**Реальные группы: концептуализация и эмпирический расчет**

На новом этапе развития России мы возвращаемся к вопросу, который активно обсуждался в 1960-е - начале 1970-х годов, когда социологи в противовес официальной доктрине об эгалитарном строении советского общества активно выдвигали концепции социального неравенства и доказывали невозможность сведения его социальной структуры к примитивной формуле "два класса + интеллигенция". Именно в этом контексте Л. Гордон совместно с коллегами выявил тогда социально-демографические группы, применив кластерный анализ. Он писал, что "природа объектов социальной классификации сводит проблему выделения элементов, составных частей социальной структуры (по крайней мере, при нынешнем уровне развития теории) к поиску естественного, реального набора относительно однородных социальных групп, состоящих из людей с более или менее близкими, сходными характеристиками, на которые распадаются люди (носители этих характеристик) в реальной действительности" [1, с. 115]. Примерно в те же годы значимые результаты по обнаружению реальных компонентов социальной структуры получили Т. Заславская и Н. Загоруйко с соавторами и один из авторов данной статьи совместно с И. Тагано-вым [2, З].

Теперь, когда стало совершенно ясно, что трансформационные процессы идут совсем не по ожидавшемуся пути складывания буржуазного общества западного типа, а каким-то особым образом, снова возник вопрос о реальности тех социальных групп (слоев, классов), которыми оперируют социологи и политологи, опираясь как на свои теоретические конструкты, так и на реалии развитых демократических стран с устоявшейся системой стратификационной иерархии. В связи с этим и возникла идея вернуться к исследованиям социальной дифференциации современного российского общества для выявления в нем реальных социальных совокупностей.

**Теоретический подход к выделению реальных социальных слоев**

Как известно, Р. Мертон определяет "группу" как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к группе и считаются ее членами с точки зрения других. Такие характеристики свойственны множеству групп, однако далеко не всем. Скорее, это черты так называемых первичных и лишь в определенной мере вторичных групп.

В нашем случае речь идет о других социальных группах, которые вернее было бы назвать *социальными общностями.* Социальные классы и слои являются единицами макросоциальной структуры всего общества, а также мезосоциальной структуры территориальных общностей (города, агломерации и т.д.). По отношению ко всем ним "социальная группа" — родовое, собирательное понятие. В контексте социологии неравенства именно эти группы-общности имеют определяющее значение.

Одни и те же индивиды в разном расположении, в разных связях образуют и различные социальные группы. Разделение индивидов на основные группы по одному из общественных сечений выступает в то же время в качестве внутреннего деления для иных основных общественных сечений. Возьмем для примера общественное деление на жителей города и деревни. По отношению к этим обширным общностям (горожан и селян) самостоятельное разделение на работников квалифицированного и неквалифицированного труда выступает как подчиненное, образующее внутри них слоевое сечение. И наоборот, если общество рассматривается со стороны разделения на работников разного уровня квалификации, то по отношению к нему выделение горожан и селян выступает как слоевое. Основанием же для соотношения делений внутри социальных общностей (больших социальных групп) может быть взаимосвязь социальных явлений в обществе в целом, которое выступает как субординированная система социальных отношений между людьми.

Здесь как бы смыкаются личностный и надличностный уровни анализа. Большие социальные группы (общности) состоят из индивидов со сходным социальным статусом. Это, можно сказать, размытые топологические множества, нечто вроде лесов, не имеющих четких границ, переходящих один в другой через еле заметные перелески (например, квалифицированные и неквалифицированные работники, горожане и селяне). Ведь только в итоговых статистических таблицах эти членения выглядят как четкие группировки с жесткими границами.

Социальные группы (общности) макро- и мезоуровня объединены общностью устойчивых и воспроизводящихся свойств. Они выполняют (в силу присущих **им** свойств) определенные функции, без которых данные группы не могут существовать (воспроизводиться). Социальные группы как элементы социальной структуры в каждый данный момент развития общества имеются в определенном и обозримом количестве, но бесконечно множество их связей, их взаимодействий, т.е. всего того, что делает социальную структуру сущностной характеристикой конкретно-исторического социального организма. А определяющий в ней - характер взаимосвязи элементов.

