

НАТАЛИЯ КОВАЛИСКО,

кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии Львовского национального университета им. Ивана Франко

РУСЛАН САВЧИНСКИЙ,

ассистент кафедры социологии и социальной работы Национального университета "Львовская политехника"

Многомерный анализ социальной стратификации современного украинского общества (региональный аспект)

Abstract

The paper summarizes the main principles of multidimensional social space analysis and their methodological potential as applied to Ukrainian society. The application of stratification model is considered on the basis of a multidimensional hierarchical approach with the use of various criteria, such as profit, educational attainment, position in the power structure, self-appraisal of financial status, self-identification, i.e. combination of both objective and subjective criteria is taken into account. The results of quantitative research of social strata at the regional level are analyzed as well.

Современное украинское общество как объект стратификационного анализа имеет ряд особенностей. Переход от командно-административной к рыночной системе проявился в резком изменении критериев стратификации, рекомбинации элементов социальной структуры, способствовал появлению новых социальных слоев и групп, сказался на социальной самоидентификации индивидов и т.п. Процессы социального структурирования в современном украинском обществе характеризуются определенным уровнем хаотичности, недостаточной институционализацией основных факторов неравенства, что проявляется в отсутствии доминантной системы стратификации и консистентности социальных статусов большинства индивидов. В таких условиях традиционное видение социальной дифференциации и

стратификации общества уже не отвечает потребностям современной социальной практики. Применение различных теоретических парадигм и методологических подходов нередко дает противоречивые результаты. По нашему мнению, крайне необходима разработка теоретико-методологического подхода, который бы опирался на анализ и переосмысление конструктивных идей известных обществоведческих парадигм.

Специфика структурирования современного украинского общества создает теоретико-методологические проблемы, связанные с исследованием стратификации на основе объективных показателей. В процессе социальных трансформаций объективные социальные позиции индивидов формируются на основе разнообразных комбинаций социально значимых критериев неравенства, часто оказывающихся неконсистентными, однако между ними существует зависимость и способность к взаимной компенсации. Одномерные градиционные схемы порой неадекватно и неполно отражают стратификационные процессы, результаты их применения являются несоизмеримыми и могут быть использованы для решения узких прикладных проблем. Поэтому, на наш взгляд, использование множественных критериев стратификации является одним из важных методологических оснований объективного исследования стратификационной структуры общества.

Теоретические истоки многомерного анализа социальной стратификации

Теоретическими источниками многомерного стратификационного подхода считаются труды М.Вебера и П.Сорокина. Такой принцип анализа опирался на представление об относительной независимости основных измерителей (шкал) социальной стратификации и предполагал множественность позиций субъекта в разных фрагментах системы неравенств. В этой идее обнаруживается единство взглядов основоположников стратификационного подхода, несмотря на некоторые различия в видении системы стратификационных измерений.

М.Вебер в работе “Класс, статус и партия”, опубликованной в начале 20-х годов прошлого века, подчеркивал два главных аспекта многомерного подхода: а) что существует несколько плоскостей стратификации, которые следует теоретически различать; б) что позиция отдельного человека в одной плоскости не обязательно совпадает с его позицией в другой, часто тут возникает расхождение [1, с. 48]. В целом Вебер выделяет три основных формы неравенства — *экономическое*, *властное* и *статусное*, наличие которых связано с распределением разных видов ресурсов.

П.Сорокин в своих работах указывал, что для оптимального определения социального положения человека необходимо знать его семейное положение, гражданство, национальность, отношение к религии, профессию, принадлежность к политическим партиям, экономический статус, происхождение и т.п. Только так можно точно определить его социальное положение. Но поскольку внутри одной группы существуют разные позиции (например, король и рядовой гражданин внутри одного государства), то необходимо также знать положение человека в пределах каждой из основных групп населения той или иной страны. Когда же наконец определено положение данного общества среди всего человечества, тогда можно считать, что социальное положение индивида является в достаточной мере определенным [2, с. 297].

С начала XX века наблюдается распространение многомерного подхода в стратификационных исследованиях как наиболее адекватного инструмента анализа системы неравенств. Так, Л. Уорнер, анализируя классовую структуру американского общества 1930–1940-х годов, разработал стандартный индекс статусных характеристик, в котором учитывал уровень образования, место жительства, личный доход и социальное происхождение. Эти характеристики в совокупности должны были свидетельствовать о престиже той или иной семьи из разных социальных классов. По результатам своих исследований Уорнер выделил шесть классов (статусных групп) в американском обществе: высший-верхний класс, высший, высший-средний, низший-средний, высший-низший и низший-низший [3].

Значительное развитие многомерный подход получил в середине XX века в США, в рамках концепции статусной неконсистентности как одного из “ответвлений” теории социальной стратификации. Статья Г. Ленски, опубликованная в 1954 году [4], открыла это новое направление в исследованиях социальной стратификации. Автор стоял на позициях многомерности стратификации и предлагал рассматривать четыре значимых критерия социального статуса, связанных с системой ценностей американского общества: *величина дохода, профессия, образование и этническая принадлежность*. Для каждой характеристики конструировалась ранговая шкала, а каждой единице наблюдения соответствовали четыре ранга, отражавшие позиции респондента в указанной стратификационной плоскости (уровень дохода, престиж профессии, уровень образования, статус этнической группы).

Развитие многомерного подхода находим также в исследованиях других ученых. Американский исследователь В. Кенкел проанализировал четыре показателя социального статуса, которые частично пересекались с набором статусов Г. Ленски: *профессия, образование, жилищные условия и престиж района проживания* [5].

В исследовании американских социологов Д. Келли и У. Чемблиша (опубликованном в 1966 году) авторы рассматривали три статусных характеристики индивида — *доход, образование, престиж профессии*, которые анализировались попарно на предмет наличия несоответствий [6].

Л. Уорнер и Л. Сроул изучали положение восьми этнических групп в одном из городов США. Позиция группы в социальной структуре имела три составляющих: *социальный класс (репутация); профессия; жилищные условия* [см.: 7].

Со временем применение многомерного подхода получило распространение в рамках классового анализа общества. В книге “Рабочий в пиджаке” (1958) Дж. Локвуд предлагает теорию “классовой позиции”, базирующейся на синтезе некоторых идей К. Маркса и М. Вебера с преобладанием веберовской методологии. Автор описывает класс как социально-экономическую группу, а классовую позицию — как включающую три компонента:

- рыночная ситуация — экономическая позиция, определяемая источниками и размерами дохода, мерой постоянства и безопасности труда, возможностью восходящей профессиональной мобильности;
- трудовая ситуация — комплекс социальных отношений, в которые индивид вовлекается через собственную позицию в разделении труда;
- статусная ситуация — позиция индивида в иерархии престижа в обществе.

Комбинация этих компонентов, по Д.Локвуду, становится основой для формирования классового сознания [8, с. 70–71].

Продолжая веберовский плюралистический подход к анализу социальной структуры, В.Г.Рансимен критикует однокритериальный способ деления общества. В рамках собственной классовой теории он утверждает, что ни профессионально-должностное положение, ни размер дохода не могут быть достаточным условием для выделения классов. Этот автор придерживается многокритериальной позиции и предлагает выделять классы на основе трех критериев наличия или отсутствия экономической власти: 1) возможность контроля (распоряжение экономическими ресурсами); 2) размер собственности (владение ресурсами де-юре); 3) рыночные позиции (умения и квалификация) [9, с. 247–248].

С начала 1970-х годов в социологии развивается так называемый реалистический подход к классовому анализу, попытка отойти от проблемы структуры и сфокусироваться на процессах классовобразования на основе их факторной многомерности и случайности.

Самым глубоким и наиболее популярным в этом направлении является подход, который с 1976 года развивает британский социолог Э.О.Райт, предпринявший попытку объяснить “новые явления”, прежде всего рост средних классов, через признание необходимости многомерного измерения класса. Социолог строит карту классовых локализаций, добавляя к фундаментальному делению отношения капиталистического присвоения, позиции внутри властной иерархии, а также иерархии, связанной с обладанием дефицитными умениями и знаниями. При этом Э.Райт придерживается мнения, что “эксплуатация” — это ключевой концепт для понимания природы интересов, воспроизводящихся в классовых отношениях. Анализируя причины эксплуатации, он делает вывод о роли четырех типов ресурсов, неравенство в обладании которыми и контроле над ними детерминирует разные типы эксплуатации. Это — ресурсы трудовых сил (феодалная эксплуатация), ресурсы капитала (капиталистическая эксплуатация), организационные ресурсы (государственная эксплуатация), ресурсы умений и квалификации (социалистическая эксплуатация). Соответственно Райт использует четыре основных оси для выделения классов: владение средствами производства, количество рабочих (подчиненных), обладание дефицитными умениями (квалификацией), обладание властью.

Таким образом, исходя из отношения к средствам производства при капитализме он определяет классовые позиции групп:

- крупные капиталисты;
- мелкие и средние работодатели;
- мелкие буржуа (предприниматели), самозанятые без участия наемных работников.

По измерению власти, влияния (как в отношении физического капитала, так и в отношении труда) выделяются следующие противоречивые классовые позиции:

- крупные менеджеры, руководители, вовлеченные в принятие организационных решений;
- рядовые руководители, мастера и бригадиры, имеющие власть над подчиненными, но не вовлеченные в процесс принятия организационных решений;

- специалисты-технократы, имеющие контроль над физическим капиталом.

По измерению специальных умений и знаний:

- профессии, требующие высокой академической квалификации;
- профессии, требующие более низкого уровня специальной подготовки.

При рассмотрении критериев власти и влияния автор учитывает то, что капиталисты не просто обладают средствами производства и наемной рабочей силой, но и имеют власть над работниками в рамках производственного процесса. Следовательно, менеджеров разного уровня можно определить как осуществляющих власть, делегированную им капиталистом в процессе производства. Данный аспект создает противоречие в их положении в системе классовых отношений, поскольку их можно одновременно рассматривать как представителей и класса капиталистов, и рабочего класса. Кроме того, измерение власти как критерий дифференциации классовой позиции позволяет сосредоточить внимание на соотношениях между заработком и присвоением излишка. Стратегическая позиция управленцев в организации производства позволяет им претендовать на существенную часть общественного дохода в форме высокой заработной платы, превышающей стоимость затраченных трудовых усилий (включая мастерство и квалификацию).

Вторая ось измерения класса занятых — обладание специальными умениями и знаниями — определяет специфические виды власти и, тем самым, разное положение в рамках классовых отношений [8, с. 176–177].

То есть Э. Райт построил свою классовую схему вокруг ресурсов контроля и эксплуатации (собственности, ресурсов организации и специальных знаний/умений). Такие очевидные различия в ресурсах способны формировать две альтернативные системы эксплуатации: одну, основанную на “капитале”, вторую — на “квалификации”.

Еще одним влиятельным представителем “реалистического” подхода является британский социолог Дж. Голдторп, который тоже придерживается позиций многомерности при выделении классовых позиций. В качестве комплексных единиц анализа, отражающих и детерминирующих сложность подвижной системы социальных неравенств в их экономической определенности, автор использует понятия рыночной и трудовой ситуаций. Дж. Голдторп и Р. Эриксон вслед за Д. Локвудом определяют “*рыночную ситуацию*” как экономическую позицию в узком смысле, проявляющуюся через совокупность материальных вознаграждений и жизненных шансов. Рыночная ситуация описывается показателями источника и размера дохода, уровня постоянства служебного положения, рабочего места и возможности восходящей профессиональной мобильности. Понятие “*трудовая ситуация*” отражает комплекс социальных отношений, в которые человек вовлекается на работе на основании его позиции в разделении труда. Трудовая ситуация детерминируется как степенью автономности, самоконтроля на рабочем месте, так и степенью квалификации.

