения зарубежных газет) не поощрялись, а санкционированные обеспечивались официальными переводчиками, часто "филологами в штатском". Информационное обеспечение предполагало широкую сеть референтов, поставлявших "отфильтрованные" и "готовые к употреблению" сведения из зарубежных источников. Для современной же элиты, живущей в условиях растущей открытости, владение иностранным языком становится все более необходимым. Наибольшей потребностью в нем (и отчасти возможностью его изучения) располагали в прежние времена (да и сейчас) работники науки, культуры и образования. Крайне важно знание иностранного языка для бизнесменов, деятельность которых в значительной мере связана с мировой экономикой.

3/4 опрошенных изыясняются, пусть порой и слабо, на каком-нибудь языке, кроме русского. Это отличает элиту от населения страны в целом (лишь 28% россиян владеют хотя бы немного языком народа другого государства). Все дипломаты, естественно, знают, как минимум, один иностранный язык. Среди прочих элитных групп первенство держат нынешние работники науки, культуры, средств массовой информации - 91%. Далее идут те, кто работал в этих областях в советское время - 89%, на третьем месте - занятые в бизнесе (83%). Менее всех с иностранными языками знакомы партийная элита и представители советского государственного управления - 55% и 53% соответственно.

Свое дело. Развитие частного предпринимательства - основной путь к формированию новых социальных групп в обществе. Поскольку доля тех, кто имеет собственное дело, пока невелика, опрос был построен таким образом, чтобы обязательно охватить элиту российского бизнеса.

В целом свой бизнес имеют 23 % респондентов. Наибольшие возможности для создания своего дела - у занимавших (или занимающих) руководящие посты в экономике. Их активный ресурс заключается в навыках управления, знании хозяйственного механизма, личных связях. Не удивительно, что максимальный показатель, определяющий владельцев собственного дела, приходится на страту менеджеров - 66%. За бизнес-элитой следуют те, кто прежде занимал экономические должности, входившие в номенклатуру ЦК КПСС (21%), и сегодняшние руководители госэкономики (16%). (Для сравнения, по неэкономическим стратам показатель не превышает 9%.)

Половина имеющих свой бизнес владеют одной фирмой, 15% - двумя, 9% - тремя фирмами. При этом большая часть опрошенных владеет не всем делом, а только его

долей, обычно не очень значительной. Так, 50% имеющих бизнес оценили свою долю меньше, чем в 1/3, 10% — до половины. И только 6% оно принадлежит полностью.

Доходы. Инфляция в наши дни быстро делает цифры несравнимыми, и сегодня уже трудно представить себе, что значила вчера та или иная сумма. Довольно быстро меняется в России и покупательная способность доллара. Поэтому мы взяли за единицу измерения доходов среднюю заработную плату по народному хозяйству на момент опроса - 100,4 тыс. руб. Хотя, конечно, средние цифры в таком исследовании мало что показывают, отметим, что среднемесячный доход опрошенных в элитных группах составлял 2,64 средней зарплаты в стране.

Даже исходя из бытового представления о людях, "живущих на одну зарплату", и тех, кто имеет другие источники дохода, легко было предположить, что самой обеспеченной частью элиты окажутся бизнесмены, а вслед за ними руководители предприятий. Расчеты подтверждают доводы "здравого смысла": средний доход имевших свое дело - 5,46 средней народнохозяйственной зарплаты, а лишенных его - 1,78. Интересно отметить, что у лиц, чья доля в собственном деле составляла половину или меньше, средний доход за месяц равнялся 3,7, у владевших же долей, превышавшей 50% - 13,75 средней зарплаты в народном хозяйстве. Возможно, здесь фиксируется граница между "формальными" бизнесменами — владельцами акций приватизированных предприятий и бизнесменами "реальными", чей статус порожден не столько ходом разгосударствления, сколько формированием изначально рыночной экономики.