При анализе социальной структуры одна из основных задач - выявление, *во-первых,* тех свойств, по которым можно судить о целостности общности (скажем, территориальной), а *во-вторых,* свойств, которые определяют неоднородность этой социальной общности. Множественность исторически обусловленных устойчивых социальных свойств, по которым производится классификация индивидов, определенным образом субординирована. Эта субординация - одна из черт всей системы общественных отношений, присущих конкретному социальному организму, структура которого исследуется.

Здесь возникают две проблемы:

- по каким признакам следует выделять социальные группы (общности) как элементы социальной структуры?

- что свидетельствует о *реальности* этих *выделенных социологами групп?* Относительно признакового пространства выделения групп (общностей) в литературе доминируют два подхода. Один из них получил преимущественное развитие в американской социологической традиции. Его сторонники дифференцируют членов общества по уровню доходов, престижу, власти, рассматривая их количественные показатели как самодостаточные и отвлекаясь от рассмотрения источников. В данном случае каждый индивид, занимающий ту или иную статусную позицию, выступает как автономная единица: это его личный доход, его личный престиж и т.д. Для второй традиции, второго подхода, доминирующего в европейской социологии (его мы придерживаемся), характерно рассмотрение социальной группы через призму отношений с другими группами в контексте институциональной структуры общества. Так, в рамках данного подхода власть как индикатор статуса означает не межиндивидуальные отношения властвования кого-то над кем-то, а отношение слоя, имеющего власть, и слоя, лишенного власти. Точно таким же образом рассматриваются отношения собственности и престижа, т.е. они анализируются не в абсолютных, а в относительных категориях. Опыт многочисленных и многолетних исследований, проведенных в разных концах мира, показал, что в реальном анализе места социальных общностей в стратификационном пространстве следует учитывать показатели власти (административной и политической), объем и характер собственности (экономическая власть), престиж (духовная власть).

Социальные общности (группы) можно разделить на номинальные (они же статистические) и реальные. Социологи чаще имеют дело с номинальными группами, т.е. с совокупностями людей, выделяемых по некоторым признакам, имеющим смысл для целей конкретного исследования (например группы по полу, возрасту, уровню дохода или комбинации нескольких таких поддающихся измерению характеристик). Не случайно номинальные группы именуются также и статистическими, чем подчеркивается, что они не предполагают обязательных и тем более непосредственных связей между относимыми к ним людьми, а также не раскрывают сущностную сторону отношений, которые связывают, сплачивают людей. Например, при выделении горожан как номинальной (статистической) группы к ним относят проживающих в поселениях, формально зарегистрированных как города.

Реальная же группа (ее признаки мы рассмотрим ниже) обладает, как правило, набором характеристик, за которыми скрывается имманентная данному социальному субъекту сущность - характер реальных отношений, связывающих людей между собой, В этом случае (если использовать тот же пример), горожанами будут считаться люди, живущие в городе и ведущие городской образ жизни, с высокой степенью разнообразия трудовой и досуговой деятельности, занятые преимущественно индустриальным и информационным трудом, характеризующиеся интенсивной профессиональной и социальной мобильностью, высокой плотностью человеческих контактов при анонимности и формализованное™ общения и т.д. Ясно, что при таком подходе статистическая группа "горожане" лишь какой-то своей частью отвечает критерию урбанизированное™, т.е. далеко не все живущие в городе относимы к реальной группе "горожан".

Что касается вопроса о показателях реальности той или иной группы, то прежде всего следует заметить, что **реальные группы** выступают субъектами и объектами **реальных отношений** (власти, эксплуатации и т.д.). Они обладают: потребностями и интересами, которые можно измерить; общими социальными нормами; общими ценностями; взаимной идентификацией; сходной мотивацией; символами; стилем жизни. Для них характерны самовоспроизводство, отличная от других групп система сКщальных связей.

