**СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ**

Часть 1. Общие тенденции в изменении социальной структуры современного российского общества.

Изменения, произошедшие в России за последние несколько лет не могли не сказаться на стратификационной структуре общества. Эти изменения обусловлены целым рядом причин различного характера. Современная ситуация, когда общество находится в состоянии переходности, становлении, характеризуется неустоявшейся системой общественных отношений. Нет достаточной четкости в социальной дифференциации, и, соответственно, в определенности индивидуальных и групповых интересов. Многие еще не самоопределились, не осознали своих интересов. То же самое относится и к социальным общностям.

Современные изменения социальной структуры в России обуславливают два разнонаправленных процесса; усложнение социальной дифференциации и ее упрощение. Усложнение происходит вследствие возникновения новых форм собственности (смешанной, частной, акционерной, кооперативной и др.), а упрощение - вследствие исчезновения номенклатуры с неинституциализироваными видами привилегий, иерархизации собственников по величине дохода, большей или меньшей свободы, саморегуляции, самореализации и др., то есть в связи с формированием экономических классов.

Следовательно, если раньше основным дифференцирующим критерием являлось место в структуре властных отношений, то сейчас таким критерием становится имущественное неравенство, хотя первый не утратил своего существенного значения.

“Социальная структура современного российского общества характеризуется крайней социальной неустойчивостью, как на уровне процессов, происходящих внутри социальных групп и между ними, так и на уровне самосознания личностью своего места в системе социальной иерархии. Идет активный процесс “размывания” традиционных групп населения; происходит становление новых видов межгрупповой интеграции по формам собственности, доходам, включенности во властные структуры, социальной самоидентификации.”

В настоящее время в социальной структуре российского общества мы наблюдаем сосуществование старых, “регламентированных” классов и слоев и появление новых, тогда как современные западные общества базируют свой общественный порядок и парламентскую демократию на институте частной собственности и среднем классе, поддерживаемых системой стратификации, выполняющей роль инструмента собственного контроля. Следовательно, вопрос сегодня заключается и том, может ли в ближайшей перспективе в России сформироваться достаточно мощный средний класс, ориентированный на демократические ценности. Социально-психологические предпосылки формирования “среднего класса” можно оценить по ценностным ориентациям, установкам населения, престижу принадлежности к среднему слою.

Сегодня важной характеристикой общества является его социальная поляризация, расслоение на бедных и богатых. По данным исследований в 1 квартале 1995 *г.* соотношение душевых денежных доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных россиян составило около 15 раз. В прошлом году в это же время оно достигало 9 раз. Однако эти цифры не учитывают те 5% сверхбогатого населения, данных о которых статистика не имеет.

Сегодня доминирует установка большинства занятого населения на “твердую”, гарантированную зарплату как единственно приемлемый вид дохода. Другие его виды - предпринимательский доход, доход на активы, равно как и возможность пользоваться кредитом, кажутся призрачными, ненадежными, а многим - просто спекулятивными, и в силу этого неприемлемыми.

Смена форм собственности на средства производства послужила основой для реформирования социальной системы в России. Интенсивное разгосударствление предприятий, работающих во всех отраслях экономики, особенно в торговле и промышленном производстве, привело к оттоку из государственного сектора занятого населения. Согласно данным опроса, проведенного в декабре 1995 года кафедрой прикладной социологии Уральского государственного университета, только 44,7% и 6.5% респондентов работали в тот момент на предприятиях государственной и муниципальной формы собственности соответственно. Этот процесс стал экономическим фундаментом формирования прежде всего класса отечественной буржуазии, которая уже сегодня может быть дифференцирована но сферам вложения капитала (промышленная, торговая, финансовая), по характеру деятельности: предприниматели (обычно собственники), бизнес-слой (в том числе мелкий бизнес), менеджеры (наемные работники) и по уровню доходов (богатств).

Усиливающееся имущественное расслоение особенно жестко дифференцирует население, поляризует слои и группы. Распределение но доходам становится не только важной макроэкономической характеристикой, но и несет огромный политический потенциал.