Показатель занятости является у Дж. Голдторпа стартовой точкой построения классовой схемы. На этой основе автор определяет три базисных деления классовой позиции:

- работодатели — те, кто покупает труд других и, таким образом, имеет некоторую власть и контроль над ними;

- самозанятые работники, которые не покупают и не продают свой труд другим;
- служащие — те, кто продает свой труд работодателям и, таким образом, принимает с их стороны некоторую власть и контроль над собой.

Статусные показатели занятых, а именно собственность, контроль и влияние на рабочем месте, позволяют проводить дальнейший анализ социальной дифференциации.

Дж.Голдторп пришел к выводу, что следствием отношений работодатель—служащий является возникновение разных трудовых и рыночных ситуаций, среди которых значимые различия можно также описать в классовых терминах. Кроме того, исследователь утверждает, что термин “служебные отношения” более точный, чем “трудовой контракт”, и отражает реальный характер трудовых отношений в современных организациях, когда служащие используют делегированную власть или специальные знания и умения в пользу организации-работодателя. Он считает, что “служебные отношения” как идеальный тип конституируют основы нового класса в современном индустриальном обществе — “*служебного класса*”, тогда как отношения трудового контракта как идеальный тип определяют основы “*рабочего класса*”. Таким образом, проведенный Дж.Голдторпом анализ происхождения классовых позиций дает возможность сконструировать классовую схему, в которой классы группируются в три основных:

- служебный класс — профессионалы, менеджеры, администраторы;
- промежуточный класс — “белые воротнички”, мелкие собственники, управленцы среднего и низшего уровней;
- рабочий класс — работники ручного труда, не имеющие отношения к функциям власти, контроля.

Классовая схема Дж.Голдторпа была проверена и убедительно подтверждена в многочисленных социологических исследованиях последних лет. К ним относятся, в частности, масштабный исследовательский проект по изучению классовой структуры современной Великобритании, который был реализован в середине 1980-х годов исследовательской группой Эссекского университета при участии Г.Маршалла и Д.Роуза; исследование политического сознания и поведения разных социальных классов, осуществленное исследовательскими группами Дж.Эванса и С.Бринта; анализ группой Э.Хелси возможностей классов относительно получения образования и т.д. Наконец, в основу международного проекта по изучению социальных неравенств, который реализуется с 1987 года в рамках Международной программы социального обследования (ISSP), также была положена методология Дж.Голдторпа. Результаты исследований сделали возможной дальнейшую разработку данной стратегии классового анализа: выделение социальных и политических характеристик классов, определение степени различий в их жизненных шансах, моделях ассоциаций и поведения [8, с. 189–195].

“Реалистический” подход оказался наиболее гибким из предложенных за последние десятилетия теоретических конструктов. С его использованием были проведены масштабные социологические исследования классовой структуры современных обществ, которые позволили получить богатый эмпирический материал и проанализировать ряд новых явлений в меняющихся классовых отношениях [8, с. 73].

Одно из направлений социологических исследований классовых неравенств, развивающееся с начала 1970-х годов, базируется на использовании шкал профессионального престижа. Оно, по своей сути, является прямым продолжением введенных ранее градационных схем и учитывает многомерность классовых образований, которую подчеркивали в своих работах П.Сорокин и Г.Ленски. Вместе с тем в этом направлении появилось и принципиально новое в процедуре измерений. Стимулом к методологическим изменениям послужил сделанный в результате анализа эмпирических данных вывод о существенной дискретности и неконсистентности социальных классов, а значит — *неадекватности линейных моделей социальной иерархии*. На этом основании социологи стали активно развивать многомерные лог-линейные модели стратификации [8, с. 157–158].

В XX веке было проведено несколько исследований с использованием профессии как главного стратификационного фактора. Э.М.Эдвардс предложил “объективную” социоэкономическую модель классификации профессий, которая базировалась на статистических данных переписи населения. Шкала Эдвардса показывала типичные отличия в уровнях образования и дохода разных категорий работников. Позже на ее основе были разработаны сложные индексы уровней образования и дохода представителей разных профессий, которые с конца 1940-х годов активно использовались в переписях населения США, Канады, Великобритании и других стран. Подход демонстрировал функциональную и статусную определенность, целесообразность и непротиворечивость каждой категории занятых.

Профессию как критерий стратификации использовала и группа социологов, возглавляемая Р.Ходжем. Исследователи предложили измерять профессиональные неравенства через рейтинги социального положения и престижа конкретных профессий. Высокий уровень стабильности и надежности этих рейтингов позволил использовать их для измерения социальных дистанций между целыми классами профессий.

П.Блау и О.Данкен во второй половине 1960-х годов разработали идею интегрального социально-экономического индекса профессионального статуса (SEI шкалы). При построении этого индекса рейтинг престижа рассчитывался на основе данных статистики переписи населения под углом зрения процентного распределения занятых мужчин по уровню образования и дохода. В основе списка профессий лежали критерии доступности и распространенности конкретных профессий в обществе. На основании этих данных рассчитывалась множественная регрессия процентного распределения “очень высокого” и “высокого” рейтингов престижа по образованию и доходу. Коэффициент множественной корреляции профессий как единиц наблюдения на уровне 0,91 свидетельствовал о том, что использование только двух показателей — уровня образования и дохода — вполне достаточно для измерения рейтинга профессий и характеристики социального положения представителей соответствующего профессионального цеха.

Эти авторы построили двузначную ранговую шкалу (от 0 до 96), на которой разместились 446 специализированных названий профессий (например, инженеры-химики получили ранг по шкале престижа 90–96, авиационные и промышленные инженеры — 85–89, а инженеры-электрики — 80–84; профессора и преподаватели вузов получили ранг 80–84, тогда как учителя — всего 70–74). Из них 176 названий были подгруппами класса промышленных рабо-

чих. Главным достижением этой работы явилось открытие того, что распределение профессий в значительной мере совпадает с соответствующим распределением уровней дохода, образования, затрат на потребление, отличиями в способностях, политических ориентациях, месте жительства.

Работа Р.Блау и О.Данкена “Американская профессиональная структура” [29] вдохновила многих социологов на конструирование методик измерения престижа и статуса, а также на проведение на этом основании сравнительных исследований. Д.Дж.Трейман создал международную шкалу престижа профессий в общественном мнении. В то же время Д.Фрезерман и Р.Хаузер выразили сомнение относительно использования престижа как меры профессионального статуса при изучении социальной мобильности, поскольку измерение престижа ведет к повышению уровня наследственности профессионального статуса.

В 1970-х годах начинается настоящий социологический бум в сравнительном изучении социальных статусов по шкале профессионального престижа. Одним из важнейших результатов становится разработка стандартных международных шкал престижа профессий (ISCO), которые делают возможным достаточно надежное измерение престижей профессий в сравнительных исследованиях. С начала 1980-х годов исследователи, учитывая изменения в профессиональной структуре западных обществ, несколько трансформируют шкалу (ISKO) [30].

Г.Гензбум, Д.Трейман, П.Де Грааф, придерживаясь континуального (иерархического) подхода к профессиональной стратификации, предприняли успешную попытку усовершенствовать шкалу социально-экономических индексов (SEI) путем устранения влияния на нее, в основном, фактора престижа профессий. Авторы отмечают, что есть и другие переменные, которые также важны для расчета такого индекса, и считают многокритериальные подходы оптимальными исследовательскими инструментами. Для получения новой шкалы исследователи использовали несколько переменных: статус занятости (*шкала ISCO*), *уровень образования, личный (или семейный) доход*. В качестве “контрольных” переменных были использованы пол, возраст, гражданское состояние и т.п. В целом исследовательская модель базировалась на построении шкалы профессий, которая бы оптимально отражала и объясняла связь между уровнем образования и доходом. То есть стратификация профессий при переходе от низших ступеней к высшим учитывала следующие взаимосвязи: уменьшение прямого влияния полученного образования на получаемые доходы и увеличение косвенного влияния образования на получаемые доходы через переменную занятости (профессии). Разработанная новая международная шкала социально-экономических индексов (ISEI) была апробирована на крупном эмпирическом массиве, который охватывал 16 стран в разные годы — с 1968-го до 1982 года, и в итоге доказала свою надежность [10, с. 9–18].

Американский исследователь Дж.Л.Спиф [см.: 11, с. 103–104] отмечал, что решающим моментом в стратификации является разделение труда. В связи с этим он предложил положить в основу измерения стратификации вертикальную дифференциацию профессий, основанную на ролевой активности профессиональных обязанностей. Сама же дифференциация профессий связана с тремя группами факторов: *участие в управлении (“власть”)*, *сложность труда, престиж*. К каждой с этих трех групп факторов исследо-

ватель относил несколько эмпирических показателей. Он обнаружил тесную корреляцию между этими тремя факторами, доказав тем самым преимущества многофакторного подхода к профессиональному статусу.

В целом все эти исследования способствовали институционализации многомерных и лог-линейных моделей стратификации. По их результатам разработаны международные системы классовых категорий и шкалы профессий, которые утвердили многомерные стандарты измерения.

Использование в исследованиях многомерного стратификационного подхода находим и в работах восточноевропейских социологов. Большинство их исследований также направлены на изучение неконсистентности страт. Однако применительно к данной концепции здесь наблюдается сдвиг акцента: от изучения неконсистентности в условиях стабильного рыночного общества к анализу несогласованности статусов как феномена нерыночной системы. Последнее направление и соответствующий социальный контекст представляют особый интерес, несмотря на относительно небольшое количество таких исследований на фоне общего объема публикаций.

Первое исследование в этой отрасли, результаты которого нашли отражение во многих публикациях, было проведено в 60-е годы XX века под руководством В.Весоловского [12]. Анализируя теорию марксизма, автор отмечает, что применительно к классу буржуазии и рабочему классу, выделенным на основе такого критерия дифференциации, как “владение или не владение средствами производства”, надстраивается ряд других признаков социального положения индивида [13, с. 146].

Весоловский отмечает, что с ликвидацией капиталистических отношений в социалистических обществах устраняется основной критерий отличий пролетариата (отношение к средствам производства), однако сохраняются другие признаки социального положения рабочего класса. Они сохраняются в течение значительного периода и определяют отличия рабочего класса в данное время уже не от капиталистов, а от других классов, слоев и социальных групп. Самыми важными среди них, в условиях тогдашней Польши, он считал интеллигенцию и мелкотоварных производителей [13, с. 148].

Весоловский приходит к выводу, что эволюция социальной структуры в социалистических обществах заключается в выравнивании отношения разнообразных групп населения к средствам производства и в то же время в уменьшении его роли как детерминанты других признаков социального положения индивида или группы. Роль факторов дифференциации в обществе все в большей мере выполняют другие признаки социального положения: характер труда, доходы, образование, престиж профессии и др. В социалистическом обществе эти признаки продолжают существовать автономно от общей для них базы (отношения к средствам производства).

Весоловский видит два основных способа исследования стратификационных процессов. Во-первых, можно исследовать наличие в обществе разных групп по каждому критерию стратификации отдельно: доход, профессия, престиж и т.п. Иной способ исследования стратификационной структуры он считает многофакторным и предлагает выделять социальные группы по континууму “фиксированных уровней стратификации”, то есть рассматривать расслоение, учитывая одновременно разные критерии стратификации. Такой подход позволяет обнаружить самые важные с теоретической и практической точек зрения социальные процессы [13, с. 159–160].