Системообразующими характеристиками, преобразующими некую совокупность людей в реальную социальную группу (класс, слой), являются потребности и интересы. Под интересами понимаются социально обусловленные потребности -экономические, политические, духовные. Поскольку реальные социальные общности складываются стихийно, их интересы также возникают стихийно. Они могут быть осознаны или не осознаны индивидами, входящими в данную социальную общность, но они существуют и предопределяют поведение людей, делают их схожими по стилю жизни, межличностным связям, установкам. Даже не сознавая своего "социального сродства", люди выделяют "своих" и "чужих" по групповой принадлежности.

Особое место занимают "социальные нормы" как средство социальной регуляции поведения индивидов, объединяющее их в группы (общности). Эти нормы обеспечивают воспроизводство групп в их социальных позициях, поддержание процессов функционирования общества как системы взаимодействия групп. С их помощью группы с различными (в том числе антагонистическими) интересами интегрируются в стабильное общество. Запросы социальной общности ограничиваются в пределах определенной доли ресурсов, переводятся в эталоны, модели, стандарты должного поведения представителей (членов) общности. Усвоение и использование социальных норм - условие формирования индивида как представителя той или иной социальной общности (группы).

Весьма важен вопрос о возможности использования в качестве критерия реальности социальной группы системы ценностей, которая "образует внутренний стержень культуры, духовную квинтэссенцию потребностей и интересов индивидов и социальных общностей. Она в свою очередь оказывает влияние на социальные интересы и потребности, выступающие одним из важнейших мотиваторов социального действия, поведения индивидов" [4, с. 47]. М. Кону удалось доказать тесную связь между стратификационной позицией и ценностями. Стратификационная позиция, по его мнению, с одной стороны, влияет, а с другой -зависит от профессиональной установки на достижение. Сама же установка формируется под воздействием психологических характеристик, а также формирует их. В связи с этим можно было бы выдвинуть гипотезу, что в реальной социальной группе существует более-менее целостное пространство ценностей и, следовательно, ценностные компоненты могут стать важным критерием выделения реальных социальных групп. Однако, поскольку неочевидно, влияют ли ценности на формирование групп или, напротив, существование реальной группы определяет ее ценности, необходимо специальное исследование направленности связи "социальная группа - система ценностей".

Нашему подходу к категории "реальная группа" близка позиция известного социолога из США П. Бло. По его мнению, группа — это "класс" людей, члены которого коллективно взаимодействуют больше друг с другом, чем с людьми извне. Они не обязательно находятся в прямом контакте как члены первичных групп. Многочисленные исследования подтверждают, что, скажем, ролевые отношения между руководителями и подчиненными отличаются от отношений между последними, и что различия в социально-экономическом статусе препятствуют дружеским отношениям и складыванию брачных связей. Дружеские отношения преобладают между членами одной и той же группы (этнической, класса, слоя) [5].

Реальная группа имеет свою внутреннюю структуру: ядро (а в некоторых случаях — ядра) и периферию с постепенным ослаблением по мере удаления от ядра сущностных свойств, по которым атрибутируется данная группа, т.е. по которым она отделяется от других групп, выделяемых по тому же критерию. Зоны трансгрессии постепенно переходят в зоны притяжения других ядер. ^ Конкретные индивиды могут и не обладать всеми сущностными чертами субъектов данной общности, но ядро любой группы состоит из носителей этих сущностных черт. Дюугими словами, ядро группы - это совокупность типических индивидов, наиболее пояно сочетающих присущие ей характер деятельности, структуру потребностей, цодности, нормы, установки и мотивации. Поэтому ядро - концентрированный выражатель всех социальных свойств группы (общности), определяющих ее качественное отличие от всех иных. Нет такого ядра - нет и самой группы (общности).

Ядро группы представляет собой одновременно и исторически подвижное, и относительно устойчивое во времени социальное образование. Оно может либо исчезнуть (в том случае, когда исчезает данный вид деятельности или данная разновидность ценностных представлений), либо приобрести новое качество под влиянием имманентных изменений в содержании деятельности или/и ценностных представлений. Однако вследствие того, что обычно темп таких изменений аналогичен (или сопоставим) темпам изменений других социальных групп, сохраняется качественное отличие одной группы людей от других, сохраняются "социальная дистанция" и характер межгрупповых отношений. Иными словами, данная группа как специфическое социальное образование не исчезает, а лишь видоизменяется, не теряя, как правило, своей идентичности относительно других групп, так как обычно темп этих изменений сопоставим с темпами изменений других социальных групп. В то же время состав индивидов, входящих в ядро общности, непрерывно меняется вследствие демографического движения и социальных перемещений людей. Как историческая подвижность, так и относительная устойчивость общностей не связаны жестко с этой индивидуальной мобильностью.