При оценке динамики уровня доходов всего населения и его отдельных групп исследователи пользовались преимущественно данными органов статистики, так как в силу ряда причин методического характера соответствующие показатели, полученные в процессе социологического опроса, представлялись не вполне надежными, как то: респонденты, особенно высокодоходных групп, занижают показатели своих доходов; большой процент отказов от ответов на данный вопрос и т.д.).

По данным исследования, “после некоторой стабилизации положения бедных слоев населения (со среднедушевым доходом до 1 прожиточного минимума) в течение 1993 г. и первого полугодия 1994 г., в III квартале 1994 г. произошло резкое, а в течение последующего 1995 1. постепенное, снижение относительной величины среднедушевого дохода в этом социальном слое (особенно в группе, стоящей за чертой бедности), одновременно сопровождающееся увеличением доли этого слоя.” Кроме того было отмечено, что падение показателей уровня доходов в бедной группе населения контрастирует с их ростом в высокодоходной. Представляет интерес и оценка показателей в среднедоходной группе: при сравнительной стабилизации уровня доходов, концентрация населения в ней имеет тенденцию к снижению.

Эти данные наглядно свидетельствуют о продолжающемся обеднении населения: размывании среднего слоя, смещении его определенных групп в сторону малообеспеченных и сближении с беднейшими слоями населения. “Тенденция эта противоположной той, которая существует на Западе, где средний слой растет, за счет сокращения слоя бедных, и является гарантом стабильности государства, опорой демократии.”

 Характерно, что абсолютно по всем выделенным дифференцирующим признакам обнаруживаются существенные различия показателей уровней доходов. Среди регионов появились устойчивые группы территорий с относительно высоким уровнем жизни (Москва, Московская, Нижегородская, Самарская, Челябинская, Тюменская, Красноярская области и др.) и высокой концентрацией бедных (Калмыкия, Дагестан, Тува, Алтай).

Результаты социологических исследований, как и материалы статистики, показывают существенные различия в размере и структуре доходовгорожан и сельчан (среднедушевой доход на одного человека на селе почти в два раза ниже соответствующего показателя у горожан. Но за период 1993-1995 гг. сложилась тенденция некоторого сглаживания этих различий.

Дифференциация доходов населенияпо отраслям экономики выглядит следующим образом (отрасли перечислены в порядке возрастания доходов занятых в них работ никои). Заработная плата ниже среднего уровня была у работников культуры, искусства. здравоохранения, образования, сельского хозяйства; выше среднего уровня – строительства, транспорта, материально-технического снабжения, финансов и кредитования.

Важнейшим дифференцирующим фактором по доходам являетсяразмер и типсемьи. Угроза обнищания особо ощутима для семей многодетных, неполных, безработных, имеющих в своем составе пенсионеров. Средний размер беднейшей семьи, по данным Госкомстата РФ в 1995 г. составляет 4,2 человека: (1-2 работающих содержат двоих и более иждивенцев), около 40% беднейших семей состоят из 5 лиц. В среднем доход на человека в семье, имеющей 1 ребенка, в 2 раза выше чем в семье, имеющей 4 и более детей. С ростом в семье занятого населения уровень бедности снижается. По прогнозам экономистов в ближайший период указанная тенденция сокращения реальных денежных доходов населения сохранится (в 1996 г. ориентировочно на 30% по сравнения с 1995 г.). Причинами уровня снижения доходов являются не только всплески инфляции но и кризис неплатежей, задержки выдачи заработной платы.

Фактором, снижающим реальный уровень заработной платы в масштабах, неадекватных падению производства, являетсябезработица. В зависимости от используемых методик расчета в статистике фигурируют несколько отличающихся друг от друга показателей. Однако, независимо от этого, они фиксируют одинаковую тенденцию: рост доли безработицы в структуре трудоспособного населения. По результатам социологических исследований в 1993 г. к безработным себя относили 2,6% опрошенных, в 1995 г. - 4,6%. На конец 1995 г. в целом по России уровень безработицы составляет ориентировочно 5 - 7% (по ряду регионов до 11 %).

Как видно из цифр, показатели занятости неадекватны падению производства. Причиной этого явления, по видимому, являются рост неполной занятости и "скрытой" безработицы, проявляемых в таких формах, как сокращенный рабочий день, неполная рабочая неделя (3,8% опрошенных в 1993 г., 6,3% - в 1995 г.), вынужденные отпуска (частично или полностью неоплачиваемые), задержка выплат заработной платы, нерациональное использование квалифицированных работников.