В своих исследованиях, опираясь на представления о фундаментальности профессиональной стратификации в современных обществах, ученые сконцентрировали внимание на проблеме кристаллизации в этом фрагменте системы неравенств. Зафиксировав три составляющих общего статуса (*характер труда, размер дохода и степень престижа*), они изучали явление их декомпозиции. По мнению Весоловского, в перераспределительном обществе статусные несоответствия получают значительное распространение. Это обусловлено так называемыми преобразованиями в экономике и особенностями социалистической идеологии. Так, доктрина социального равенства, реализованная в разных сферах, оказала существенное влияние на декомпозицию статусов. В системе материальных неравенств она “материализовалась” в соответствующих механизмах распределения доходов. В тоталитарной системе правящая элита могла определять принципы вознаграждения тех или иных социальных позиций. Реализация доктрины вела к выравниванию положения субъектов в этом фрагменте социального пространства, следствием чего явилось отсутствие значительной дифференциации доходов при сохранении различий в других иерархиях. Фактически представители разных профессиональных сред получали примерно одинаковый уровень заработной платы.

На основе данных опросов населения Польши в течение 1960-х годов Весоловский продемонстрировал масштабность несоответствий между характером труда, размером дохода и престижем. Респондентам предлагали оценить позиции профессиональных групп, отличающихся по характеру труда (предприниматели, специалисты, квалифицированные наемные работники, неквалифицированные рабочие) в иерархиях материального (доход) и социального (престиж) вознаграждений по пятибалльной шкале. Результаты исследований свидетельствуют о расхождении значимых социальных иерархий в массовом сознании [12, с. 471]. Респонденты указали на разные направления декомпозиции статусов:

- неконсистентность двух видов вознаграждения (материального и социального): только две из пяти профессиональных позиций имели одинаковые ранги дохода и престижа;
- несоответствия характера труда и вознаграждения в двух основных формах.

Если профессии разделить на две группы (физического и умственного труда), то, согласно функциональной концепции стратификации и меритократическим принципам, можно ожидать большего престижа и дохода занятых нефизическим трудом [14, с. 176–177]. Однако квалифицированные рабочие имели высшие позиции в сопоставлении со служащими как в иерархии дохода, так и в плане престижа. В довоенной Польше наблюдалась обратная ситуация: “белые воротнички” имели заработок, вдвое превышавший доход занятых физическим трудом.

Подобное по замыслу исследование провел В.Майковский [15]. На основе опросов польского населения в 1960–1970-х годах он проанализировал положение 18 профессиональных групп в иерархиях *дохода и престижа*. Автор продемонстрировал масштабность декомпозиции двух видов вознаграждения (материального и социального), которая отразилась в массовом сознании. Майковский выявил только три профессиональные группы со схожими уровнями дохода и престижа: врач, бухгалтер и фермер.

Остальные профессии делились на две категории: “переоплачиваемые” с доходом, превышающим престиж (слесарь-частник, министр правительства и др.), и “недооплачиваемые” (учитель, медсестра и др.).

В 80–90-х годах прошлого века в польской социологии наблюдался всплеск интереса к изучению статусных несоответствий, а отсюда — к использованию многомерных методик. Исследователи стратификации зафиксировали тенденцию к рекомпозиции статусных характеристик по мере трансформации общества в рыночное. Так, Х.Доманьский на основе данных пяти национальных опросов (1982, 1987, 1991, 1992, 1993) обнаружил увеличение уровня согласованности составляющих общего статуса: образования, дохода и престижа [16]. Этот вывод был сделан в результате всестороннего изучения трансформации социальной структуры. В частности, автор проанализировал динамику коэффициентов корреляции между составляющими общего статуса [16, с. 337].

На базе регрессионного анализа факторов дифференциации доходов Х.Доманьский сделал вывод об усилении влияния образования на уровень вознаграждения в трансформационном польском обществе. Значение коэффициентов при переменной высшего образования увеличилось и составляло в 1982 — 0,16, в 1991 — 0,19, в 1993 — 0,27 [16, с. 343]. По мнению автора, высшее образование постепенно становится фактором получения высокого дохода, однако это условие по-разному реализуется в разных секторах экономики, типах поселения и т.п.

Начиная с 2000 года Х.Доманьский значительно расширяет перечень критериев стратификации, используемых в его исследованиях социальных иерархий в Польше: пол, возраст, образование, административная власть, место жительства, сектор занятости, личный доход, профессия, материальное положение и т.п. [17].

Польский социолог Э.Внук-Липинский, анализируя стратификационные процессы в обществах Восточной Европы, отмечает, что в противовес релятивно-стабильным стратификационным системам западных обществ логика стратификационного структурирования в бывших странах социалистического лагеря характеризовалась частыми изменениями. Так, большинство стран находилось в “предкоммунистической” системе, в системе “сталинизма”, в условиях постсталинского государственного социализма, а с 1989 года (Украина и Россия с 1991-го) — в посткоммунистической системе. Эти изменения привели к трансформации социальной структуры, сказались на изменении критериев и капиталов, определявших общественный успех индивидов. Э.Внук-Липинский считает оптимальным инструментом анализа социальной структуры восточноевропейских стран теорию классов П.Бурдьё, которая рассматривает общество как многомерное социальное пространство.

Сам Бурдьё описывал современную ему Францию как общество, структурированное в первую очередь экономическим и культурным капиталами. Экономический вид капитала имеет больший вес. Так, высшие слои французского общества обладают достаточным объемом экономического капитала. Средние же классы имеют достаточный культурный капитал, но недостаточный экономический. Э.Внук-Липинский считает, что в странах Восточной Европы в “докоммунистической фазе” стратификационные процессы также определялись преимущественно распределением экономичес-

кого и культурного капиталов. Переход в фазу “сталинизма” выдвинул на первый план политический капитал. Культурный был скорее дополнительным (субподчиненным) по отношению к политическому, но не основным и не обязательным. В 60–70 годы XX века, в период государственного социализма, политический капитал продолжал оставаться основным, но возросла роль культурного и экономического капиталов, профессиональной подготовки и т.п. Однако развал системы социализма в 1989–1991 годах привел к процессам девальвации и деинституционализации политического капитала.

В целом польский социолог считает, что стратифицированное пространство посткоммунистических стран можно рассматривать как зеркальное отражение структур, сложившихся в западных обществах. Так, в бывших социалистических странах объем владения экономическим капиталом играет второстепенную роль, а основным фактором позиции в социальном пространстве и в борьбе за привилегии, то есть за политическую власть, становится обладание культурным капиталом. Такой вывод автор делает на основе анализа состава политического класса в восточноевропейских странах, где политическая власть контролируется преимущественно интеллектуалами и специалистами. В капиталистических западных странах, наоборот, более важную роль в этом плане играет специализация — при власти находятся преимущественно экономисты и юристы. Гуманитарная интеллигенция редко поднимается вверх по политической лестнице.

Теория П.Бурдьё в версии Э.Внук-Липинского подверглась определенной реконструкции. Во-первых, он предпочитает говорить скорее о ресурсах и о трансформации их в капитал. Для этого необходимы три условия: 1) ресурс как капитал должен быть аккумулирован индивидом; 2) ресурс является капиталом лишь тогда, когда выполняет функцию ренты, получения прибыли; 3) для превращения ресурсов в капитал необходим определенный уровень институционализации капитала.

Во-вторых, в восточноевропейских обществах важнейшей формой социального капитала является капитал политический. Под политическим капиталом Внук-Липинский понимает не только принадлежность к партии, но и лояльность со стороны дирекции или связи с властимущими [18, с. 10–19].

В целом Э.Внук-Липинский, исследуя элиты, оперирует такими видами капиталов: экономический (имущественное состояние), политический (участие в партиях и власти), культурный (образование), социальный (дружеские контакты и полезные знакомства). В частности, он обнаружил, что современная польская элита обладает всеми видами капиталов на самом высоком уровне.

Многомерное, кластерное видение общества было использовано также чешскими исследователями, анализировавшими трансформацию социальной структуры Чехии в 80–90-е годы XX века [19]. В проекте, которым руководили П.Махонин и М.Тучек, был реализован традиционный для чешской социологии подход в изучении системы социальных неравенств.

Информационной базой исследования служили результаты трех национальных опросов, проведенных в 1984 году. Махонин и Тучек использовали методологические принципы и методические процедуры, известные из их работ 1960-х годов [20]. В пространстве пяти показателей общего статуса (*сложность труда, позиция в структуре власти, культурная или досуговая*

деятельность, образование и доход) конструировалась стратификационная модель с использованием кластерного анализа. Из десяти выделенных страт относительно консистентными оказались четыре: в 1984 году к ним относилось 48,2% населения, в 1993-м — 51,4% (для сравнения: в 1968 году консистентные страты охватывали 80% населения).

Анализируя факторы дифференциации доходов, Махонин и Тучек обнаружили усиление влияния меритократических факторов (образование и сложность труда) и уменьшение значимости демографических характеристик (пол и возраст), игравших важную роль в перераспределительном обществе [19, с. 157]. Значения коэффициентов уравнения множественной регрессии свидетельствовали об усилении общего влияния двух меритократических факторов — образования и сложности труда, которые в совокупности отражают влияние дифференциации квалификации на распределение доходов.

Впрочем, гипотеза об усилении процесса кристаллизации статуса по мере посткоммунистической трансформации не была опровергнута. Это явление в чешских исследованиях получило название рестратификации в противовес дестратификации, наблюдавшейся в перераспределительном обществе. По мнению авторов, значительный масштаб неконсистентности выступил одним из решающих факторов коллапса коммунистического режима в 1980-е годы. Это подтверждало идею Г.Ленски о нестабильности общества с большой долей носителей несогласованных статусов, поскольку они склонны поддерживать оппозиционные политические силы из-за неудовлетворенности социальным порядком. На основе полученных результатов Махонин и Тучек утверждали, что рестратификация в чешском обществе находится на начальной стадии и во многом обусловлена усилением процессов меритократизации.

Использование многомерной методики находим в исследованиях социальной структуры российского общества, проведенных в свое время А.Шкартаном и Н.Сергеевым. Последние предложили модель социальной структуры российского общества, являющейся иерархической системой реальных групп. Каждая такая группа объединяет индивидов с близкими показателями *материального положения, власти и уровня культурного потребления*. В основу методики был положен статусный индекс социальных групп, рассчитанный для каждого респондента путем суммирования индексов власти, материального положения и характера внепроизводственной деятельности.

Далее с помощью кластерного анализа были выделены совокупности респондентов, которые имеют близкие значения статусных индексов. Были проведены испытания с разным количеством кластеров (прогнозируемых реальных групп = слоев). В результате оптимальным оказалось число 10, поскольку при анализе результатов кластерного анализа с большим числом кластеров оказалось, что многие из них фактически представляют одну и ту же группу респондентов с мало отличающимися характеристиками, к тому же во многих из таких групп нет достаточного для анализа количества респондентов, а при рассмотрении менее чем десяти кластеров был риск слияния некоторых важных групп в одну. Авторы определили 10 групп, причем, по их мнению, группы 1, 2 образуют низшие слои общества, 3–5 — промежуточные, 6–9 — средние, а группа 10 — высшие средние слои.

