

© 1995 г.

В.Ф. АНУРИН

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ: АТТИТЮДЫ И СТЕРЕОТИПЫ СОЗНАНИЯ

АНУРИН Владимир Федорович — кандидат философских наук, заведующий кафедрой социологии и социальной психологии Волго-Вятского кадрового центра (Нижний Новгород). Постоянный автор нашего журнала.

Если попытаться охарактеризовать на языке структурного анализа нынешнее состояние нашего общества и основные тенденции его развития, это можно было бы сделать так: *стремительное расслоение и массовая нисходящая мобильность*, вторую из этих тенденций, как нам кажется, достаточно отчетливо ощущают на себе практически каждый из представителей научной и технической интеллигенции, а также рабочие ввиду разваливающегося ВПК и многострадального сельского хозяйства. Первые признаки этих процессов наметились еще в эпоху «развитого социализма», о чем мы имели случай обмолвиться на страницах «Социса» еще несколько лет назад [1]. Тогда мы прогнозировали значимое расслоение населения к 2000 году. Однако в связи с изменившейся в стране политической ситуацией эти тенденции устремились вперед со скоростью спущенных со сворки борзых.

Проблемы конструкции социальной лестницы занимали социологию со времен ее возникновения, и вряд ли найдется хоть один сколько-нибудь заметный социолог, упустивший их из сферы своего внимания. Отечественная академическая наука (а изучение социальной структуры — это в значительной степени ее прерогатива) переживает сегодня не самые лучшие времена. И тем не менее, поток публикаций социологов по этой тематике идет по нарастающей. К сожалению, административные структуры пока не очень спешат выступить в качестве заказчиков по этой тематике.

Между тем, как нам представляется, знание характера социальной структуры могло бы оказать неоценимую услугу органам государственной власти и управления как на общенациональном, так и на региональном уровнях. В самом деле, построение целостной социально-экономической политики (включающей в себя, в частности, налоговую политику, политику в сфере занятости и политику социального обеспечения) невозможно сформировать без знания конкретного характера *расслоения* населения, хотя бы общего представления о распределении доходов и существующей структуре занятости, ценностных (в том числе и политических) ориентаций и настроений различных слоев общества. Профессиональным политикам и администраторам достаточно часто приходится сталкиваться с отсутствием достоверной и полной информации об уровне и причинах политической (в том числе электоральной) активности масс, о степени влияния тех или иных политических сил, — словом, о тех факторах, что могут подтвердить правильность выбранного курса или наоборот поставить под сомнение выбор стратегии и тактики политической деятельности. Не случайно

методическое пособие Национального Демократического института (США) «Как победить на выборах» рекомендует начинать планирование избирательной кампании именно с изучения социальной структуры своего избирательного округа [2]. А социальная напряженность в том или ином регионе и в стране в целом — это ведь тоже в значительной степени продукт структурных изменений, социальной циркуляции и связанной с нисходящей мобильностью относительной депривации (которая в немалой степени обязана своим происхождением возникающей при этом статусной несовместимости).

В этой статье мы попытаемся изложить некоторые результаты исследования, представляющего собою попытку эмпирической проверки предложенной нами методики измерения стратификации [3]. Сразу оговоримся, что ни объем выборки ($N = 592$), ни ее характер не позволяют сделать выводов относительно профилей стратификации нынешнего российского общества даже на уровне одного города. Сбор информации производился силами нескольких студентов Волго-Вятского кадрового центра в рамках выполнения курсовых работ по прикладной социологии, причем по условиям задания каждый из них должен был произвести опрос в многоквартирном доме, в котором живет (так что итоги опроса позволяют судить о том, что стратифицированы не только общество в целом, не только каждая община, но и каждый многоквартирный дом). Основной своей задачей мы ставили, скорее, выявления некоторых сторон жизненных возможностей, а также стереотипов сознания, присущих представителям различных слоев сегодняшнего российского общества.

Однако прежде чем перейти к обсуждению эмпирических результатов, хотелось бы высказать несколько соображений методологического характера, связанных с проблемами подходов к изучению социальной структуры.

Классификация или стратификация?

Одна из проблем, с которыми приходится сталкиваться при попытках анализа социальной структуры, — неоднозначность подхода к выбору единиц анализа и самой терминологии. В период господства ортодоксально-упрощенной марксистской традиции в отечественной да и в зарубежной литературе довольно долго и настойчиво противопоставлялся классовый подход стратификационному. Поэтому вам представляется достаточно важным с самого начала договориться об основополагающей терминологии и о смысле, вкладываемом в те или иные базовые понятия.