Другим обстоятельством, объясняющим низкий показатель безработицы, является тот факт, что в службы занятости за помощью или консультацией обращается только треть ищущих работу.

Слой безработных в той или иной мере пронизывает все социальные группы и страты, размывает их границы. Исключение составляют высокодоходные группы, слои, имеющие высокий социальный статус (управленцы). В меньшей степени, по сравнению с другими, подвержены безработице и люди с высшим образованием: вероятно, полученное образование позволяет им легче и проще адаптироваться к новым экономическим условиям, найти незанятую на рынке труда нишу. Однако не всегда выполняемая ими на новом месте работа соответствует полученной специализации или уровню квалификации.

По данным исследований в период с 1993 по 1995 гг. наметилась тенденция увеличения в структуре безработных доли специалистов со средним специальным образованием, являющихся представителями среднего слоя. Это еще раз свидетельствует о его вымывании, расчленении. Однако наибольшую тревогу и озабоченность вызывает высокий уровень безработных среди молодежи. По данным Госкомстата Российской Федерации уровень безработицы среди молодежи до 20 лет составил в 1995 г. выше 20% экономически активного населения этой возрастной группы и свыше 10% в возрастной группе 20-24 лет. В условиях роста безработицы, распространения различных форм неполной занятости значимым способом сохранения и даже укрепления своего материал нового положения, а опосредовано и социального статуса, являютсядополнительные заработки. **“**Подрабатывает пятая часть опрошенных, причем показатель этот стабилен. Несколько больше таких среди мужчин. Подрабатывают преимущественно либо по профилю своей основной деятельности (используя при этом оборудование, производственные площади, а иногда и сырье своего предприятия), либо занимаются торговлей, посредничеством, оказанием бытовых услуг, выполнением строительных и сельскохозяйственных работ. Наибольшую активность в поиске дополнительных заработков проявляют работники науки, культуры, образования (с должностным статусом специалистов естественнонаучного, гуманитарного профиля, руководителей низшего звена), а также предприниматели, коммерсанты”.

Наиболее откровенно процессы дифференциации выражены исфере потребления. В системе факторов, обуславливающих потребительское поведение, доминирующим. системообразующим является принадлежность индивида к определенному социальному слою (классу, группе): его род занятий, экономическое положение, социальный статус, образ жизни и т.д.

Каких-либо значительных изменений объема и структуры денежных расходов населения России за рассматриваемый период не произошло. Чуть большую долю, чем прежде, в 1995 г. стали составлять расходы на питание, продолжают сокращаться (и % выражении) расходы на услуги учреждений культуры, образования, искусства. Потребление - универсальная, фокусированная характеристика уровня и качества жизни различных групп и слоев населения. Именно в этой сфере явно представлены их предпочтения, интересы, ориентации, черты образа жизни. Социологическое изучение объективных и субъективных характеристик потребления даст возможность установить ориентировочные границы и размеры этих слоев.

Таким образом, в России складывается качественно иная социальная база. адекватно отражающая процессы рыночных преобразований. Ее перспективы зависят от комплексности и последовательности реформирования российской экономики. Однако уже сейчас можно отметить, что она все более усложняется. Появились новые, реальные классы со своими собственными интересами, ориентациями, притязаниями. При всем своеобразии они во многом подобны тем, что существуют в современном западном обществе (буржуазия, управленцы, специалисты, средний класс).

Кроме экономических изменений на социальную структуру оказали влияние и другие факторы. Одним из важнейших является этнический фактор. К примеру: тенденция повышения статусов коренных этносов характерна для республик Ближнего зарубежья и Татарстана. Однако это не подкрепляется реальностью. На деле среди них нет достаточного числа готовых работников высококвалифицированных видов труда, способных заменить прежних. Следовательно, так можно лишь искусственно сгладить проблему. Напряженную атмосферу создают и потоки миграции из Ближнего зарубежья в Россию и связанные с ними проблемы. Дело обстоит не столько в сохранении прежнего социального статуса, сколько в адаптации к новой местности, поиске рабочего места. Как видно, статусы этнический и социальный - понятия близкие и во многом соприкасающиеся. Вообще, национальные интересы и, следовательно, национальную политику нельзя сводить лишь к проблемам духовным, поскольку они охватывают целый спектр не менее важных вопросов экономического, политического, социального развития. Эти проблемы обозначаются особенно остро при переплетении региональных и национальных интересов.