Авторы пришли к выводу о реальности таких кластеров, поскольку между этими группами имеются существенные различия по критериальным характеристикам. Общность таких характеристик для большинства представителей каждого кластера свидетельствует также о существовании так называемого “ядра” группы в каждом из них. Реальность выделения социальных групп подтверждает также сходство жизненных ценностей представителей одного кластера. Анализ состава их занятости по кластерам показал, что в переходном обществе попытки выделения реальных социальных групп на основе только профессиональной принадлежности индивида не имеют смысла — авторы не обнаружили четкого распределения статусно-профессиональных групп по выбранным кластерам [21, с. 39–45].

Российский социолог Т.Заславская предложила теоретический анализ социальной структуры и сформулировала принцип учета совокупного капитала, которым обладают индивиды и группы, как основной критерий социальной дифференциации российского общества. При этом составляющими совокупного капитала являются:

- политический (административный, бюрократический) капитал, выражающийся в объеме и значимости властных и управленческих полномочий, в уровне решений, принимаемых индивидом;
- экономический капитал, измеряемый масштабами собственности, владения и распоряжения материальными ресурсами, контролем над финансовыми потоками, уровнем личных доходов и семейного благосостояния;
- социальный капитал, измеряемый широтой, устойчивостью и престижностью социальных связей субъектов, уровнем их включенности в общественные структуры, социальные и информационные сети, богатством и насыщенностью образа жизни;
- культурный капитал, отражающий качество воспитания, уровень образования, профессионализма, эрудиции, ценность жизненного опыта субъектов [22, с. 150].

Исследование экономической стратификации с применением многомерного подхода, проведенное российскими социологами Н.Тихоновой, Н.Давыдовой и И.Поповой, исходило из вебериянской/неовебериянской традиции, для которой стратообразующими признаками экономической стратификации являются жизненные шансы (*life-chances*) на рынках труда и потребления. Первым шагом к построению интегральной модели стратификации российского общества была попытка исследователей разработать *индекс уровня жизни* и на основе его показателей создать шкалу вертикальной стратификации, расположив на ней россиян в соответствии с различиями в их жизненных шансах в сфере потребления.

На волне критики традиционных методов оценки уровня благосостояния и особенностей дифференциации уровня жизни разных слоев населения, возрастание в последние годы интереса к использованию других социологических подходов, отличающихся комплексностью исследования при изучении жизненных стандартов, авторы использовали не отдельно взятый критерий, а многомерные индексы, которые учитывают широкий спектр объективных материальных/имущественных ресурсов, реальный уровень потребления и определенные субъективные оценки материальной обеспеченности.

Попытка сконструировать подобный интегральный индикатор была предпринята на основе эмпирического материала, полученного в двух масштабных исследованиях ИКСИ РАН, проведенных в 2003 году: “Богатые и бедные в современной России” и “Российский средний класс: динамика изменений”, а также в опросе, проведенном в рамках работы над проектом “Меняющаяся Россия: формирование новой системы стратификации”.

Основанием построения индекса уровня жизни сначала была гипотеза о том, что рассмотрение реального уровня жизни включает не только оценку уровня благосостояния, но и оценку уровня депривации, то есть характерных для части населения вынужденных ограничений в отношении общепринятого набора потребительских благ. Признаки депривации при расчете индекса оценивались со знаком “минус”, тогда как наличие тех или иных ресурсов (имущества, недвижимости, сбережений, возможностей использовать те или иные услуги, практиковать те или иные формы досуга и отдыха) — со знаком “плюс”, что позволило математически отразить тот факт, что отсутствующие и имеющиеся блага в жизни каждого человека могут взаимокompенсироваться.

Общее количество индикаторов, которые учитывались при построении индекса уровня жизни, составляло 46 единиц. Каждому фактору приписывался весовой коэффициент, который отражал его важность. С учетом разного количества баллов, присваиваемых исходя из наличия разных признаков, и их весовых коэффициентов начальная шкала вертикальной стратификации по критерию уровня жизни образовывала интервал от -23 до $+67$ баллов. На практике после вычисления показателей индекса уровня жизни для каждого отдельно взятого респондента его показатели колебались от -18 до $+54$.

Для расчета индекса благосостояния и уровня жизни, как уже отмечалось, был применен многомерный подход. Содержательное наполнение индекса было таким:

- субъективные оценки наличия наиболее значимых форм депривации;
- имущественная обеспеченность;
- наличие недвижимости, которой можно пользоваться в повседневной жизни, но которую можно и продать, воспользовавшись как дополнительным экономическим ресурсом;
- качество жилищных условий;
- наличие сбережений, в частности в форме таких инвестиций, которые можно быстро перевести в денежную форму и использовать как дополнительный экономический ресурс;
- возможность использования платных социальных услуг;
- возможности в сфере досуга, связанные с дополнительными затратами [23, с. 120–123].

Исходя из рассчитанных уровней индекса была построена модель стратификации российского общества, на основе которой исследователи сделали следующие выводы:

- уровень жизни около трети россиян ниже стандарта, который считается хоть и скромным, но приемлемым для большинства населения, причем далеко не всегда речь идет о наименее обеспеченной, согласно официальному уровню доходов, части населения;
- медианный уровень жизни в России фактически означает жизнь на уровне малообеспеченности;

- граница реального богатства проходит по данной шкале на уровне 28 баллов, хотя показатели 20–27 баллов являются предельными [23, с. 127–129].

Сравнивая результаты исследований социальной структуры современной России, проведенных авторским коллективом на основе идентичных массивов эмпирических данных в 2003–2006 годах, а также на основе разных теоретических парадигм, был сделан вывод, согласно которому наибольшие эвристические возможности имеет сравнительно новая для стратификационных исследований “ресурсная” парадигма, разработка которой связана в первую очередь с именами П.Бурдые, Э.Соренсена, М.Кастельса и У.Бека. Фактически данная парадигма тяготеет к марксистскому подходу, однако учитывает новые социальные условия. Она исходит из того, что в современных условиях понятие капитала должно включать его новые виды, в частности “инкорпорированные”, такие как человеческий, культурный, социальный и т.п., а значит, использовать многокритериальную базу для локализации социальной позиции индивида.

Российский социолог Н.Тихонова в своих исследованиях выделила следующие основные виды ресурсов:

- *квалификационный* (образование и навыки, то есть “человеческий капитал”);
- *физиологический* (здоровье, трудоспособность и т.п.);
- *культурный* (уровень социализации, стиль жизни и т.п.);
- *экономический* (имущество, доход и т.п.);
- *социальный* (включенность в сети социальных связей людей, которые, в свою очередь, обладают разным по объему и структуре капиталом);
- *властный* (политический и административный ресурсы);
- *символический* (престижность определенных характеристик в общности, обществе);
- *личный* (психологические особенности, определяющие поведение — трудовые мотивации, инициативность, старательность и т.п.) [24].

Исходной гипотезой исследования было предположение о том, что разные группы населения имеют в своем распоряжении разный объем ресурсов, а совокупные ресурсы каждого из индивидов различаются по структуре, что и определяет место индивидов в системе стратификации российского общества в целом. Для определения позиции индивида в стратификационной структуре вычислялся индекс ресурсной обеспеченности. Максимальное количество переменных, которые учитывались при построении индекса ресурсной обеспеченности, составляло 77 единиц, отражающих 8 видов выделенных выше ресурсов [25].

Всего Н.Тихонова выделила в российском обществе пять главных кластеров (групп), отличающихся объемом и структурой имеющихся у них ресурсов (см. рис. 1), и сделала основные выводы относительно показателей ресурсообеспеченности:

- общий уровень ресурсообеспеченности населения России достаточно низкий, поэтому полученная модель очень близка по своему типу к пирамиде;
- в России модель социальной структуры характеризуется высокой степенью кристаллизации статусов и соответствием уровня жизни и

- экономического ресурса общему объему ресурсов индивидов, включая ресурсы неэкономического характера;
- квалификационный и культурный ресурсы, как и в целом человеческий капитал, сильно коррелируют в современной России с общим уровнем жизни индивида и с объемом его экономического ресурса;
- социальное неравенство в современной России — логическое следствие наличия разного объема ресурсов (накапливавшихся из поколения в поколение) у разных групп населения на момент начала реформ 1990-х годов;
- разные виды капитала концентрируются хотя и в разных комбинациях, но преимущественно у одних и тех же людей, составляющих особую группу “новых капиталистов” [24].

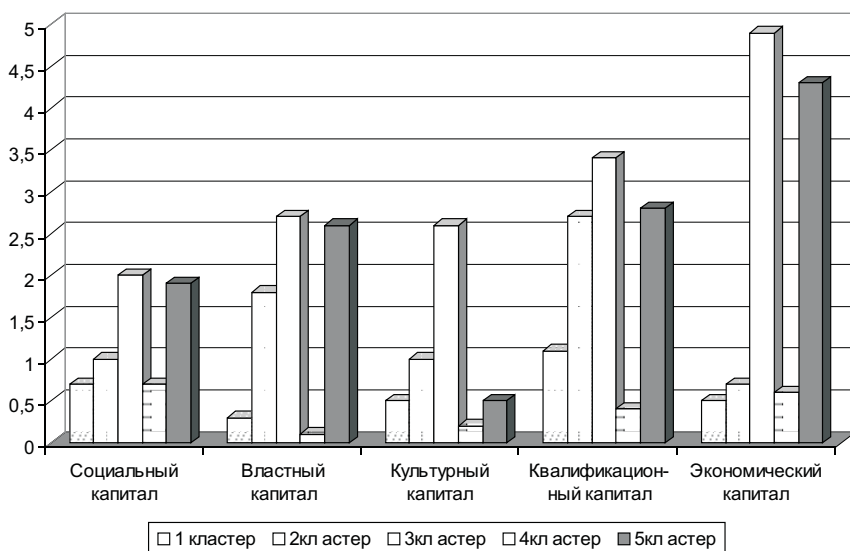


Рис. 1. Ресурсный профиль кластеров, образующих социальную структуру России

Таким образом, общество как объект стратификационного анализа характеризуется сложной структурой и наличием большого количества критериев стратификации. Следует отметить, что в разные исторические моменты в разных обществах каждый отдельный критерий стратификации имеет определенную меру весомости в социальном структурировании. Кроме того, между критериями стратификации могут возникать сложные взаимозависимости. В современных обществах значительно возросла тенденция к усложнению процессов структурирования и распределения ресурсов. Поэтому с середины XX века многомерные методики получили распространение в теории социальной стратификации в рамках различных направлений и успешно применяются на практике. Их использование дает новые возможности анализа социальной структуры, в частности анализа консистентности страт, взаимовлияния разных видов ресурсов и их роли в процессах социальной мобильности. Наконец использование нескольких критериев стратификации позволяет более точно определять статусную позицию индивидов и социальных групп.

Позиционирование населения в многомерном стратификационном пространстве города

Традиционно в обществе переходного типа все пространство социальной стратификации принято определять практически одним показателем, а именно материальным (капитал, доход, собственность) при резком уменьшении компенсаторных функций других критериев социальной дифференциации. Поэтому выделение объективных социальных слоев и анализ тенденций в изменениях стратификационной структуры осуществляются в Украине преимущественно на основе разнообразных экономических критериев стратификации.

Попытки применения современных классовых схем (Дж.Голдторпа, Э.Райта) как основы объективного социально-классового анализа постсоветской Украины оказались весьма удачными, хотя возникает немало несоответствий из-за разной степени согласованности социально-статусных характеристик одних и тех же позиций занятости.