Нам кажется не вполне правомерным отмеченное выше противопоставление. Вряд ли разделение общества на *классы* должно непременно исключать разделение его на *страты*. Скорее всего, классовое деление (*классификация*) не только может, но и должно быть закономерно дополнено делением на страты (*стратификацией*). Попытаемся развернуть этот тезис несколько подробнее.

Понятие *класс*, введенное в свое время в научный оборот Тьери и Гизо прежде всего для обозначения политического деления общества, позднее приобрело почти исключительно экономический характер. Таким подходом социология обязана главным образом К. Марксу и М. Веберу, использовавшим в своих концепциях понятие класса в наиболее развернутом виде. Маркс, как известно, делит все население на тех, кто обладает собственностью на капитал и средства производства, и тех, кто не обладает такой собственностью. Вообще основоположники марксизма признавали существование социальных слоев и групп, не укладывающихся или не вполне укладывающихся в эту дихотомическую схему (городская мелкая буржуазия, крестьяне, наемные управляющие, чиновники, интеллигенция и т.д.), однако относили их главным образом к пережиткам докапиталистических эпох, в конечном счете обреченным, по мере развития капитализма, на слияние с тем или иным из двух основных классов.

Вебер разделял население на классы прежде всего в соответствии с экономическими различиями в емкости рынка (в том числе и рынка труда). Основными источниками

этой емкости выступают: а) капитал и б) образование и квалификация. Следовательно, по Веберу, классы образуются, с одной стороны, в зависимости от наличия собственности на капитал, а, с другой стороны, в зависимости от того, насколько пользуются спросом на рынке труда профессия и квалификация, которыми обладает тот или иной человек. Отсюда деление общества на четыре основных класса: 1) класс собственников капитала; 2) класс интеллектуалов, менеджеров и администраторов; 3) традиционный мелкобуржуазный класс; 4) рабочий класс.

Ни Маркс, ни Вебер не дали сколько-нибудь точной формулировки класса. Наиболее четкое определение в марксистской трактовке дал, пожалуй, Ленин [4, 22]. В ленинской дефиниции отчетливее, чем где-либо проступает сугубо экономический ее характер. Это экономическое значение проступает и в западной социологической литературе при употреблении термина «класс». Там традиционно принято деление на четыре основных класса — высший, средний, низший и рабочий. Однако такой градации для более углубленного анализа оказывается, как правило, недостаточно, и исследователи пытаются тем или иным образом раздвинуть эту шкалу. Так, Р. Ротмен выделяет в американском обществе 70-х годов шесть классов: высший, к которому принадлежит по его оценке 5—10% населения страны; высший средний (5—10%); предприниматели (5—10%); низший средний (20—25%); рабочий класс (50—60%); низший класс (10—15%) [5, p. 150]. Э. Райт выделяет уже семь структурных образований: три основных класса и четыре противоречивых локации внутриклассовых отношений [6, p. 58].

Нетрудно понять, что одной из основных причин, вызывающих к жизни такого рода детализацию, является чрезвычайно крупный масштаб самого понятия «класс», удобное и уместное при макроподходе и явно недостаточное при любых попытках сколько-нибудь углубленного анализа. Но как раз в таком подходе, как правило, и нуждается социологический анализ на уровне, скажем, региона. В самом деле, опыт показывает, что представители высших классов в любом обществе (и прежде всего в развивающемся) тяготеют по месту своего постоянного обитания к центру. И на периферии, в провинции, вероятно, в силу этой и иных причин формируется несколько иной тип социальной структуры населения, нежели в столицах и урбанистических центрах (которые и являются основным объектом исследовательского внимания социологов). Кроме того, для выработки *системы* политических мер даже на уровне региона одного лишь экономического измерения, которое предоставляет нам классовый подход, явно недостаточно. Так что практические потребности политического и административного характера неизбежно будут заставлять нас искать других — главным образом на уровне микроподхода — методик измерения социальной структуры.

Здесь и открываются те возможности, которые, как с аналитической, так и с чисто практической точки зрения, предоставляет измерение *стратификации*. «Страта» в переводе с латыни означает не что иное как «слой». А что представляют собой выделенные, скажем, тем же Ротменом внутри среднего класса «высший средний», «предпринимательский» и «низший средний» классы? Их можно было бы назвать «субклассами», а точнее — различными иерархически организованными *слоями* одного и того же среднего класса. То же самое можно было бы сказать относительно «противоречивых локаций внутриклассовых отношений» Э. Райта. Таким образом» стратификационное измерение — это более тонкая градуировка слоев внутри класса, позволяющая провести более детализированный анализ социальной структуры.