Таким образом, сплетение политических, экономических, этнических и других факторов и их влияние на социальный статус и социальное положение людей очевидно. В условиях незавершенности становления новой для российского общества социальной структуры, очень важно поводить контрольные исследования с целью проследить динамику стратификационных изменений в нашем государстве. Для этого необходимо разработать систему критериев оценки социального статуса. Поскольку можно говорить о различии этих критериев для городского и для сельского населения, то мы позволим себе несколько сузить объект исследования и рассматривать в дальнейшем только городских жителей.

Часть 2. Социальная стратификация городского населения.

Властные отношения как структурообразующий признак

Такой критерий социальной стратификации, как положение индивида (группы) в системе властных отношений, занимает в настоящее время особое место в ряду других структурообразующих признаков. Принципиальной особенностью властных отношений является то. что они далеко не во всех случаях поддаются непосредственному наблюдению, и тем более - эксперименту. В большинстве случаев наблюдатель вынужден делать выводы о природе власти, ее направленности, о структуре и иерархии подчинения, об эффективности и полезности принимаемых субъектом власти решений по косвенным признакам: характеру принуждения (моральному, юридическому, экономическому и т.п.), связывающего управляющих с управляемыми; по особенностям координирования различных действий в условиях разделения труда. Часто интересующую его информацию о характере властных отношений исследователь может получить лишь в “маргинальных” ситуациях, например, в условиях нарушения исполнителем предписанных им норм и способов поведения когда властвующие структуры вынуждены реализовывать имеющийся у них ресурс властных возможностей.

Так как, насколько нам известно, в Ижевске не проводилось специальных социологических исследований социальной структуры, то главным источником для написания основной части курсовой работы стали результаты исследования “Социальная стратификация городского населения”, проведенного в 1993 году в Иркутске. Все цифры взяты, именно из этого исследования. Несмотря на региональный “срез”, полученные результаты с полным правом можно считать типическими для формирования социальной иерархии крупного российского города.

В описываемом исследовании был сконструирован специальный комплексный показатель “Власть влияние”, “позволивший осуществить “срез” исследуемой совокупности по критерию включенности (как “формальной”, так и реальной) во властные отношения.” В соответствии с осуществленной процедурой массив опрошенных распределился следующим образом.

По данным исследования, наиболее многочисленную часть (73,1%) составила **группа исполнителей** - лиц, никаким образом не включенных во властные отношения. . Над ними расположились **“группы влияния”**, т.е. группы лиц. хотя и не обладающих формальным властным статусом, но привлеченных к процессам подготовки и принятия решений, их реализации и контроля. Сюда входят: **“группа влияния 1”** лица, принимающие участие в управлении на уровне низового звена: участки секторов, лабораторий отделов, цехов (6,6% опрощенных) и **“группа влияния 2”** - лица, принимающие участие управлении на уровне всего предприятия или учреждения (2,9%). Далее следует **группа руководителей низшего и среднего звена** - руководителей участков. секторов, лабораторий, бригад, отделов, цехов и т.п., например, бригадиры, мастера, начальники цехов, отделов и т.д. (14,7%). Наконец, на вершине пирамиды влияния и власти расположились руководители высшего звена - **руководители предприятий, учреждений и организаций и их заместители.** Численность этой группы составила 2,6%.

Таким образом, показатель “Власть и влияние” позволил построить модель, отражающую в основных чертах структуру властных отношений на предприятии: многоуровневый характер этих отношений и наличие сфер формальной и неформальной власти. Интерес и всех отношениях представляет группа руководителей предприятий

Результаты исследования показывают, что, как и следовало ожидать, группа директоров - руководителей предприятий по всем использованным в исследовании показателям весьма существенно отличается от остальных анализируемых групп, и прежде всего от группы исполнителей.