Свойства социальной группы не совпадают с суммой свойств индивидов, обладающих сходными функциями и особенностями. В теоретическом плане необходимо различать характеристики социальной группы и индивидов, входящих в ее состав. Как научная абстракция и реальность социальная группа - носитель системных качеств, не сводимых к характеристикам индивидов, входящих в ее состав. Эти качества вытекают из анализа всей общественно-исторической практики развития и функционирования конкретного общества. Они раскрывают место группы в системе отношений в обществе, ее функции в экономике, культуре, политике, идеологии, тенденции ее развития, ее прошлое и будущее.

Характеристики группы - те ее свойства, по которым можно судить о ее целостности как социальной общности. Например, мы выделяем группы, различающиеся по обладанию властью, т.е. принимаем ее за сущностное свойство изучаемых общностей. В этом случае сущностным свойством представителя группы будет не обладание властью как таковой, а наличие развитой обществом способности выполнять властные функции. А с этой способностью системно взаимоувязаны и личные потребности, и характер индивидуальной внепроизводственной деятельности, и стиль жизни.

Системное качество групп проявляется в непересекаемости их ядер. На эмпирическом уровне это обнаруживается в формах и интенсивностях действий людей, в актах реального поведения, типичных для представителей данной и только данной группы. Системные качества группы требуют длительного времени для приобретения свойств, присущих индивидам, входящим в ядро общности. Эта длительность не может быть определена *a priori,* ее можно установить лишь в результате исследования.

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

Таким образом, реальная группа (общность), в противоположность статистической совокупности людей, выделенных по какому-то отдельно взятому признаку, - это социальная целостность, характеризуемая общностью условий существования, причинно взаимоувязанными сходными формами деятельности в разных сферах жизни и единой системой ценностей, а также социальными нормами, чертами образа жизни. Формирование социального субъекта как реальной группы также связано с осознанием членами группы своих интересов, их самоидентификацией и механизмами самоорганизации.

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

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

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

Неоднократно предпринимались и попытки проинтегрировать разные критерии, предлагавшиеся социологами противоборствующих направлений. Одну из последних таких попыток предприняла Л. Беляева. При выделении среднего класса она использовала в качестве критериев три показателя: самоиндентификации; уровня жизни (по размерам дохода); уровня образования. Теоретических оснований достаточности предложенных критериев в публикации автора мы не нашли [6, с. 11-16]. В этом же сборнике представлен аналитический доклад Российского независимого института социальных и национальных проблем, в котором на основе детального анализа данных проведенного в 1999 году опроса предлагается выделять средний класс как устойчивую социальную совокупность в российском обществе на основе самооценки социального статуса по таким его компонентам, как соотнесение своего материального положения с положением окружающих, степень удовлетворенности своим положением в обществе, представление о собственном материальном положении в ближайшем будущем (уровень уверенности в завтрашнем дне), а также образ жизни, степень престижности своей профессии, уважение окружающих, уровень образования [7,с.83-94].

Порядочную сумятицу в эту проблему внесли получившие широкую известность труды П. Бурдье, который, в противовес подавляющему большинству исследователей, не признает возникающие в социальном пространстве группы в качестве "реальных классов", рассматривая их лишь как "возможные классы". При этом он подчеркивает:

«Класс существует в той и лишь в той мере, в какой уполномоченное лицо, наделенное *plena potentia agendi* (властными полномочиями - *О.Ш., Н.С.),* может быть и ощущать себя облеченным властью говорить от своего *имени —* в соответствии с уравнением: "Партия - есть рабочий класс", а "Рабочий класс - есть партия"...» [8, с. 91]. Другими словами, по Бурдье, группа определяется через того, кто говорит от ее имени.