Однако это только один аспект понятия стратификации. Другим является обобщенный П. Сорокиным подход к стратификации как к способу измерения статуса той или иной социальной группы в различных сферах жизнедеятельности общества [7]. Напомним, что ТТ. Сорокин предлагает производить стратификационные измерения в трех социальных пространствах — экономическом, политическом и профессиональном. Отметим, кстати» что и М. Вебер, основательно проработав собственно классовый подход к изучению социальной структуры, достаточно активно исследовал ее с позиций стратификации, приняв за основу критерий социальной репутации, или статуса.

В принципе при изучении стратификации в зависимости от целей, которые ставит перед собой исследователь, возможен достаточно широкий произвол при выборе критериев стратификационного пространства. В свое время Т. Заславская произвела успешный стратификационный анализ советского общества, приняв за точку отсчета дихотомию «сторонник перестройки — противник перестройки» [8]. Так что правы П. и Б. Бергеры, утверждая, что «все человеческие общества стратифицированы, но они сильно отличаются друг от друга по критериям стратификации» [9, р. 140].

Кто есть кто

Опираясь на такой подход, мы и попытались произвести некоторые эмпирические измерения экономической и политической стратификации населения Нижнего Новгорода. Мы не будем здесь говорить об изучении политической стратификации, это предмет особого разговора. Основным предметом нашего рассмотрения будут данные исследования экономической стратификации, проведенные на основе методик, предложенных нами в [3]. Критериями стратификации здесь служат три основных показателя: *отношение к собственности* (на средства производства), *место в организации труда и размер дохода*. Предполагается, что все они коррелируют (в противном случае возникает неприятное явление, именуемое «статусной несовместимостью»).

Данные исследования позволяют выделить несколько социоэкономических страт.

Наемные работники предприятий и учреждений государственного сектора: все те, кто указал, что работает в течение полного рабочего дня на государственном (или муниципальном) предприятии, причем эта работа является для них единственным (или основным) источником средств существования (329 человек или 55,6% от общего числа опрошенных).

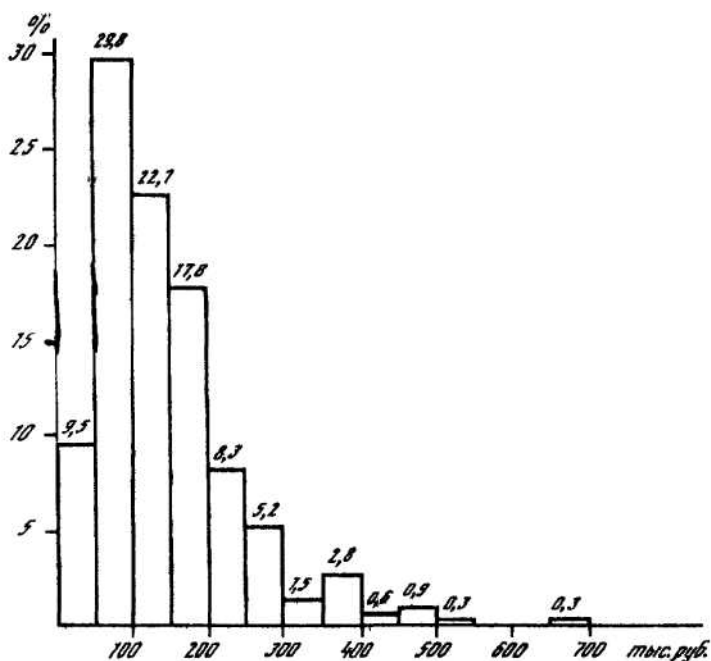
Наемные работники частных предприятий: все те, кто работает в течение рабочего дня на частном предприятии, не являясь его владельцами или совладельцами, и эта работа является для них единственным или основным источником средств существования (63 человека или 10,6%).

Бизнесмены: те, кто работает в течение полного рабочего дня на частном предприятии, будучи его единоличным владельцем (16 человек или 2,7%), или же указавшие в качестве основного рода занятий «независимый предприниматель» (41 человек или 6,9%). Стремясь к «чистоте» страты, мы, осторожности ради, не включили в состав ее тех, кто указал, что является «совладельцем (акционером)» предприятия. Дело в том, что здесь пока еще достаточно много неустойчивости понятий (так, ряд респондентов из первой страты, ответив, что работают на государственном предприятии, указали одновременно, что являются его акционерами). Кроме того, сюда не вошли те, кто занимается бизнесом в качестве источника извлечения дополнительных доходов. Таким образом, общая численность бизнесменов по выборке составила 57 человек или 9,6%.