Украинский социолог О.Кущенко отмечает, что в трансформационном обществе преобладает состояние декомпозиции. Эта декомпозиция, как мы уже отмечали, существенно проявляется в стратификационной структуре общества, поэтому в методологии исследований важное значение приобретает кластерное видение общества [26, с. 22].

По нашему мнению, в условиях трансформации общества не следует отбрасывать компенсаторные функции разнообразных критериев стратификации, определяя элементы социальной структуры. Каждый критерий имеет свою степень важности в плане увеличения жизненных шансов индивидов в достижении определенной социальной позиции. Поэтому оптимальными для изучения объективной стратификационной структуры трансформационного общества следует признать многомерные методики.

Многомерный стратификационный подход мы использовали в проведенных в 2002 и 2003 годах во Львове социологических исследованиях, которые следует рассматривать как предварительную апробацию, предшествовавшую разработке методологии и реализации нашего основного исследования.

Одной из главных задач исследований 2002 и 2003 годов было выделение стратификационных слоев населения города с применением многомерного принципа построения стратификационной иерархии. Для выявления слоев мы рассматривали социальную стратификацию, соответствующую концепциям П.Сорокина и П.Бурдьё, как неравномерное размещение индивидов в так называемом пространстве неравенства. Пространство неравенства — это n -мерное пространство, каждая ось которого отражает определенный вид существующего в обществе неравенства. Близость размещения индивидов в таком пространстве означает их принадлежность к одной стратификационной группе. В указанных исследованиях мы оперировали трехмерным пространством неравенства, осями которого являются: личный среднемесячный доход индивида, его властный административный статус и уровень образования. Респонденты определяли свое место на каждой из осей данного пространства неравенства на предложенной 5-ступенчатой шкале. Выделение основных стратификационных слоев осуществлялось с помощью иерархического кластерного анализа [27].

В феврале–марте 2006 года на базе социологической лаборатории кафедры социологии Львовского национального университета им. И. Франко и Львовской областной общественной организации “Агентство “Образовательное” мы провели социологическое исследование по выделению стратификационных слоев населения Львова и их дальнейшему социологическому анализу¹. Исследование было реализовано благодаря многомерной методологии.

Как и в исследованиях 2002 и 2003 годов, мы рассматривали стратификацию как неравномерное размещение индивидов в многомерном пространстве неравенства. Но по сравнению с предыдущими исследованиями тут была использована более сложная структура самого пространства неравенства. В целом выявление основных слоев населения Львова базировалось на пятнадцати объективных и субъективных критериях, операционализированных в соответствующие эмпирические показатели. Пространство неравенства имеет сложную структуру и состоит из полей неравенства, образуемых распределением конкретного вида капитала (экономического, властного, социального, символического, культурного). Поля неравенства также многомерные и состоят из стратификационных плоскостей неравенства, которые образуются распределениями конкретных ресурсов, выступающих критериями неравенства определенного вида (например, уровень дохода, объем продуктивного имущества, объем непродуктивного имущества можно рассматривать как плоскости неравенства экономического поля и т.п.). Предложенная модель характеризуется трехуровневой структурой анализа стратификации социума: макроуровень (уровень пространства неравенства), мезоуровень (уровень поля неравенства), микроуровень (уровень плоскости неравенства) (см. рис. 2).

Выделение слоев осуществлялось на основе кластерного анализа. Поскольку для слишком большого количества показателей процедура такого анализа дает ненадежные результаты, нужно было определенным образом сократить количество показателей, по которым выделялись кластеры. Это сокращение проводилось путем “трансформации” каждого трехмерного поля неравенства в одномерную ось вычислением среднего арифметического (индекса) по позициям, которые занимает индивид по определенному критерию для каждого социального поля неравенства. Рассчитанное среднеарифметическое значение (индекс) фактически является показателем уровня капитала, которым обладает индивид в каждом социальном поле неравенства. Таким образом, было получено пятимерное пространство неравенства, которое определяется осями таких капиталов, как властный, экономический, культурный, социальный и символический.

Выявление основных слоев населения города, таким образом, осуществлялось при помощи иерархического кластерного анализа в сконструиро-

¹ Исследования проводились методом личного интервью по домохозяйствам. Объем выборочной совокупности составлял 800 человек трудоспособного возраста. Тип выборки — многоступенчатая, вероятностная, районированная выборка с использованием маршрутного метода и квот на последней ступени отбора респондентов. Выборка репрезентативная; ошибка репрезентативности $\pm 3,5\%$. Информация, полученная в ходе исследования, обработана при помощи пакетов прикладных программ OCA, SPSS 11.0 и MS Excel.

ванном пятимерном пространстве неравенства. В качестве дистанционной меры использовался квадрат евклидова расстояния между точками x и y :

$$dist = \sum_{i=1}^5 (x_i - y_i)^2 .$$

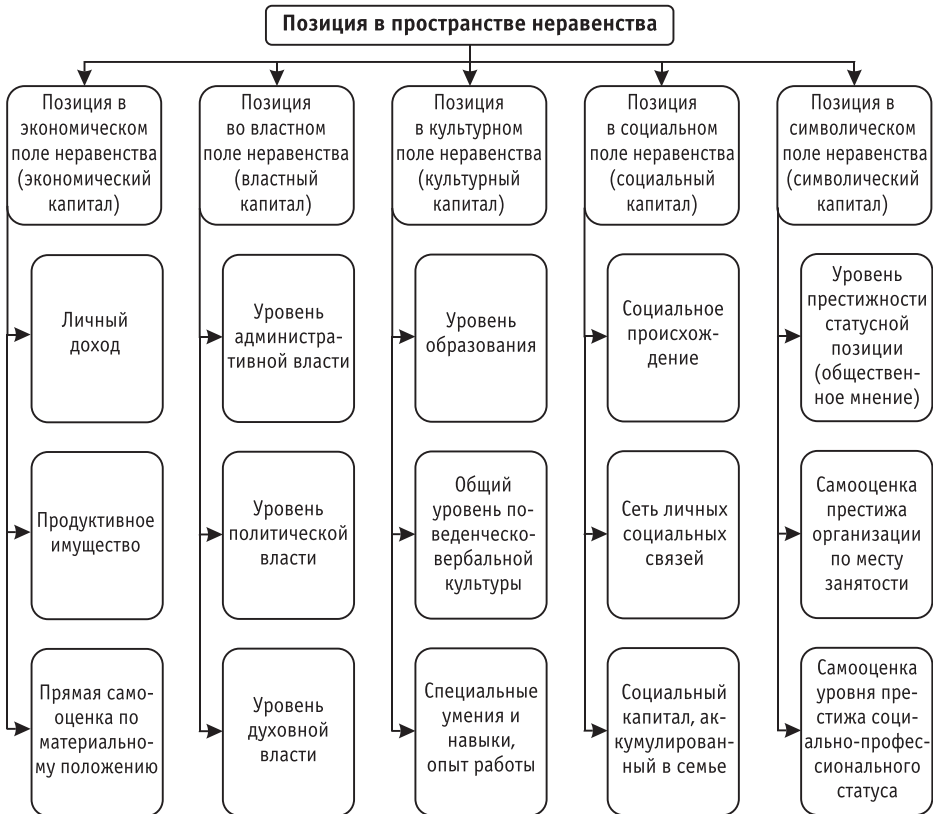


Рис. 2. Структура пространства неравенства

Объединение всех случаев в кластеры осуществлялось методом “Связь внутри группы” (Average Linkage Within Group). Этот метод предполагает, что дистанция между двумя кластерами определяется на основе всех возможных пар случаев, которые относятся к обоим кластерам; при этом учитываются также пары случаев, образующихся внутри кластеров.

На основе полученных данных были сделаны расчеты с разным количеством кластеров, а также осуществлена оценка оптимальной разбивки на основе анализа ряда агломерации. Оптимальной оказалась разбивка совокупности на шесть кластеров, при которой полученные группы оказались наиболее различающимися по исследуемым характеристикам.

Для размещения кластеров в иерархическом порядке использовался интегральный стратификационный индекс. Весовые коэффициенты, применяющиеся при вычислении интегрального стратификационного индекса, были вычислены на основе оценок, полученных в экспертном исследова-

нии¹. В рамках предложенной анкеты эксперты оценивали весомость в рас-
слоении украинского общества каждого критерия стратификации², кото-
рые позже были использованы в количественном исследовании 2006 года.
Из полученных оценок для каждого критерия стратификации был рас-
считан интегральный индекс важности как среднее взвешенное и превращен
в весовые коэффициенты по соответствующей формуле. По результатам
кластерного анализа мы получили шесть основных кластеров, слоев, обра-
зующих стратификационную иерархию на основе интегрального стратифи-
кационного индекса (см. табл.).

Таблица

Стратификационные слои населения Львова, 2006

Слой	Властный индекс*	Экономический индекс*	Культурный индекс*	Социальный индекс*	Символический индекс*	Интегральный взвешенный стратификационный индекс	Доля слоя в структуре населения Львова, %
I. Высший и средний классический слой	3,42	3,62	3,86	3,49	4,10	2,83	5,8
II. Слой высококвалифицированных специалистов-профессионалов	3,44	2,27	4,12	3,47	4,25	2,62	3,9
III. Слой специалистов, служащих и менеджеров	2,80	2,30	3,36	3,06	3,58	2,28	26,5
IV. Базовый экономически активный слой	2,57	1,89	3,11	2,06	3,40	1,95	21,4
V. Базовый экономически незанятый слой	2,19	1,98	3,24	2,77	1,55	1,77	17,3
VI. Низший слой	1,87	1,30	2,33	2,02	1,43	1,34	25,3

* Средний показатель

Важен также вопрос, насколько выделенные нами слои отражают реаль-
ные стратификационные группы в структуре населения города. В исследо-
ваниях 2002–2003 годов реальность слоев подтверждалась в повторном из-
мерении, с помощью которого мы обосновывали наличие минимум шести
постоянных кластеров. А в исследовании 2006 года мы имели дело с едино-
разовым измерением и в качестве критерия реальности выделенных слоев

1 Экспертный опрос проведен 11–12 ноября 2005 года во время работы XI Междуна-
родной научной конференции “Харьковские социологические чтения” в Харькове. Ис-
следование проводилось методом анкетирования. Всего было опрошено 50 экспертов из
разных городов Украины, в том числе 17 докторов наук, 26 кандидатов наук и 7 экспер-
тов без ученой степени.

2 Оценка осуществлялась по 5-балльной шкале Лайкерта, пунктам которой были при-
своены соответствующие весовые коэффициенты (“5” – очень важен, “4” – скорее ва-
жен, “3” – затрудняюсь сказать, “2” – скорее не важен, “1” – совсем не важен.

использовали показатель постоянства статистического результата при применении разных методов кластеризации. Как уже отмечалось, данный показатель также является достаточным основанием, чтобы считать полученную разбивку отражающей реальность. В соответствии с этим на той же совокупности были реализованы процедуры иерархического кластерного анализа с помощью метода “Дальнего соседа” (Complete Linkage) и метода Варда (Ward method). В результате анализа полученных данных с высокой вероятностью можно предположить реальность полученной разбивки на кластеры, поскольку разные методы дают очень схожие результаты. И с помощью метода “Дальнего соседа”, и с помощью метода Варда были выделены одни и те же кластеры. Однако наблюдается некоторое различие в размерах полученных кластеров. Его можно объяснить: во-первых, заданной погрешностью выборки (3,5%); во-вторых, особенностями алгоритмов объединения случаев в кластеры для разных методов (так, метод Варда тяготеет к созданию кластеров малого размера); в-третьих, как отмечалось, стратификационная структура современного украинского общества характеризуется размытостью границ между стратами, и это, умноженное на значительное количество критериев, по которым выделялись кластеры, могло обусловить такой результат. Тем более, что количественные различия в размерах кластеров характерны преимущественно для кластеров середины стратификационной иерархии, а именно “средние” слои, как показывают предыдущие исследования в Украине, являются наиболее неконсистентными и неоднородными.