Эта позиция видного французского социолога доведена до крайности его последователями Ю. Качановым и Н. Шматко [9]. Заключая свою статью, они пишут: "Социальные группы не существуют, реальны лишь социальные отношения" [9. с. 103]. Заметим, что при тщательном прочтении этой же статьи можно найти и высказывания, повторяющие суждения Бурдье, из коих следует, что группа при необходимых и достаточных условиях все же может существовать "в деятельном состоянии группы-для-себя, готовой к борьбе за сохранение и/или развитие своей социальной позиции" [9, с. 95].

**Опыт выделения реальных социальных слоев**

Задачей нашего исследования было построение типологии реальных социальных слоев в современном российском обществе1. Мы исходили из того, что в собранной эмпирической базе данных из возможных комбинаций признаков необходимо выделить те, которые наиболее резко дифференцируют рассматриваемую общность -совокупность респондентов. Статистический анализ показал, что это индикаторы власти, собственности и внепроизводственной деятельности. В связи со сказанным выше мы предположили следующее:

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

- у выделенных групп существует более-менее четко очерченное ядро; индивиды, попадающие в это ядро, - носители сущностных свойств рассматриваемой реальной группы, которые ослабевают от ядер к периферии.

На основе имевшихся в опросном листе признаков были сконструированы индексы власти, собственности и характера внепроизводственной деятельности. Для образования индекса власти использовались следующие переменные:

- наличие подчиненных;

- средний уровень образования подчиненных;

- права и возможности респондента как руководителя.

Первые две составляющие властных полномочий индивида были преобразованы в десятибалльные шкалы. Также в десятибалльную шкалу были преобразованы переменные, характеризующие права и возможности руководителя по принципу суммирования полномочий без ранжирования переменных. Интегральный индекс власти был сконструирован путем вычисления среднего арифметического полученных подиндексов.

При формировании индекса собственности были использованы следующие переменные:

- наличие в собственности респондента акций, недвижимости;

- собственность на недвижимость и предметы культурно-бытового назначения: на основное жилище, на "второе жилище" (дача и т.д.), на предметы культурно-бытового назначения;

- характер основного жилища - сложносоставной подиндекс, состоящий из таких переменных, как качество жилья (тип квартиры, дома), количество квадратных метров на члена семьи, комфортность жилищных условий.

Все подиндексы были построены как десятибалльные, а затем объединены в индекс собственности путем вычисления среднего арифметического подиндексов.

Для построения индекса характера внепроизводственной деятельности (ИХВД) был использован алгоритм, разработанный в серии ранее опубликованных работ [11;12, с. 100-112]. При измерении репродуктивной деятельности как компонента вне-производственной деятельности нами была использована лишь одна переменная о наличии/отсутствии детей и их числе. Психофизиологическая деятельность также представлена одним индикатором - характером проведения отпуска. Культурно-познавательная деятельность — сложносоставиой подиндекс, включающий 8 переменных - видов занятий (посещение музеев, выставок, театров, концертов, занятие художественным творчеством, любительским трудом и т.д.).

Нами было разработано два способа выделения реальных социальных групп с помощью созданных индексов власти, собственности и характера внепроизводственной деятельности. Первый - с помощью интегрального индекса реальных социальных групп, вычисляемого непосредственно из разработанных индексов. Было сконструировано несколько вариантов этого индекса (суммированием составляющих индексов; их перемножением с последующим взятием корня третьей степени; перемножением индексов с последующим логарифмированием; простым перемножением). Предполагалось создать все четыре варианта его подсчета, а затем выбрать тот, который отвечал бы критерию лучшей дифференцирующей силы. Мы стремились получить "гладкий" график, где пики были бы четко отделены друг от друга. В этом случае удалось бы выделить реальные группы визуально, для чего послужили бы центры пиков, фактически являющиеся ядрами реальных групп, в то время как по удалении от пика шло бы периферийное ослабление сущностных свойств данной группы.

Однако при реализации данного способа возникли трудности, которые фактически сделали невозможной работу в этом направлении. При построении линейного графика интегрального индекса реальных групп оказалось, что на нем невозможно четко выделить соответствующие пики.