Средний доход страты бизнесменов был 6,63, современных руководителей государственной экономики - 2,4 (напомним, что к ответам на прямой вопрос о величине доходов надо относиться с достаточной степенью критичности), старой экономической номенклатуры - 3,46 средней зарплаты. Сотрудники государственного аппарата оценивают свои доходы в 1,8 ее, такую же цифру назвали представители научной и культурной элиты.

Для 77% опрошенных их доходы - не единственный источник существования семьи. Исходя из уровня материальной обеспеченности и стиля жизни, правомерно полагать, что наибольшее число семей с единственным кормильцем возглавляют бизнесмены (кодекс номенклатурной морали не поощрял неработающих жен). Анализ данных подтвердил гипотезу: по этой позиции на бизнесменов приходится 39%, руководителей государственной экономики - 24%, экономическую элиту - 10%. Отметим, что средний общий доход остальных членов семьи более чем в два раза ниже дохода самих респондентов.

Собственность. Слой предпринимателей в России формируется как класс имущий. И относится это не только к средствам производства. Не стесненные "протестантской

этикой и духом капитализма", "новые русские" не жалеют денег на автомобили и престижную недвижимость, ставшие для них элементами демонстративного поведения.

Мы рассматривали собственность в 4 аспектах: жилье, земельное владение, ценные бумаги, автомобилосредства. Наилучшим образом материально обеспечена, наряду с бизнесменами, экономическая номенклатура советского времени. Думается, оттого, что верхушка корпуса "красных директоров" - а именно она в существенной части входила в экономическую номенклатуру ЦК - начала "приватизацию" еще до перестройки.

Наличие или отсутствие в собственности квартиры не показательно, поскольку приватизация жилья в наших условиях являла собой довольно простой и общедоступный процесс с неясными окончательными результатами для владельца, поэтому участие или неучастие в нем еще не достаточно свидетельствует об имущественном положении (у 40% опрошенных из высокостатусных групп жилье - не собственное).

Интереснее вопрос о наличии второго дома или квартиры (исключая дачу или домик на садовом участке). Второе жилье имеют только 8 % респондентов. Это очень низкий показатель для элиты, поскольку на всю Россию он составлял 5%. Такое положение, очевидно, связано с государственной системой распределения жилья и будет меняться с развитием рыночных отношений и превращением недвижимости в важный вид капитала. Элита вобрала в себя 50% располагающих вторым жильем - это в основном страта "бизнес".

Семьям 46% респондентов принадлежат земля или хозяйство в сельской местности, 61% - дача, дом на садовом участке. Чаще всего владельцами земли оказывались дипломаты (63%) и старая экономическая номенклатура (56%). Словом, дачами и домами на садовых участках элита обеспечена явно лучше, чем население страны в целом (только 25%).

Подавляющее большинство владеющих земельными участками величиною от гектара и больше, относятся к страте бизнесменов. Средний размер их владений составляет 2,97 га, тогда как участков, принадлежащих руководителям современной государственной экономики - 0,78, старой экономической номенклатуре - 0,56, дипломатам - 0,52, работникам современных структур государственного управления - 0,13 га. Заметно хуже обеспечена землей партийная номенклатура - 0,04 га (максимальный размер участка — 26 соток). Невелики владения и бывшей номенклатуры госуправления - в среднем 0,17 га. Трудно сказать, насколько ответы старой элиты соответствуют истинному положению дел. Вместе с тем нельзя не учитывать и того, что процесс приватизации лишь разворачивается.

Только начинает формироваться и рынок ценных бумаг, однако уже 36% опрошенных обладают ими (помимо ваучеров). Если рассматривать по стратам, то больше всего оных у экономической номенклатуры прошлого - 67%, руководителей современной госэкономики - 61%, менеджеров - 51%. В среднем же для неэкономических страт сей индикатор выражается 25%. Из имеющих свое дело ценные бумаги были у 57%. Полученные цифры позволяют предполагать, что основная масса находящихся сейчас во владении ценных бумаг - акции приватизированных государственных предприятий. Автомобиль, как и другие дефицитные товары, был в советское время предметом

В тех случаях, когда даются сравнения с населением России в целом, мы используем результаты опроса 5 тыс. россиян, проводившегося по аналогичной анкете в том же году, что и опрос элиты. Выборка репрезентировала взрослое население страны. Контрольные показатели - пол, возраст, образование, тип населенного пункта.