Статусно-стратификационный профиль социальных слоев

В целом все слои расположены в пятимерном пространстве неравенства, каждая ось которого отражает владение капиталом определенного вида. Проанализируем социальный портрет каждого слоя на основании доступа к ресурсам, образующим разные виды капитала.

Высший и средний классический слой. Как и в предыдущих исследованиях, в 2006 году был выделен этот слой, который по своим статусным характеристикам может считаться аналогом западных высшего и среднего слоев. Название этого слоя объясняется в первую очередь тем, что большинство образующих его индивидов характеризуются высокими экономическими показателями.

Экономический капитал. Почти 11% представителей слоя имеют личный среднемесячный доход более 5000 грн, 47,8% имеют доходы в пределах 2001–5000 грн и т.д. Соответственно высокой является и самооценка материального положения семьи. Приобрести все, что угодно, могут 21,7% семей тех лиц, которые вошли в этот слой. Тем не менее большинство (76,1%) дают следующую субъективную оценку материального положения: “живем обеспеченно, но сделать некоторые покупки пока мы не в состоянии (квартиру, автомобиль)”.

Данный слой аккумулирует в своей собственности наибольшую долю продуктивного имущества, если сравнить с другими слоями, поскольку обладает в основном имуществом, характерным для сферы малого и среднего бизнеса.

Семьи представителей высшего и среднего классического слоя обладают на высоком уровне и непродуктивным богатством (дорогая и модная одежда, необходимая бытовая техника высокого класса и т.п.). Что касается недвижимости, то большинство из них имеет хорошо обустроенное, с достаточной площадью жилье. Почти все имеют в собственности автомобиль (около 76%) в основном иностранного производства. Источником дохода для большинства (76,1%) является заработная плата. Доходы от предпринимательской деятельности получает 41,3%, дивиденды от ценных бумаг — 15,2% и т.п.

Некоторые несоответствия в экономических характеристиках слоя можно объяснить тем, что, отвечая на вопрос об имущественной и доходной обеспеченности, респонденты склонны давать неискренние ответы.

Властный капитал. Если говорить о позиционировании слоя во властном поле неравенства, то и в нем он имеет высокие статусные показатели. По уровню административной власти 45,7% индивидов занимают самые высокие позиции (руководитель учреждения, организации или их подразделений), а остальные 54,3% идентифицируют себя во властной административной иерархии с позицией “высококвалифицированный специалист с высшим образованием”. На уровне властного капитала для данного слоя свойственна также характеристика духовной власти (уровня неофициального, харизматического влияния на других людей). Властные позиции в измерении политической власти для этой страты невысоки: 91,3% являются только избирателями, около 9% — рядовыми членами политических партий или общественных движений.

Культурный капитал. По уровню образования слой обладает мощным культурным ресурсом — 82,6% получили высшее и неполное высшее образование, а почти 9% имеют ученую степень. По обобщенному показателю обладания специальными умениями и опытом работы¹ большинство респондентов из этого слоя имеют высокие показатели. По оценкам в поведенчески-вербальных протоколах², заполняемых интервьюерами для каждого респондента, представители слоя характеризуются высоким уровнем вербально-поведенческой культуры. Так, каждый четвертый респондент в ходе интервью демонстрировал эрудицию, владение “правильным” языком, общался и вел себя на должном культурном уровне. Для преобладающей доли индивидов (65,2%) этого слоя характерна вербально-поведенческая культура на уровне выше среднего.

Социальный капитал. По социальному происхождению слой достаточно неоднороден. Почти половину составляют выходцы из городских семей с высоким социальным и культурным капиталом. Каждый пятый воспиты-

1 Показатель рассчитан на основе ответов респондентов на вопросы, связанные с самооценкой относительно обладания важными на рынке труда специальными умениями (знанием иностранного языка и компьютера), и измерен по пятиступенчатым шкалам и на основе трансформированного в пятиступенчатую порядковую шкалу трудового опыта респондентов в сфере их занятости, который измерялся в годах. Все эти характеристики путем расчета среднего арифметического были превращены в указанный показатель культурного капитала.

2 После завершения каждого интервью интервьюеры проводили оценку уровня вербально-поведенческой культуры респондента на предложенной пятиступенчатой шкале.

вался в сельской семье с высоким профессиональным и образовательным уровнем. Что касается социальных связей, то более половины представителей высшего и среднего классического слоя используют сеть личных контактов как социальный капитал. По уровню социального капитала, аккумулированного в семье (социальных связей, которые могут быть активизированы), слой также неоднороден.

Символический капитал. В этом срезе стратификационной структуры мы измеряли разнообразные объективные и субъективные показатели социального престижа с помощью пятибалльных шкал. Объективным показателем в нашем исследовании мы выбрали престижность социальной позиции индивида на уровне общественного мнения¹. Социальные статусы всех представителей данного слоя имеют высокий уровень социального престижа. Респонденты давали также самооценку собственного социального статуса и статуса организации, в которой они заняты. По самооценке собственной статусной позиции большинство разместили себя на высших ступенях шкалы престижа. Престиж организаций в их оценках также имел высокие показатели.

В общем, анализируя стратификационный профиль в плоскости видов капитала, каковыми в той или иной мере обладают эти люди, следует отметить, что данный слой достаточно консистентный, а позиции его представителей в каждом из полей неравенства являются достаточно высокими (см. рис. 3).

Слой высококвалифицированных специалистов-профессионалов имеет наименьшую долю (3,9%) в нашей стратификационной модели. Однако статусные характеристики четко выделяют его как социальную группу в стратификационном пространстве неравенства.

Экономический капитал. По уровню доходов слой можно считать среднедоходным в условиях современной Украины. Доходы этих людей тяготеют к среднему уровню заработной платы в Украине на период исследования. Так, 45,2% имеют личный среднемесячный доход 901–2000 грн, 48,4% получают 451–900 грн в месяц и т.д. Анализ самооценки семейного достатка тоже дает основания считать этот слой занимающим средние позиции в экономической иерархии, поскольку большинство таких самооценок тяготеют к середине субъективной шкалы материального положения — “в основном хватает денег, но приобретение товаров длительного пользования (телевизор, холодильник, мебель и т.п.) для нас составляет определенные трудности”.

Три четверти данной стратификационной группы имеют низкие показатели владения продуктивным имуществом. По этой характеристике слой приближается к западному новому среднему классу, поскольку практически не обладает капиталом в его классическом понимании, а использует преимущественно культурный капитал. Для 74,2% слоя характерно отсутствие любых материальных активов. В целом показатели экономического капитала тут самые низкие по сравнению с другими ресурсами.

¹ В ходе опроса респондентам предлагали оценить престиж основных статусных групп общества. По результатам оценки были рассчитаны среднеарифметические показатели престижа для каждого статуса и округлены до целых чисел. Позиция респондента на оси престижа в измерении общественного мнения определялась через присвоение полученных показателей престижа в соответствии с указанным им собственным социально-профессиональным статусом.

Имущественное положение семей близко к характеристике среднеобеспеченных групп. Для большинства характерно владение современной бытовой и электротехникой в основном средней ценовой категории (микроволновая печь, стиральная машина, холодильник, телевизор, кухонный комбайн, видеокамера, компьютер) или же всей необходимой бытовой техникой, но старого производства. Очень незначительная доля семей являются материально малообеспеченными. Большинство имеет обычные квартиры, хотя у четверти жилье с ремонтом высокого качества. Немногим более 40% пользуются собственным автомобилем, преимущественно отечественного производства или производства стран СНГ.

Основным источником дохода всех представителей слоя является заработная плата. Некоторые наряду с зарплатой указали на другие источники. Так, 16,1% получают доход от случайных разовых заработков; 12,9% — от индивидуально-трудовой деятельности; такова же доля тех, кто получает еще и пенсию; почти каждый десятый работает по совместительству и т.п.

Властный капитал. Чуть больше 70% представителей этого слоя занимают по месту занятости позицию высококвалифицированного специалиста с высшим образованием; 16,1% выполняют функции руководителей учреждений, организаций, фирм или их подразделений. Уровень духовной власти этих людей можно считать в целом выше среднего, поскольку 58,1% из них имеют значительный авторитет в глазах других и их советы существенно влияют на решения, которые те принимают. Политический капитал слоя незначительный — 83,9% являются избирателями, а 12,9% рядовыми членами партий и общественно-политических движений.

Культурный капитал. Предварительный анализ показывает, что слой расположен в верхней части стратификационной иерархии благодаря высокому уровню культурного и символического типа ресурсов. По уровню образования слой отличается наибольшей долей людей с высшим образованием — 96,7% (из них 16,1% — с ученой степенью). По уровню обобщенного показателя специальных умений, опыта работы и по уровню вербально-поведенческой культуры этот слой также является лидером.

Социальный капитал. По социальному происхождению 74,2% представителей слоя являются выходцами из семей городской интеллигенции. Почти две трети имеют социальные связи (разной интенсивности), помогающие решать разнообразные личные проблемы.

Символический капитал. Как мы уже отмечали, этот слой обладает значительными символическими ресурсами. Уровень престижа социальной позиции 96,8% слоя общественное мнение оценивает четверкой по пятибалльной шкале. Эти показатели уступают только показателям представителей высшего и среднего классического слоя. Самооценки престижа собственной статусной позиции и социального престижа организаций, в которых эти люди заняты, тоже довольно высоки и сосредоточены преимущественно выше середины шкалы престижа.

Проанализировав стратификационный профиль слоя по разным видам капитала, можно прийти к выводу о его неконсистентности (см. рис. 3). При довольно высоком уровне культурного и символического капитала позиции лиц этой категории в социальном и властном полях являются несколько высшими среднего уровня, а вот экономический капитал преимущественно относится к уровню ниже среднего.

Слой специалистов, служащих и менеджеров (или, как мы еще его условно называем, “украинский срединный слой”). Это еще один слой, занимающий средние ступени в социальной иерархии города. Следует отметить, что по композиции статусных характеристик, а соответственно и статусных групп, которые его формируют, — это наиболее разнородный слой.

Экономический капитал данного слоя выше среднего. Личные доходы: 52,8% представителей слоя получают в пределах между официально установленным прожиточным минимумом и средней зарплатой по Украине (451–900 грн). Относительно высокий среднемесячный доход размером 901–2000 грн имеют 31,6% лиц этой категории. Уровень концентрации продуктивного экономического имущества для этого слоя также невысок — 63,2% совсем не имеют имущества, которое бы приносило прибыль. Компьютер, бытовую технику, электроинструменты, ценные бумаги, приносящие незначительную прибыль, небольшие депозитные вклады в банке как капитал используют 19,3% из этих людей. Согласно прямой самооценке материального достатка семьи большинству из них (42,9%) в основном хватает денег, но приобретение товаров длительного пользования (телевизор, холодильник, мебель и т.п.) связано с определенными трудностями, а 27,8% считают себя обеспеченными, но сделать высокочастотные приобретения (квартиру, автомобиль и т.п.) не в состоянии.