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

Был проведен ряд испытаний с разным количеством кластеров (предполагаемых реальных групп = слоев). В итоге оптимальным оказалось число 10, поскольку при анализе результатов кластерного анализа с большим числом кластеров было обнаружено, что многие из них фактически представляют одну и ту же группу респондентов с незначительно разнящимися характеристиками, к тому же во многих из данных групп не было достаточного для анализа числа респондентов, а при рассмотрении менее десяти кластеров был риск, что некоторые важные группы сольются в одну. Окончательные результаты приведены в таблице 1. Очевидно, что в каждом кластере присутствует группа респондентов с уникальным набором индексов власти, собственности и ИХВД.

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

В дополнение к названным выше критериям мы протестировали выделенные группы по ряду жизненных ценностей респондентов. Из них дифференцирующими оказались следующие: значимость для респондента его работы, друзей, политики. Из дифференцирующих "объективных" (социально-экономических) характеристик респондента был использован уровень образования.

Следующим шагом доказательства того, действительно ли мы выделили реальную группу или же это - статистический фантом, вовсе таковой не являющийся, стала проверка гипотезы о существовании у полученных нами групп ядра и периферии.

*Таблица I*

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

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

Респонденты из ядра предполагаемой социальной группы обладают сходными сущ-ностными характеристиками, ключевое выражение которых, как мы показали выше, - наличие у респондента подчиненных, недвижимости, а также характер проведения отпуска, причем эти характеристики должны ослабевать от ядра группы к ее периферии.

Анализ показал, что выделенные группы вовсе не представляют собой "холм" в трехмерном пространстве "власть-собственность-характер внепроизводственной деятельности" с максимумом в точке 0, а являются скорее "кратером", имеющим два экстремума. Причем большинство респондентов, попавших в данный кластер, находятся в "горбах" этого "кратера", а ядро предстает в виде "жерла". Согласно анализу расстояний от центра кластера, каждый кластер был разбит на пять подгрупп, причем четыре первых подгруппы имели одинаковую длину по шкале расстояний от центра, а в пятую входили респонденты из предполагаемой периферии.

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

Выявленное для данного кластера ослабевание черт группы имеет место и в остальных девяти кластерах, что позволяет сделать вывод о том, что выделенные группы действительно состоят из ядра и периферии, поскольку уникальные свойства, которыми они обладают, ослабевают, "смазываются" по мере удаления от ядра. В таблице 2 показаны основные, "ядровые" тенденции для всех десяти групп.

Представляется, что выделенные кластеры вполне могут быть интерпретированы как реальные социальные слои в терминах, принятых в стратификационных концепциях со времен Л. Уорнера. Нет оснований сомневаться в том, что первые 2 кластера

*Таблица 2*

**Центральные тенденции для десяти выделенных *групп***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ключевая переменная/группа | Количество подчиненных | Собственность на недвижимость | Характер проведения отпуска |
| 1-я группа | нет- 100% | нет-98,2% | "дома" - 72,2% "на даче"- 16,7% "у родственников" - 16,7% "пользовался государственной дачей или снимал дачу" - 16,7% |
| 2-я группа | нет- 100% | нет-100% | "дома"-51,4% "у родственников" - 24,4% "на даче" -15,6% |
| 3-я группа | нет- 100% | да-84,2% | "дома" - 58,3% "на даче" - 33% "у родственников" - 8,3% |
| 4-я группа | нет-100% | нет - 66,7% да - 22,6% нет ответа- 10,7% | "дома"-43,1% "на даче" - 29,4% "в самостоятельной турпоездке" - 9,8% "у родственников" - 7,8% и др. |
| 5-я группа | нет-100% | нет - 95%  да - 5% | "в доме отдыха и т.д." - 34% "у родственников" -17,4% "дома"-13% "на даче" - 13% "в самостоятельной турпоездке" - 13% |
| 6-я группа | "менее 5 чел." - 100% | нет-100% | "дома"- 100% |
| 7-я группа | "менее 5 чел." — 75% "10-50 чел."-25% | да - 75% нет-25% | "дома" - 50% "на даче" - 25% "у родственников" - 25% |
| 8-я группа | "менее 5 чел." - 44,4% "5-10 чел."-44,4% "10-50 чел."-11,1% | нет-77,8% да-11,1% нет ответа- 11,1% | "в доме отдыха и т.д." - 33,3% "дома" - 22,2% и ДР. |
| 9-я группа | "10-50 чел."-50% •более 100 чел."-50% | нет-100% | "дома" - 50% "в самостоятельной турпоездке" - 50% |
| 10-я группа | "5-10 чел." - 33,3% "10-50 чел."-33,3% "50-100 чел."-33,3% | да-100% | "у родственников" - 33,3% "в самостоятельной турпоездке" - 33,3% "на турбазе и т.д." - 33,3% |