Помимо трех этих основных страт можно было бы выделить страту *безработных* (согласно формулировке анкеты — «имею официальный статус безработного»). Их среди опрошенных оказалось 25 человек или 4,2%.

Внутри двух первых страт мы сочли целесообразным выделить также менеджеров в качестве особых страт.

Менеджеры государственных предприятий: руководящие работники государственных (и муниципальных) организаций. Критерием отнесения респондента к этой страте являлось: 1) участие в планировании деятельности своего предприятия плюс 2) участие в решении организационных вопросов, связанных с деятельностью своего предприятия или его крупных структурных подразделений. Именно эти вопросы мы сочли при операционализации понятий решающими для принадлежности к страте менеджмента. (Хотя в анкете были еще два вопроса, связанные с местом респондента в системе организации труда: 3) о степени самостоятельности и планировании собст-



Распределение ежемесячного дохода среди работников госсектора

венной трудовой деятельности и 4) о том, имеет ли респондент кого-либо в подчинении. На наш взгляд, положительный ответ на два последних вопроса при отрицательном на два первых не позволяет отнести опрошиваемых в страту менеджмента, поскольку они выполняют в организации труда функции, сходные, скорее, с функциями супервайзеров.) Представителей этой страты среди опрошенных оказалось 40 человек или 6,7%.

Менеджеры частных предприятий, наемные руководители частных предприятий. Отбор в эту страту производился по тем же признакам, что изложены выше, из числа наемных работников частных предприятий. Численность ее составила 21 человек или 3,5%.

Таблица 1

Распределение ежемесячного дохода (зарплаты) среди представителей выделенных страт, руб.

Страта	Средний доход	Минимальный доход	Максимальный доход	Средне-квадратическое отклонение
Госсектор	155 352	20000	1 000 000	99106
Наемные работники частных предприятий	275 650	27 000	3 000 000	403 125
Бизнесмены	688 485	12000	5 000 000	875 883
Менеджеры госсектора	220 698	20 000	1000000	162 902
Менеджеры частного сектора	444 243	100 000	1000 000	285 082
По выборке в целом	225 097	0	5 000 000	321 701

Как отмечено выше, важнейшим критерием стратификационной принадлежности в экономическом пространстве является размер дохода. Распределение его представлено в табл. 1.

Нетрудно убедиться, что возглавляют этот реестр представители бизнеса, а замыкают, как и следовало ожидать, работники государственных предприятий и учреждений. Более детальный статистический анализ распределений доходов внутри страт дает такие результаты. Гистограмма (рисунок) обладает отчетливо выраженной правосторонней скошенностью с модальным значением, приходящимся на интервал 50—100 тыс. руб. Мы не проводим здесь аналогичных графических построений по другим стратам в силу их сравнительной малочисленности, однако отметим, что все они имеют сдвиг модального значения влево и гораздо более размыты (о чем, впрочем, говорит и последняя графа табл. 1).

Справедливость как зеркало стратификации

Особый интерес для нас представляла зависимость менталитета респондентов от их принадлежности к той или иной страте. Видимо, основоположники исторического материализма были правы, утверждая, что «бытие определяет сознание». Жизненные возможности так или иначе детерминируют образ жизни индивида, а с ним — и определенный комплекс аттитюдов, значит, восприимчивость к тому или иному *идеологическому паттерну*. (Под идеологией мы понимаем здесь в общепринятом смысле совокупность теоретических и социально-политических взглядов, выражающих и отстаивающих особые интересы того или иного класса.)

Немаловажной частью любой идеологической концепции выступают представления о *справедливости* и, в частности, те, что связаны с характером распределения материальных ценностей, сложившимся в данном социуме. Комплекс стереотипов справедливости был далеко не однородным и в недавнем для общества прошлом, идеалом которого была социальная однородность [10]. В той статье мы, в частности, пытались показать, что и сам характер распределения материальных благ из «общественных фондов потребления» существенно зависел от *отрасли* народного хозяйства. Это создавало объективно существующую проблему *межотраслевой стратификации*. Сегодня, на наш взгляд, прежние различия медленно стираются, но взамен этого обостряются те, что вызваны принадлежностью к тому или иному *сектору экономики*. Взглянем еще раз на такой важнейший критерий экономической стратификации, как размеры доходов. Определенное (хотя и неполное) представление о нем можно получить из данных по Нижегородской области, декабрь 1993 г. (табл. 2).