Так, анализ уровня материального благосостояния и доходов в выделенных группах показывает, что все они имеют тенденцию “надстраиваться” друг над другом в следующей иерархической последовательности: группа исполнителей - группа влияния 1 - групп влияния 2 - группа руководителей низшего и среднего уровня и группа руководителе среднего звена.

Например, считают, что покупка дорогих товаров не вызывает у них затруднений. В группе исполнителей всего 4,2%, в группе влияния 1 - 6,7%, в группе руководителей низшего и среднего звена - 7,5%; в группе влияния 2 - 18,8%; в группе руководителей высшего звена - 21,4%. При этом указали на то, что за последние 5 лет их материальное положение улучшилось, в перечисленных группах - 10,7%, 19%, 17,4%, 25% и 71,4% соответственно.

Анализ оценок опрошенными имеющихся у них возможностей для повышения своего заработка (дохода) также в основном подтверждает отмеченную тенденцию: в группе исполнителей видят возможность для повышения своего дохода 19,2%; в группе влияния 1 - 14.7%; в группе влияния 2 - 21,4%; в группе руководителей низшего и среднего звена - 25,7%; в группе руководителей предприятий - 30,8%.

Внимательный анализ данных исследования позволяет сделать еще один существенный 11ывод, а именно: практически но всем показателям группы влияния весьма отличаются от остальной массы исполнителей, а по многим показателям вплотную приближаются к руководителям низшего, среднего и даже высшего звена. Другими словами - и это можно считать одним из основных новых результатов исследования - лица, имеющие неформальный властный статус, т.е. включенные в неофициальную иерархию власти, могут правомерно рассматриваться как особые социальные группы или особый социальный слой.

В связи со сказанным, интерес представляют результаты анализа потенциальной социальной мобильности в рассматриваемых группах. Прямо указали на то, что стремятся к служебному продвижению в группе исполнителей 16,8%, в группе влияния 1 - 27,8%; в группе влияния 2 - 45.7%; в группе руководителей низшего и среднего звена - 30% и в группе руководителей высшего звена - 21,4%.

Как видим, наиболее динамичной в этом отношении является группа влияния 2, участвующая в управлении производством на уровне предприятия. Именно члены этой группы наиболее оптимистично оценивают свои возможности для продвижения по службе в той организации, где они работают: 50% констатируют наличие таких возможностей. В других рассматриваемых группах эти доли несколько ниже. Хорошо коррелируют с этим и данные по удовлетворенности своей должностью. Так, наиболее высока удовлетворенность этим аспектом своей работы в группе влияния 2 - 60%; затем - 57,7% в группе руководителей низшего и среднего уровня; 54,2% - в группе влияния 1 и 42,9% - в группе руководителей высшего звена. Наиболее мала эта доля в группе исполнителей - 36,4%.

Одновременно члены группы влияния 2 в наиболее высокой степени ориентированы на получение большей самостоятельности в своей работе: 66,7% этой группы, считают, что им требуется такая самостоятельность. Минимальное значение эта доля приобретает в группе исполнителей. Характерно, что все группы, включенные во властные отношения, в значительной степени оценивают свою работу как требующую большого умственного напряжения. Доли тех, кто так считает, в рассматриваемых властных группах довольно близки друг к другу и составляют: в группе руководителей высшего звена - 60%; в группе руководителей среднего и низшего уровня - 57,4%; в группе влияния 2 - 70%; в группе влияния 1 - 50%. Группа исполнителей в этом отношении резко обособлена от рассмотренных выше. В то же время группа влияния 2 находится “на другом фланге” этих оценок, в чем, несомненно, определенным образом проявляются и статусные, властные притязания ее членов.

Пожалуй, наиболее четко ориентации групп влияния на обладание властным статусом видны в их ответах на прожективный вопрос “Насколько важно для достижения успеха в жизни занимать руководящую должность?” И здесь группа влияния 2 выделилась наиболее конкретно: 75% се считают обладание руководящей должностью важной, превосходя даже группу руководителей высшего звена. Очевидно, что в лице “групп влияния” (особенно группы влияния 2) мы имеем дело с наиболее активной, динамичной частью группы исполнителей. Группу влияния 2 можно с высокой степенью обоснованности считать основным источником формирования слоя руководителей. В пользу такого вывода говорит как ее возрастной состав (около 40% се численности лица в возрасте от 30 до 40 лет), так и ее социальный состав: существенно более высокое, чем в группе исполнителей или в группе влияния 1 представительство специалистов и рабочих высокой квалификации.