престижа, обозначая высокий статус его владельца. К этому одновременно дорогому и дефицитному товару элита получала значительно больший доступ, чем остальное население. Естественно, уровень "автомобилизации" в элитных группах высок - 70% (для сравнения, среди всех россиян в 1993 г. автомобили имели 25%). Большинство автовладельцев (87%) представляют старую экономическую элиту, руководителей современной государственной экономики. Определенно слабее обеспечена автомобилями старая партийная элита (62%), что отражает, пожалуй, некоторое снижение ее благосостояния в период перестройки.

Образ жизни. Чтение на досуге - значимый элемент структуры поведенческих образцов элитных групп. Чаше, чем раз в неделю, читают 57% респондентов, еще 27% проводят время с книгой один или несколько раз в месяц. Только 2% не пользуются этой формой отдыха (приведем для сравнения результаты массового опроса - 23% населения практически никогда не читают книг; 20% обращаются к ним несколько раз в год; 30% - один или несколько раз в месяц, 25% — неоднократно в неделю).

Данная форма проведения досуга - в большей мере стереотип поведения "советского человека"; для старой элиты этот показатель равен 66%, для новой — 51% (чтобы добиться сопоставимости временной загрузки в расчет брались лишь работающие представители старых и новых элит). Наименее читающая публика - бизнесмены и руководители современной государственной экономики (38% и 41% соответственно занимаются чтением свыше одного раза в неделю). Самые читающие, как и следовало ожидать, работники науки, культуры, средств массовой информации - 82% читают чаще, чем раз в неделю. Основной источник книг для чтения - домашняя библиотека: 74% представителей элитных групп - обладатели 1 000 и более томов (из россиян в целом подобную библиотеку имели около 5% - в дефицитном обществе, она была знаком статуса ее владельца). В среде советской элиты владельцев крупных библиотек больше, чем в новых элитных стратах - 84% и 65% соответственно. Посещение общественных книгохранилищ не типично для членов высокостатусных групп - 60% вообще не ходят в библиотеки, 17% бывают там один—два раза в год. Существенно чаще других оказываются здесь служители науки и культуры.

Следующий по частоте упоминания вид досуга - прослушивание классической музыки дома. 19% делают это больше, чем раз в неделю, 31% - не менее одного или нескольких раз в месяц. Значимым элементом досугового поведения является посещение музеев, театров, концертов. Как старая, так и новая элита такому времяпрепровождению отдают приблизительно с одинаковой частотой: 62% - не единожды в год, 12% - примерно раз в месяц. Иными словами, театр/музей как элемент престижного публичного действия сохранил свою значимость для высокостатусных групп.

Показатели динамики на пути в высокостатусную группу, %

Должность, занимаемая непосредственно перед вступлением в номенклатурную	Год занятия номенклатурной должности				
	1954-1961	1962-1968	1969-1973	1974-1984	1985-1988
Специалист без подчиненных	26	30	31	24	17
Руководитель среднего звена	23	38	35	50	57

Путь наверх. 90% порошенных в элитных группах начали свой трудовой путь с позиций весьма скромных; 41% - специалистами, не имеющими подчиненных, 12% - техническими работниками, 31% - рабочими, 4% - служащими сферы услуг, 2% - тружениками сельского хозяйства.

В среднем путь наверх - до первой номенклатурной или эквивалентной ей должности — потребовал около 17 лет, но для различных элитных групп эта цифра неодинакова. Так, самую быструю карьеру делали представители партийной элиты, работники массовых организаций. Они получали первую номенклатурную должность в среднем через 12-13 лет. Самые медленные карьеры у представителей науч-Аю/культурной и старой экономической элиты — 19-20 лет.