Если сравнить эти сведения с данными, скажем, 10-летней (или даже 5-летней) давности, то мы имеем дело с отчетливо выраженной социальной мобильностью: нисходящей для работников промышленности (включая прежде всего предприятия

Таблица 2

Средняя заработная плата*	
Отрасли народного хозяйства	Тыс руб.
В среднем по области	148,5
Промышленность	128,2
Строительство	210,8
Транспорт	139,3
Сельское хозяйство	71,8
Социальная сфера	105,9
Кредиты, финансы, страхование	1090,0

* Рассчитано по оперативной системе социальных индикаторов.

Таблица 3

**Распределение мнений о соответствии размеров
получаемой респондентами зарплаты (дохода) их реальным трудовым затратам
(в % к численности выделенной страты)**

Страта	Соответствует трудовым затратам		Ниже трудовых затрат	
	полностью согласны	совершенно не согласны	полностью согласны	совершенно не согласны
Госсектор	7,4	46,6	51,6	11,0
Наемные работники частных предприятий	19,4	34,8	47,8	15,2
Бизнесмены	50,0	18,8	6,2	25,0
Менеджеры госсектора	7,5	47,5	60,0	7,5
Менеджеры частного сектора	28,6	28,6	28,6	14,3
По выборке в целом	13,3	38,3	40,7	14,3

Таблица 4

Распределение ответов «полностью согласен» (в % к численности выделенной страты)

Страта	Жилье		Земля	
	бесплатно	через рынок	бесплатно	через рынок
Госсектор	46,3	11,0	48,7	9,2
Наемные работники частных предприятий	30,4	19,6	32,6	30,4
Бизнесмены	0,0	56,2	12,5	43,8
Менеджеры госсектора	52,5	5,0	47,5	22,5
Менеджеры частного сектора	9,5	42,9	4,8	42,9
По выборке в целом	37,5	17,6	41,7	15,2

ВПК, занимающие весьма солидное место в Нижегородской области) и восходящей — для работников кредитно-финансовой сферы. Табл. 1 показывает, что аналогичные (хотя пока, возможно, и не столь резкие) расхождения можно будет обнаружить для работников одного и того же профессионально-квалификационного уровня, работающих в госсекторе и в сфере частного предпринимательства.

Однако, помимо объективных данных, для нас не меньшую важность представляют и субъективные взгляды членов общества на справедливость существующего характера распределения. Как правило, люди хотят получать больше, чем реально получают. Но при этом они руководствуются, скорее, «не столько объективными оценками своей отдачи на рабочем месте, сколько соображениями справедливости-несправедливости, трактуемыми, очевидно, односторонне» [11, с. 47]. Причем, всякий раз размышляя и рассуждая о справедливости, они, очевидно, опираются на принцип «воздаяния по заслугам».

В нашей анкете мы просили респондентов оценить по пятибалльной шкале (от «совершенно не согласен» до «полностью согласен») степень своего согласия с двумя высказываниями: «Размеры моей зарплаты (дохода) соответствуют реальным трудовым затратам» и «Размеры моей зарплаты (дохода) ниже реальных трудовых затрат» (табл. 3)

Как видно из таблицы, складывающийся характер распределения в наибольшей степени склонны считать справедливым бизнесмены, в наименьшей — работники госсектора, а среди этих последних — менеджеры. Вряд ли можно считать его всего лишь прямым следствием распределения реального дохода, изложенного в табл. 1. Достаточно вспомнить, что у тех же бизнесменов модальное значение дохода приходится на интервал в 200—300 тыс. руб., а минимальное значение вообще составляет смехотворную на сегодня цифру в 12 тыс. руб. Нам представляется, что такое распределение аттитудов о справедливости, скорее, связано с большей «вписанностью» бизнесменов (а также в определенной степени — и нанимаемых ими работников) в структуру рыночной экономики с ее достаточно жесткими правилами игры и более основательным принятием этих правил.

Вероятно, о том же свидетельствует и распределение аттитудов о предпочтительности характера распределения таких благ как жилье (в недавнем прошлом — неотъемлемая часть «общественных фондов потребления») и земля (табл. 4).

Исходя из этих данных можно утверждать о наличии определенной корреляции менталитета с экономическим статусом группы даже без расчетов корреляционных коэффициентов.