образуют низший слой общества, что третий-пятый кластеры могут быть определены как промежуточный социальный слой (в терминологии Дж. Голдторпа, но с несколько иным наполнением). Шестой-девятый кластеры по совокупности присущих им черт могут быть идентифицированы как средние слои. И наконец, десятый, по-видимому, можно определить как высший средний или низший высший социальный слой.

Приведенный намисостав занятости респондентов наглядно показал, что попытки выделения реальных слоев (групп) на основе одной лишь профессиональной принадлежности респондента лишены всяких оснований. Действительно, как можно заметить, пенсионеры и безработные встречаются во всех кластерах вплоть до шестого, мастера, начальники участка - в кластерах с шестого по девятый, инженеры НИИ, КБ - в целом ряде кластеров со второго по восьмой. Вообще, образам, сложившимся в соответствии со значениями индексов власти, собственности и ИХВД, во многих случаях не соответствуют респонденты с занятиями, казалось бы, относящимися к более высоким социальным слоям. Любопытно, что практически во всех выделенных нами кластерах встречаются бухгалтеры и экономисты. Видимо, это объясняется как региональными различиями, так и внутрипрофессиональной социальной дифференциацией. Некоторые респонденты с некогда престижными профессиями в большинстве случаев не должны бы были попасть в низший и базовый слои. Скорее всего, это может быть объяснено влиянием целого ряда факторов, таких как принадлежность к семьям, где доминируют люди с низким социальным статусом, недавним вхождением в новый вид занятий, отмеченной выше неустойчивостью социальных статусов в трансформирующемся обществе, несоответствием респондентов занимаемой ими прежде социально-профессиональной позиции.

Более того, полученные нами данные свидетельствуют, что группировки не только по родам занятий (профессиям), но и по доходу и даже по образованию не вполне совпадают с принадлежностью респондентов к выделенным нами группам. Можно предположить, что они при проверке предложенного нами метода и отбора значимых признаков на иных массивах данных окажутся близки к группам, выделяемым на основе оценок самими членами общества социального статуса своих сограждан.

Первый и второй кластеры, идентифицируемые нами как низший социальный слой, включают следующий спектр занятий: пенсионер, инвалид; безработный; слесарь; продавец, киоскер; повар, кондитер; водитель грузовика; уборщица; почтальон;

в отпуске по уходу за ребенком; разнорабочий; домохозяйка; станочник; водитель общественного транспорта; рабочий в сельском хозяйстве; плотник, каменщик;

электрик; сельский механизатор; преподаватель техникума; студент вуза; лаборант НИИ; оператор ЭВМ; бухгалтер; экономист; инженер НИИ, КБ; предприниматель;

налоговый инспектор; секретарь-референт и др. Широкий спектр социально непрестижных занятий раскрывает сходство условий существования людей, попавших в данный слой. В этом слое явно доминируют "новые бедные", включившие в свой состав вполне образованных людей. Более 60% респондентов, отнесенных к этому слою, получили полное среднее и среднее специальное образование; во втором кластере 17,6% респондентов имели высшее образование, лишь 19,6% и 11,2% (соответственно, для первого и второго кластеров) были с образованием семь-девять классов.