Имущественное положение семей очень схоже с состоянием семей “слоя высококвалифицированных специалистов-профессионалов” и соответствует скорее среднему уровню жизни. Хотя недвижимость (жилье), находящаяся в собственности семей представителей слоя, характеризует скорее средние позиции в имущественной стратификационной иерархии. Так, 36,5% семей имеют обычные 1–2-комнатные квартиры с обычным ремонтом, 35,1% — такого же типа 3–5-комнатные квартиры. Менее трети имеют в собственности преимущественно автомобили “старше” 5 лет. Основным источником доходов является заработная плата (86,8%), хотя есть и другие источники, среди которых случайные заработки составляют 18,4%.

Властный капитал. Во властно-административной иерархии преобладают позиции менеджеров, управленцев среднего звена, обслуживающего административного персонала и т.д. Что касается уровня духовной власти, то 49,5% из них определяют уровень своего авторитета среди окружающих людей как средний. В плоскости политической власти данный слой образует преимущественно рядовые избиратели — 91%. Но есть также индивиды, занимающие иные позиции по уровню политической власти — почти 2% вообще не имеют избирательного права, 5,7% являются членами политических партий и организаций, 1,5% относятся к среднему звену (на уровне региона) руководящих органов политических партий и общественных движений.

Культурный капитал. Образовательный ценз слоя тоже неоднороден, хотя более половины (54,2%) получили высшее или неполное высшее образование. Характеристики вербально-поведенческой культуры распределяются неравномерно, но для почти 47% слоя этот показатель был оценен выше среднего. По распределению обобщенного показателя уровня обладания специальными умениями и опытом работы можно сделать вывод, что более половины слоя имеет значительный опыт работы и удовлетворительно владеет иностранными языками и компьютерной техникой.

Социальный капитал. По социальному происхождению 42,9% являются выходцами из семей со средним образовательно-профессиональным уровнем и из смешанных семей (один из родителей имеет высокий образовательно-профессиональный уровень, а другой — низкий). По показателям личных и семейных социальных связей, которые используются или могут быть задействованы для решения личных проблем, слой характеризуется скорее средними позициями в поле социального капитала.

Символический капитал. Символические показатели по оценкам общественного мнения достаточно высоки — 83% представителей слоя заняли четвертую позицию на объективной шкале социального престижа. Остальные разместились на третьей и второй ступенях. Самооценки собственного социального статуса, впрочем, несколько ниже, поскольку половина представителей слоя оценивают престиж своего социально-профессионального статуса как средний. Характеристика престижа соответствующих организаций является разноплановой. Большинство респондентов (41%) определили престиж организации, в которой они работают, как средний. Около 15% считают свою организацию очень престижной, а 31,1% — скорее престижной, чем нет.

По объему всех видов капиталов профиль слоя относительно ровный (см. рис. 3). Уровень культурного, символического, властного и социального капиталов можно считать средним, поскольку они локализируются близко к середине используемых шкал.

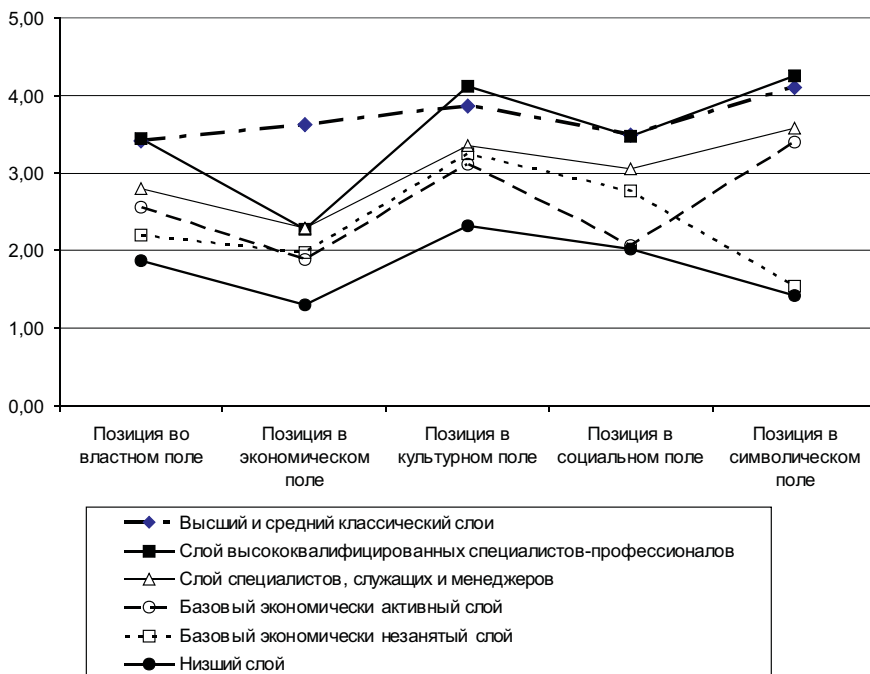


Рис. 3. Стратификационные профили слоев населения города Львова

Базовый экономически активный слой. Базовым этот слой мы назвали в соответствии с терминологией, предложенной российским социологом Т.Заславской при определении стратификационных групп российского общества [28]. Но отличие состоит в том, что мы еще выделяем здесь экономи-

чески активный и экономически незанятый (пенсионеры, учащиеся, студенты, домохозяйки и т.п.) слою. Базовый слой образует основу стратификационной структуры города, его доля в целом составляет 38,7%.

Экономический капитал. Этот слой получил название “базовый экономически активный слой”, поскольку его образуют активные на рынке труда индивиды. Однако анализ экономического положения слоя показывает, что, несмотря на занятость его представителей в разных сферах, в целом он занимает позицию, ниже середины экономической стратификационной иерархии. Почти 60% слоя имеют среднемесячный доход 451–900 грн; второй по величине — 22,8% — является доля людей, которые зарабатывают меньше официально установленного прожиточного минимума, который равен 450 грн. Немногим более половины оценили материальное положение собственных семей как среднее в современных условиях в Украине, указав, что семейного бюджета хватает, но приобретение товаров длительного пользования связано с трудностями. Совсем не имеют имущества, которое бы приносило прибыль, 82,5% из этих людей. Используют преимущественно в качестве капитала вещи, соответствующие перечню “компьютер, бытовая техника, электроинструменты и т.д., ценные бумаги, приносящие незначительную прибыль, небольшие депозитные вклады в банке” всего 14% индивидов из этого слоя.

Люди данной категории обладают незначительным объемом непродуктивного имущества. Около 77% имеют в собственности квартиры с обычным ремонтом; только 24,6% респондентов могут утверждать, что их семья имеет в собственности автомобиль отечественного производства или производства стран СНГ.

Для основной массы слоя основным источником доходов является заработная плата. Следующими по значимости являются такие источники, как случайные разовые заработки (18,7%) и финансовая помощь родственников, друзей, знакомых (14,6%).

Властный капитал. Для этой категории характерны разнообразные статусные позиции на оси административной власти, преимущественно относящиеся к середине административной иерархии (менеджер, бригадир, помощник, секретарь, технолог, служащий с высшим или средним специальным образованием), а также позиции квалифицированных и неквалифицированных рабочих. Уровень неофициальной (духовной) власти для 46,8% индивидов из данного слоя можно считать средним — они не имеют значительного уровня авторитета для окружающих людей. В политическом измерении почти весь слой составляют избиратели; 1,8% являются членами политических партий, движений и общественных объединений; 0,6% не имеют избирательного права.

Культурный капитал. По уровню образования 55% представителей слоя имеют среднее специальное и профессионально-техническое образование. Почти 40% получили высшее и неполное высшее образование. Конкурентоспособность слоя на рынке труда в целом средняя и ниже средней, поскольку по показателю специальных умений и опыта работы большинство занимают третью и вторую позиции на пятиступенчатой шкале. Общий уровень вербально-поведенческой культуры слоя можно считать выше среднего, для большинства его представителей характерно употребление простого бытового языка, а поведение и манера общения характеризуются общепринятым в обществе уровнем культуры.

Социальный капитал. Из сельских и городских семей со средним профессиональным и образовательным уровнем (семьи служащих), а также смешанных семей (один из родителей с высоким образовательным и профессиональным уровнем, а другой — с низким) происходят 42,7% индивидов. Почти треть слоя составляют выходцы из семей рабочих. Уровень социально значимых контактов довольно низок. Использовать собственные социальные связи для решения отдельных проблем имеет возможность 57,3%, а 29,8% не имеют таких связей. Социальные связи, аккумулированные в семье, также незначительны. Так, 60,8% только в отдельных случаях могут задействовать личные связи членов семьи для улаживания личных вопросов.

Символический капитал. В символическом поле неравенства по объективным оценкам личных статусов представителей слоя по шкале социального престижа оказываются довольно высокие позиции представителей слоя. На четвертой ступени (из пяти) находятся 77,2% из них. Самооценка престижности собственного социально-профессионального статуса неоднозначна — наблюдаются как высокие, так и низкие оценки. Однако наибольшая доля этих людей оценивают престижность своего статуса как среднюю. Картина самооценок престижности учреждений, в которых они работают, также неровная. Очень престижной свою организацию считают 18,1%, скорее престижной, чем нет, — 28,1%, по середине шкалы престижа размещают свое место занятости 29,2%, на втором — 21,1%, а 3,5% считают его непрестижным.

В целом слой имеет значительную степень неконсистентности (см. рис. 3). Его представители обладают средними показателями культурного капитала, позиция в символическом поле несколько выше средней, а во властном — наоборот, несколько ниже. Кроме того, для “базового экономически активного слоя” характерен низкий уровень экономического и социального капиталов.

Базовый экономически незанятый слой. Если предыдущий слой — это экономически активное, занятое население, то представителями базового экономически незанятого слоя являются преимущественно неработающие люди — пенсионеры, домохозяйки, студенты, учащиеся, безработные и т.п. Соответственно этот слой характеризуется относительно низкими позициями в полях неравенства, которые в значительной мере зависят от экономической занятости индивида.

Экономический капитал. Незанятость людей этой категории сказалась на их позициях в экономической стратификационной иерархии. Большинство (66,7%) получают доход менее 450 грн, то есть менее прожиточного минимума. Что касается прямой самооценки по материальному достатку семей, то большинство признает, что им в целом хватает денег на продукты и необходимые вещи. Почти 27% считают свои семьи обеспеченными. Эта тенденция подкрепляется локализацией незначительной части слоя (около 3%) на шкале продуктивного имущества, что указывает на владение средним и малым бизнесом и т.п. Тем не менее закономерно, что более половины (64,5%) не имеют продуктивного имущества.

Изучая социальные позиции индивидов, следует учитывать опосредованное влияние положения семьи индивида в обществе. Например, в случае этого слоя мы можем наблюдать ситуацию, когда, несмотря на незанятость, значительное количество семей имеют средний материальный достаток. В целом позиции семей данного слоя на шкале непродуктивного имущества свидетельствуют о наличии у них всей необходимой бытовой техники, доб-

ротной одежды и т.п. Жилье, находящееся в собственности этих семей, — это, как правило, обычные квартиры с обычным ремонтом (33,3% — 3–5-комнатные квартиры, 37,7% — 1–2-комнатные). Более половины семей представителей слоя имеют в собственности автомобиль, но в основном “старше” 5 лет.

Характерны разные источники личных доходов, однако, учитывая незанятость представителей слоя, — это прежде всего стипендии; финансовая помощь родственников, друзей, знакомых; пенсии; случайные, разовые заработки; социальная помощь (субсидии, социальные выплаты) и т.п.