Относительная депривация как фактор социальной напряженности

Проблема справедливости (точнее, противоречивости стереотипов ее, сложившихся в сознании — как индивидуальном, так и массовом — представителей различных классов и страт), служат одним из важных источников социальной напряженности в обществе. Не случайно Тед Гарр в своей фундаментальной работе «Почему люди бунтуют» указывает на это как на одну из существенных причин групповых относительных деприваций (ведущих, в свою очередь, к социальным конфликтам вплоть до коллективного насилия) Центральным понятием, вокруг которого Т. Гарр выстраивает свою концепцию выступает *относительная депривация* (или RD — аббревиатура ее наименования по-английски — Relative Deprivation). Весьма обширный анализ, проведенный как в исторической ретроспективе, так и с опорой на данные собственных и других современных кросс-национальных исследований, приводит автора к выводу: в основе любых коллективных насилий — будь то революция или массовые беспорядки — лежит тот или иной тип RD, возникающий в достаточно широких слоях общества и вызываемые им гнев и раздражение

В конечном счете любой тип RD есть не что иное как расхождение между нашими ожиданиями и теми возможностями, которые предоставляет нам общество для их удовлетворения. «Интенсивность нашего гнева при его возникновении, — утверждает Т. Гарр, — является функцией четырех психокультурных переменных. Чем большее расхождение мы наблюдаем между ожиданиями и возможностями, тем сильнее наша неудовлетворенность. Чем большую важность мы придаем касающимся нас ценностям и чем ниже возможности других способов удовлетворения, к которым нам приходится прибегать, тем сильнее наша неудовлетворенность. Если мы располагаем многими альтернативными способами удовлетворения наших ожиданий, наша неудовлетворенность будет отсрочена до тех пор, пока не будут исчерпаны все попытки; если мы располагаем немногими альтернативами, мы, вероятно, ощутим гнев отчаяния» [12, р. 59]. В частности, он приводит данные кросс-национальных исследований RD, проведенных в 1961—1965 гг. в 13 странах; сопоставляет их с уровнем массовых беспорядков и приходит к выводу об отчетливо выраженной связи между ними (коэффициент ранговой корреляции, 0,59) [12, р. 65].

Распределение количественной меры RD*

Страна	RD				
	среднее	минимальное	максимальное	средне-квадратическое отклонение	мода
Госсектор	0,60	0,00	0,99	0,47	0,76—0,80
Наемные работники частных предприятий	0,63	0,25	0,97	0,30	0,45—0,50
Бизнесмены	0,46	0,00	0,94	0,27	0,50
Менеджеры госсектора	0,59	0,00	0,98	0,26	0,70
Менеджеры частного сектора	0,47	0,13	0,80	0,23	0,50
По выборке в целом	0,58	0,00	1,00	0,43	0,76—0,80

* Мы отбросили отрицательные показатели RD ($n = 11$) в целях повышения надежности.

Мы попытались произвести количественный подсчет RD по формуле Х. Кантрила (приведенной в работе Т. Гарра):

$$\frac{ve - vc}{ve}$$

где ve — это ожидаемая ценностная позиция, а vc — достигаемая (доступная) ценностная позиция. Нетрудно убедиться, что максимального значения $+1$ RD достигает при $vc = 0$, минимального же — 0 — при $ve = vc$ (т.е. при совпадении желаемого и получаемого, когда вообще не возникает никакого ощущения депривации). Хотя в принципе возможны и отрицательные количественные значения RD — в тех случаях, когда достигаемая ценностная позиция превышает ожидаемую (забегая вперед, отметим, что в наших распределениях были получены и такие значения у 11 респондентов, считающих, вероятно, что получают больше, чем заслуживают).

Х. Кантрил, проводя в середине 50-х годов кросс-национальные опросы, спрашивал респондентов о том, каков их месячный заработок, и сколько они, по их мнению, должны были бы получать в соответствии со своими трудовыми затратами. Оказалось, что итальянские рабочие, например, получали в среднем 80 долларов, но считали справедливым 176; французские же рабочие получали в среднем 114 долларов, а рассчитывали на 170 [цит. по 12, р. 64]. Нетрудно рассчитать, что количественная мера RD у итальянцев составляла 0,54, а у французов — 0,33.

Мы попытались произвести аналогичные расчеты относительной депривации представителей различных стран по приведенной выше формуле, также задавая нашим респондентам вопросы о размерах их ежемесячной зарплаты (дохода) и о тех размерах ежемесячной зарплаты (дохода), которые, по их мнению, в наибольшей степени могли бы *соответствовать производимым трудовым затратам* (отметим: мы не спрашивали, сколько им нужно, чтобы *почувствовать себя удовлетворенными?*) Результаты приведены в Табл. 5.