Респонденты третьего-пятого кластеров, составляющие, по нашему мнению, промежуточный социальный слой, представляют следующий спектр занятий: пенсионер;

инвалид; безработный; домохозяйка; разнорабочий; рабочий в сельском хозяйстве;

вахтер, сторож; медсестра, фельдшер; продавец, киоскер; слесарь; электрик; шлифовщик, гальваник; водитель грузовика; водитель общественного транспорта; преподаватель техникума; студент; инженер; секретарь-референт; преподаватель института; научный сотрудник; бухгалтер; экономист и др. Центральные тенденции уровня образования для третьего и четвертого кластеров совпадают со вторым: по-прежнему велико число респондентов, получивших среднее специальное (33,3% и 32,4%), полное среднее (26,8% и 23,1%) образование, затем идут респонденты с высшим образованием (15,2% и 21,0%) и окончившие лишь семь-девять классов (12,1% и 14,4%), но уже в пятом кластере на первое место выходят респонденты с высшим (33,5%) и лишь затем со средним специальным (29,0%) и полным средним (18,8%) образованием.

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

Ядром среднего класса можно считать респондентов из седьмого и восьмого кластеров: мастер, начальник участка; ведущий инженер; врачи всех специальностей; товаровед; инженер НИИ, КБ; предприниматель; главный бухгалтер; начальник цеха, прораб. Действительно, представители данных занятий обладают профессиями, обеспечивающими неплохой достаток и уверенность в будущем. У этих групп достаточно высоки значения всех трех индексов. Они сравнительно немногочисленны, что позволяет предположить существование в их среде более сильного осознания принадлежности к одной социальной "нише". Образование респондентов из этих кластеров, как и следовало ожидать, еще более высокое: в седьмом и восьмом кластерах, соответственно, первые места занимают высшее (49,4% и 51,5%) и среднее специальное (32,5% и 32,4%) образование.

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

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

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

*Во-вторых,* чем выше стоит группа на социальной лестнице, тем более важен для ее членов круг друзей и знакомых (в девятой - 87,1%, в десятой — 87,5%, в восьмой -93,9% на фоне 76,7-83,2% в других группах). Резко выбивается из этой тенденции лишь седьмая группа. Мы не нашли этому объяснения в рамках тех переменных, которые использованы в анализе.

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

\* \* \*

Представляется, что выделенные нами в признаковом пространстве "власть-соб-ственность-внепроизводственная деятельность" десять кластеров в значительной мере адекватны представлениям о реальных социальных слоях (группах), находящихся в процессе формирования. Нам также удалось выделить ядра и периферии данных групп2.

За время, прошедшее после опроса 1994 года, в обществе произошли изменения: большую завершенность получили стиль жизни, особенности ментальности у представителей разных социальных слоев и т.д. Но, к сожалению, достаточно надежной базой для проведения подобной работы по выявлению реальных социальных слоев образца 1999 года мы не обладаем.

Впрочем, в данной статье мы стремились не столько описать современную социальную ситуацию в России, сколько решить задачу теоретико-методологического характера. Примененный нами кластерный анализ дал возможность продвинуться в решении поставленной задачи. Однако в перспективе, по-видимому, будет целесообразным поиск более адекватного метода.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Гордон Л., Терехин А., Сиверцев М.* Выделение социально-демографических типов методами кластер-анализа и определение их связи с типами поведения // Рабочий класс, производственный коллектив, научно-техническая революция (некоторые проблемы социальной структуры). Материалы ко И Всесоюзной конференции по проблеме: "Изменение социальной структуры советского общества". М., 1971.

2. Распознавание образов в социальных исследованиях. Новосибирск, 1968.

3. *Таганов И.И., Шкаратан О.И.* Исследование социальных структур методом энтропийного анализа // Вопросы философии. 1969. № 5.

4. *А.Лапин Н.И., Беляева Л.А., Наумова Н.Ф., 3()рав1>мыслов А.Г.* Динамика ценностей населения реформируемой России. М., 1996.

5. *Blau P.* Parameters of Social Structure // American Sociological Review. 1974. Vol. 39. № 5.

6. *Беляева Л.А.* Критерии выделения российского среднего класса // Средний класс в современном российском обществе. М., 1999.

7. Средний класс в современном российском обществе. М., 1999.

8. *Бураье П.* Социология политики. М., 1993.

9. *Кочанов ЮЛ., Шматко Н.А.* Как возможна социальная группа? (К проблеме реальности в социологии)//Социологические исследования. 1996. № 12.

10. *Шкаратан О.И., Тихонова Н.Е.* Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда // Мир России. 1996. № 1