В различные исторические периоды темпы вертикальной мобильности различались достаточно сильно: до 1953 г. они достигали 8 лет, в 1954-1961 гг. - 9, в 1962-1968 гг. - 11, в 1969-1973 гг. - 14, в 1974-1984 гг. - 18, в 1985-1988 гг. - 23, в 1989-1991 г. - 22 лет.

Отложенная мобильность приняла форму фонового недовольства: 94% респондентов (рассчитано без учета занявших нейтральную позицию) хотели изменить обстоятельства своей жизнедеятельности; только 6% считали, что "лучше бы, если в стране все оставалось как было до 1985 г.". Что касается массового опроса, проводившегося примерно в то же время, этого мнения придерживались 56% респондентов. Практически никто не занимал элитную должность непосредственно со стартовой позиции - существовал некий "предбанник" (или пропускной пункт), через который надо было пройти, чтобы быть допущенным к высокостатусным позициям. Это - должность руководителя среднего звена, экономического или партийного: заместитель директора, главный инженер, возглавляющий подразделение крупного предприятия, работник партийной или общественной организации.

Шансы попасть в элиту сразу из рабочих были практически нулевыми. Рост происходил через получение высшего образования, вступление в партию, продвижение по службе. Специалистам же возможность войти в высокостатусную группу изредка открывалась - в зависимости от востребованности историческим временем. Так, самый низкий уровень нужды в них на должностях номенклатуры приходится на 1941-1945 гг. Она существенно выросла в послевоенные годы (1945-1953) - 35% занявших тогда номенклатурные позиции пришли прямо из корпуса специалистов. Затем процент снизился до 26 и вновь начал постепенно расти, достигнув к 1973 г. 31; 1974 г. оказался переломным - их приток на ответственные должности неуклонно падает, так и не повысившись вплоть до 1988 г. (17%). Перепады рассматриваемой мобильности достаточно точно отражают все перипетии "романа" власти и интеллигенции. В то же время, начиная с послевоенных лет, резко возросла вероятность получения номенклатурных должностей руководителями среднего звена (таблица).

Как видно из таблицы, период мобилизации "человека со стороны" закончился к 1974 г. С этого времени вертикальная мобильность окончательно обрела характер медленного продвижения по строго выверенным ступенькам карьерной лестницы, каждое перемещение на которой сопровождалось жестким социальным контролем. Существенную информацию об особенностях и механизмах этого процесса может дать анализ быстрых карьер - ускоренного восхождения к "номенклатурным высотам". Примерно 10% опрошенных начали свою карьеру весьма успешно - их стартовое положение было относительно солидным: руководители того или иного ранга на партийной, культурной или хозяйственной работе, имеющие подчиненных. Благоприятные условия для вертикальной мобильности возникали в точках перелома идеологических парадигм, при этом каналы таковой нередко менялись. Выделим некоторые из этих периодов. Максимальное число "блестящих начал карьеры" приходится на 1955 - 1960 съездовские годы, "хрущевский призыв". Среди тех, кто в то время "ворвался" на предноменклатурные позиции, около 45% оставались до конца 80-х в рядах высшей партийной и государственной номенклатуры. Еще один по частоте пик связан с четырьмя годами Отечественной войны. В ту пору "воронка" карьерного успеха "засасывала" людей в группы партийных и государственных чиновников (в том числе военных), а также работников культуры. Последнее время каналом стремительной погони за карьерой

становится бизнес.

Таким образом, кадровая мобильность советского образца не содержала внутренних пружин, поддерживавших ее каналы в "рабочем состоянии". Они были проходимы только в условиях внешних напряжений, кризисов, сломов. Вступление общества в фазу спокойного развития привело к закупорке каналов, породив ситуацию отложенной мобильности, которая в конце концов взорвала систему.