Как видим, уровень RD во всех странах достаточно высок. Может быть, преждевременно говорить об уровне социальной напряженности, чреватом взрывом (все же речь идет о замере RD лишь по единственной, хотя и достаточно важной ценностной позиции), однако согласитесь, что если сравнить эти данные с приведенными в исследовании Х. Кантрила, то можно считать их близкими к критическим — во всяком случае для работников государственных предприятий. Между прочим, налицо ощутимый рост RD и в сравнении с итогами всесоюзного социологического исследования

образа жизни советских людей, проведенного в 1986—1987 гг. под руководством И.Т. Левыкина: расчет RD по данным, приведенным в [11, с. 49] дает количественные меры относительной депривации в 0,22 для заработной платы и 0,28 для среднего дохода на члена семьи. Как говорится, если и нет оснований для паники, то для беспокойства они явно имеются.

Менеджеры как особая социальная страта

Как известно, социологи выделяют менеджеров в особую социальную страту лишь после того, как в данном обществе произойдет «революция менеджеров», в результате которой происходит разграничение «между законной собственностью на капитал и выполнением функций капитала, которые могут взять на себя агенты, не владеющие на законных основаниях средствами производства» [12, р. 24]. Такое может произойти лишь при достаточно высоком (во всех смыслах) уровне развития рыночной экономики. Наше же исследование показывает, что свыше 93% опрошенных бизнесменов на сегодня сами выполняют менеджерские функции. Кроме того, другим условием революции менеджеров выступает диверсификация собственности на средства производства, что потребует развитого рынка ценных бумаг, находящегося у нас в полуэмбриональной — полунатальной стадии.

Что касается менеджеров госсектора, то, возможно, в недавнем прошлом имелось даже больше оснований выделения их в особую страту, поскольку в их руках в значительной степени сосредоточивались функции распоряжения вверенной им в управление государственной собственностью (и, между прочим, в силу этого, а не только благодаря более высокой зарплате, они располагали большим объемом жизненных возможностей в сравнении с подчиненным им персоналом). Данные, изложенные в приведенных выше таблицах, показывают, что сегодня как по жизненным возможностям, так и по менталитету они не слишком сильно отличаются от страты работников госсектора в целом.

Есть, правда, любопытный момент, отраженный в табл. 4: менеджеры госсектора в наибольшей степени считают справедливым «бесплатное» распределение жилья и наиболее резко выражают протест против рыночного его распределения. Относительно распределения земли их мнения далеко не столь категоричны. Не объясняется ли это ощущением того, что из рук уходит важнейший рычаг власти (а с этим — и снижение уровня жизненных возможностей)?

Оговоримся, правда, что, как нам кажется, среди опрошенных вряд ли оказалось достаточно много представителей «высших эшелонов» управления госпредприятиями (на уровне директоров и их заместителей). Возможно, там картина несколько иная.

Что касается наемных менеджеров частных предприятий, то страта эта пока не столь многочисленна (и, видимо, не только по данным нашего исследования). Вероятно, во многом это объясняется размерами бизнеса (во всяком случае у тех предпринимателей, что попали «в сети» нашего опроса). Достаточно взглянуть на табл. 6.

Таблица 6

Численность наемных работников на частных предприятиях					
Варианты	п	%	Варианты	п	%
Нет ответа	17	29,8	От трех до пяти	15	26,3
Один	5	8,8	От шести до десяти	2	3,5
Два	12	21,1	Более десяти	6	10,5

Вряд ли потребуется наемный менеджер почти 90% наших предпринимателей, которых в соответствии с классической марксистской схемой можно пока с уверенностью отнести к *мелкой буржуазии*.

Однако по тем данным, которые уже получены, наемные менеджеры, там, где они имеются, — это не менее (а в чем-то — более) надежная социальная опора рыночной экономики, чем даже, может быть, сами бизнесмены.

Что такое «низший класс»?

Этим термином (*underclass*) в западной социологии обозначают те социальные группы, которые заняты «в наименее оплачиваемых, наименее безопасных и наиболее неприятных профессиях» [13, р. 256] Как правило, к этому классу относят *женщин* и представителей *этнических меньшинств*. (Стратифицируя общество в целом, вероятно, правомерно было бы в какой-то степени отнести сюда безработных, однако их обычно выделяют в особую социальную группу.)