Властный капитал. Властно-административного ресурса совсем лишены 86,2% людей этой категории. Что касается уровня политической власти, то 88,4% являются рядовыми избирателями, 5,1% — рядовыми членами политических партий и общественных движений, 3,6% относятся к среднему звену (на уровне региона) руководящих органов политических организаций, 2,9% — к руководящему составу политических сил Украины. По уровню духовной власти и авторитета треть слоя характеризуется значительным авторитетом, столько же — незначительным авторитетом для других людей, а около 37% оценивают уровень своей духовной власти как средний.

Культурный капитал. По уровню образования основу слоя образуют люди с высшим и неполным высшим образованием — 70,3%. По характеристикам специальных умений и опыта работы уровень слоя ниже среднего (в основном вторая ступень по пятибалльной шкале). Однако уровень вербально-поведенческой культуры выше среднего — более половины представителей слоя правильно разговаривают и вежливо ведут себя, изредка употребляя бытовую лексику.

Социальный капитал. По социальному происхождению и этот слой весьма неоднороден. Однако основу его образуют выходцы из сельских и городских семей со средним профессиональным и образовательным уровнем (семьи служащих) или из смешанных семей (один из родителей с высоким образовательным и профессиональным уровнем, а другой — с низким). Уровень личных и социальных связей, сосредоточенный в их семьях, довольно низок. На уровне личных контактов и семейных связей большинство может решать незначительную часть собственных проблем.

Символический капитал. Слой характеризуется очень низким уровнем символических ресурсов, поскольку его основу составляют экономически незанятые индивиды; на объективной шкале социального престижа большинство из них находятся на нижних ступенях. По самооценке престижности собственного социального статуса 95,7% вовсе лишены престижа. Поскольку практически все представители слоя не работают, в “поле престижности организации по месту занятости” они не попадают.

В целом слой можно охарактеризовать как имеющий средние позиции в культурном и социальном поле неравенства (см. рис. 3); незначительным является объем властного и экономического капитала и минимальным — символических ресурсов.

Низший слой находится внизу стратификационной иерархии, поэтому традиционно определяется как низший. Такое название, по нашему мнению, оправданно, поскольку низкие позиции слоя в стратификационном пространстве неравенства определяются очень низкими позициями почти по всем показателям.

Экономический капитал. Значительная доля слоя отличается низкими личными среднемесячными доходами. Почти 90% его представителей полу-

чают личные доходы ниже уровня официально установленного прожиточного минимума. По критерию продуктивного имущества ситуация практически такая же: 95,5% не имеют имущества, которое бы приносило им прибыль. Самооценка материального положения их семей несколько выше, но тоже преимущественно свидетельствует о низких жизненных стандартах. Около 49% признают, что денег им хватает только на самые необходимые продукты.

Практически полностью слой образуют люди, чьи семьи являются малообеспеченными. По показателям непродуктивного имущества большинство составляют те, кто имеет в собственности лишь самые необходимые и весьма устаревшие вещи. Почти 70% слоя проживают вместе с семьей в 1–2-комнатных квартирах с обычным ремонтом. В основном не имеют в собственности автомобилей (87,1%), а те, кто имеет, обладают автомобилем отечественного производства, “старше” 5 лет. Поскольку слой составляют главным образом пенсионеры, то основным источником дохода для большинства являются пенсии (69,8%), социальная помощь и субсидии (15,8%); бывают и случайные разовые заработки (9,9%), финансовая помощь родственников, друзей, знакомых (30,2%) и т.п.

Властный капитал. Во властно-административной иерархии низший слой подобен базовому экономически незанятому слою и почти полностью образован из экономически незанятых слоев населения (98,5%). В политическом поле полностью занимает низкие позиции: 98% являются избирателями, а 2% вообще не имеют избирательного права. По уровню духовной власти по сравнению с остальными слоями этот также имеет самые низкие показатели.

Культурный капитал. По уровню образования слой достаточно неоднороден. Начальное неполное среднее образование имеют 18,8% его представителей, общее среднее — 18,3%, среднее специальное — 42,1%, высшее и неполное высшее — 16,8%, ученую степень — 4%. Поскольку большинство составляют незанятые, то по обобщенному показателю специальных умений и опыта работы они занимают низкие позиции. Уровень вербально-поведенческой культуры представителей слоя, хотя и самый низкий по сравнению с другими слоями, все же тяготеет к среднему.

Социальный капитал. По социальному происхождению более половины слоя происходит из простых сельских семей (29,2%) и из семей рабочих (25,2%). Что касается личных и семейных социальных связей, которые могут быть использованы как капитал, то 52,5% слоя их совсем лишены. Большинство либо только в отдельных случаях могут воспользоваться связями членов семьи в личных целях, либо не имеют или не используют таких связей.

Символический капитал. Незанятость этих людей в значительной мере сказывается на их позициях в символическом поле неравенства. По объективному показателю престижности социального статуса в глазах широкой общественности 85,6% представителей слоя занимают вторую ступень на пятибалльной шкале престижа. Почти 97% оценивают престиж собственного социального статуса как очень низкий.

Слой относительно консистентный (см. рис. 3) и характеризуется низкими уровнями обладания властным, культурным и социальным типами капиталов и очень низким, когда речь идет о таких ресурсах, как экономические и символические.

Выводы

Подводя итоги, можно сказать, что геометрия полученной структуры подобна треугольнику с более или менее консистентной и однородной вершиной и нижней частью, но неконсистентной средней зоной с размытыми границами между образующими ее группами.

Основу стратификационной структуры города образует базовая страта (базовый экономически активный и базовый экономически незанятый слой); обобщенные статусные характеристики ее представителей относятся к уровню ниже среднего.

Самый высокий и два самых низких слоя стратификационной иерархии города по социально-профессиональному статусу более гомогенны, а для остальных в большей мере характерна гетерогенность.

Что касается гендерного распределения, то большая доля мужчин характерна для высшего слоя, а женщин — для низшего. Возрастной состав слоев относительно равномерный, за исключением двух низших, в которых преобладают старшие и младшие возрастные группы.

Следует отметить, что статусные характеристики слоев являются достаточно различимыми. Довольно равномерное владение капиталами разных видов характерно для “высшего и среднего классического слоев”. Распределение ресурсов и капиталов разных видов в других слоях неравномерное и образует ломаные стратификационные профили.

Сравнительный анализ субъективных и объективных позиций представителей разных слоев демонстрирует наличие определенного несоответствия между объективными статусами и самоидентификацией, причем такое несоответствие более характерно для низшего и базовых слоев. На уровне самоидентификации для высших слоев характерна “психология срединности” (тяготение к середине стратификационной иерархии, идентификация со средним классом и т.п.).

Результаты социологических исследований, проведенных на региональном уровне с использованием количественных методов, свидетельствуют о том, что стратификационное пространство города находится на стадии становления и переструктурирования, в процессе социальной трансформации его основных составляющих.

Литература

1. Вебер М. Класс, статус и партия // Социальная стратификация. — М., 1992. — Вып. 1. — С. 19–38.
2. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество / Под ред. А.Ю.Согомонова. — М., 1992.
3. Уорнер Л. Социальный класс и социальная структура // Рубеж. — 1997. — № 10–11. — С. 42–57.
4. Lenski G. Status Crystallization: A Non-Vertical Dimension of Social Status // American Sociological Review. — 1954. — Vol. 19. — P. 405–413.
5. Kenkel W.F. Relationship Between Status Consistency and Politico-Economic Attitudes // American Sociological Review. — 1956. — Vol. 21. — P. 365–378.
6. Kelly K.D., Chambliss W.J. Status Consistency and Political Attitudes // American Sociological Review. — 1966. — Vol. 31. — P. 375–382.
7. Брум Л. Социальная дифференциация и стратификация // Социология сегодня. — М., 1965. — С. 477–492.

8. *Куценко О.Д.* Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современном обществе: Попытки западной социологии. — Харьков, 2000.
9. *Радаев В.* Экономическая социология : Курс лекций. — М., 1997.
10. *Ganzeboom H.B., De Graaf P.M., Treiman D.J., Leeuw J.* Standard International Socio-Economic Index of Occupation Status // *Social Science Research*. — 1992. — № 21. — P. 1–56.
11. *Радаев В., Шкаратан О.* Социальная стратификация : Учебное пособие. — М., 1996.
12. *Wesolowski W.* Strata and Strata Interests in Socialist Society // *Structured Social Inequality* / Ed. by C.S.Heller. — Harmondsworth, 1969. — P. 127–145.
13. *Весоловский В.* Классы, слои и власть. — М., 1981.
14. *Ślomoński M.* Class and Status in East-European Perspective // *The Transformation of Europe. Social Conditions and Consequences*. — Warszawa, 1994.
15. *Majkowski W.* People's Poland: Patterns of Social Inequality and Conflict. — N.Y., 1985.
16. *Domanski H.* The Recomposition of Social Stratification in Poland // *Polish Sociological Review*. — 1994. — № 4. — P. 335–357.
17. *Domański H.* Hierarchie i bariery społeczne w latach dziewięćdziesiątych. — Warszawa, 2000.
18. *Elity w Polsce, w Rosji i na Węgrzech. Wymiana czy reprodukcja?* / E.Wnuk-Lipiński (red.) — Warszawa, 1995.
19. *Machonin P., Tucek M.* A Historical Comparison of Social Structures in the Czech Republic in the Years 1984 and 1993 // *Czech Sociological Review*. — 1994. — № 2. — P. 149–172.
20. *Machonin P.* Social Stratification in Contemporary Czechoslovakia // *American Journal of Sociology*. — 1970. — Vol. 75. — № 5. — P. 725–741.
21. *Шкаратан О.И., Сергеев Н.В.* Реальные группы: концептуальный подход, эмпирическое исследование // *Общественные науки и современность*. — 2000. — № 5. — С. 33–45.
22. *Заславская Т.И.* Современное российское общество: Социальный механизм трансформации : Учебное пособие. — М., 2004.
23. *Тихонова Н.Е., Давыдова Н.М., Попова И.П.* Индекс уровня жизни и модель стратификации российского общества // *Социологические исследования*. — 2004. — № 6. — С. 120–130.
24. *Тихонова Н.Е.* Социальная стратификация российского общества: ресурсный подход. — <http://hse.ru/temp/2006/04_04-06_conf_texts.shtml> (05.11.2006).
25. *Давыдова Н.М., Тихонова Н.Е.* Методика расчета ресурсной обеспеченности при анализе социальной стратификации // *Социологические исследования*. — 2006. — № 2. — С. 29–41.
26. *Куценко О.Д.* Фазы и пути системных трансформаций: подобия и различия в бывших странах государственного социализма // *Посткоммунистические трансформации: векторы, направления, содержание* / Под ред. О.Д.Куценко, С.С.Бабенко. — Харьков, 2004. — С. 11–82.
27. *Ковалиско Н.В.* Социальная стратификация: теоретические и методические основания исследования на региональном уровне // *Социология: теория, методы, маркетинг*. — 2006. — № 3. — С. 137–153.
28. *Заславская Т.И.* Социальная структура современного российского общества // *Общественные науки и современность*. — 1997. — № 2. — С. 2–23.
29. *Blau P.M., Duncan O.D.* The American Occupational Structure. — N.Y., 1967.
30. *Ganzeboom H.B.G., Treiman D.J.* Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status // *Advances in Cross-National Comparison. A European Working Book for Demographic and Socio-Economic Variables*. — N.Y., 2003. — P. 159–193.