О безработных — их жизненных возможностях, аттитюдах и стереотипах, связанных со справедливостью, а также уровне их RD — разговор особый. Численность их в данном опросе слишком незначительна для статистически весомого анализа. Однако нами проведено отдельное исследование по проблеме безработицы, данные которого в сопоставлении с теми, что получены в этом опросе, могли бы представлять определенный интерес

Отметим ряд моментов, связанных с местом женщин в социальной структуре вообще и выделенных нами стратах в частности. Начнем с распределения дохода, представленного в табл. 7.

При этом модальный интервал для женщин составляет 50—100 тыс. руб., а для мужчин 100—150 тыс. руб. Разница, конечно, не очень значительная, однако и само распределение у мужчин гораздо более размыто. Как же оценивают женщины и мужчины рыночную цену их труда? (табл. 8).

Таблица 7

Распределение ежемесячного дохода (зарплаты) среди представителей различных полов, руб				
Пол	Средний доход	Минимальный	Максимальный	Средне- квадратическое отклонение
		доход	доход	
Женщины (n = 328)	149 370	0	2 500 000	174 591
Мужчины (n = 264)	314 634	0	5 000 000	417 871

Таблица 8

Распределение мнений о соответствии размеров получаемой респондентами зарплаты (дохода) их реальным трудовым затратам (в % к численности респондентов данного пола)				
Пол	Соответствуют трудовым затратам		Ниже трудовых затрат	
	полностью согласны	совершенно не согласны	полностью согласны	совершенно не согласны
	Женщины	9,5	38,7	43,6
Мужчины	17,8	38,2	37,1	16,6

Распределение количественной меры RD

Пол	RD				
	среднее	минимальное	максимальное	средне-квадратическое отклонение	мода
Женщины	0,63	0,00	1,00	0,30	0,76—0,80
Мужчины	0,52	0,00	1,00	0,54	0,46—0,50

Аттитюды представителей различных полов по поводу справедливости оплаты их труда в принципе близки (за исключением того, что среди мужчин почти вдвое больше удовлетворенных размерами своего дохода). Тем не менее, относительная депривация среди женщин существенно выше, как явствует из табл. 9.

Если при этом учесть, что среди тех, кто вообще не испытывает депривации ($RD = 0,00$), мужчин 6,9%, а женщин 1,9%, то придется признать, что социальная напряженность среди женщин существенно выше.

Помимо субъективных (повышенная эмоциональность и возбудимость), тому имеется немало и объективных причин. Данные упомянутого выше исследования по безработице показывают, что среди безработных в различных районах города удельный вес женщин составляет от 72 до 77%, а время пребывания в страте безработных (т.е. поисков работы) занимает у них в среднем на 3—4 месяца больше. По данным нижегородских социологов, «вырисовывается тенденция... вытеснения женщин на "бедные" предприятия с низким уровнем социальных благ» [14].

Ограниченные рамки журнальной статьи оставляют «за бортом» целый ряд проблем: формализация существующих статистических данных, акционирование, распределение и использование земельных участков представителями выделенных страт, состав различных страт по образовательному уровню, общие проблемы формирования среднего класса и т.п. Однако и то, что вошло в нее, как нам представляется, достаточно убедительно говорит о перспективности изучения таких аспектов стратификационных исследований как жизненные возможности, образ жизни и менталитет различных социоэкономических групп.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анурин В.Ф. Тайны вклада (динамика денежных сбережений населения) // Социол. исслед. 1988. № 2. С. 53—60.
2. Как победить на выборах. М., 1991.
3. Анурин В.Ф. Проблемы эмпирического измерения социальной стратификации и социальной мобильности // Социол. исслед. 1993. № 4. С. 87—97.
4. Ленин В.И. Великий почин. Полн. собр. соч. Т. 39.
5. Rothman R. Inequality and Stratification in the United States. New Jersey, 1978.
6. Wright E.O. Class, Crisis and State. London, 1958.
7. Сорокин П. Социальная стратификация и социальная мобильность // Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992.
8. Заславская Т.И. О стратегии социального управления перестройкой // Иного не дано. М.: Прогресс. 1988. С. 9—50.
9. Berger P. Berger B. Sociology: A Biographical Approach. London: Penguin Book, 1981
10. Анурин В.Ф. Социальная справедливость и общественные фонды потребления // Социол. исслед. 1990. № 12.
11. Покровская М.В. Социальная справедливость в потреблении и ее стереотипы // Социол. исслед. 1990. № 3. С. 46—53.
12. Gurr T.R. Why Men Rebel. Princeton, 1970.
13. The Penguin Dictionary of Sociology. London, 1988.
14. Балабанов С. У бедности женское лицо // Нижегородские новости. 1994. 5 марта.