Остановимся на этом несколько подробнее, поскольку проблема “специалисты в структуре власти” (как формальной, так и неформальной) представляет самостоятельный концептуальный интерес. Рассмотрим сначала общий социально-профессиональный состав анализируемых групп. И в группу исполнителей, и в группы влияния входят практически все профессиональные группы, представленные в исследуемой совокупности, но в существенно различных соотношениях.

Так, если доля рабочих высокой квалификации среди исполнителей составила 17,7%, а в группе влияния 1 она выросла до 22.2%. а и группе влияния 2 - уменьшилась до 6,3' (причем рабочие низкой и средней квалификации и этой группе совсем не представлены).

Доли ИТР и производственной интеллигенции составили: среди исполнителей - 27,6%. группе влияния 1 - 41,7%, а в группе влияния 2 - даже 50%. Доля непроизводственной (гуманитарной) интеллигенции в группе влияния 2 также значительно выше (37.5%), чем в группе влияния 1 (25%) и в группе исполнителей.

Как показывает анализ социальной мобильности среди разных категорий опрошенных 39% руководителей низшего и среднего звена и 35.7% руководителей предприятий начало свою трудовую деятельность специалистами. Приведенные результаты говорят о том, что специалисты, обладая соответствующими знаниями и квалификацией, все больше проникают во властные структуры. В ситуации неизбежного усложнения управленческой деятельности и как следствие этого, все большей интеллектуализации процессов принятия решения власть имеет все большую тенденцию к сосредоточению в руках именно этой социальной группы.

Однако участие различных отрядов специалистов в процессе власти существенно неодинаково. Это прояснилось прежде всего в том что соотношение специалистов разного профиля в анализируемых группах различно. Так. если н группе исполнителей доля ИТР в общей численности специалистов составила примерно 50%, то в группах влияния 1 и 2 эти доли выросли в среднем до 60%.

Рассмотренные выше данные позволяют сделать следующие выводы:

Возникают и начинают социально оформляться группы, занимающие особое место структуре власти. Они с полным правом могут быть названы менеджерами, которые в сил своих управленческих функции быстро становятся господствующим и привилегированным сословием.

Социальный состав этой группы достаточно однороден: в большинстве - это руководители различного уровня, представители производственной, технической интеллигенции, также рабочие высокой квалификации. И хотя по многим показателям группа ИТР в социальной структуре еще продолжает оставаться категорией малообеспеченной, социально ущербной, тем не менее чувствуется серьезный внутренний импульс развития. В ближайшем будущем управление экономикой, а значит и всей социальной жизнью будет сосредоточено в руках этой группы хозяйственников, начиная от министра, директора предприятия, начальника цеха до высококлассного специалиста.

Материальный аспект качества жизни и социальная структура

Одна из целей данного исследования - выявление и характеристика процессов и тенденций социального расслоения под влиянием динамики уровня материальной обеспеченности.

Оценка имущественной дифференциации только по размерам доходов становится неадекватной в результате быстро увеличивающегося разрыва в темпах роста цен и доходов, и не отражает имущественного состояния, его динамики. Возникает задача построения реального показателя уровня материальной обеспеченности. Для этого разработан и применяется ряд всевозможных показателей. “Однако у них имеются существенны недостатки: они или громоздки как “потребительская корзина”, или однобоки как величина дохода.”

В описываемом исследовании построен сводный индекс материального благосостояния (МБ) с использованием качественных характеристик. Одной из составляющих является **субъективна оценка респондентами уровня их материальной обеспеченности**. Другая составляющая - **разный уровень наличия материальных средств, замеряемый по качественной шкале**.

Так выделены четыре слоя по уровню материального благосостояния.

1-й слой **- неимущие.** Характеризуется наличием минимальных средств только для поддержания жизни и отсутствием каких-либо свободных средств для улучшения своего существования.

2-йслой **- малообеспеченные.** Характеризуется наличием средств только на повседневные расходы и в случае острой необходимости - для лечения и укрепления здоровья.

3-й слой - **обеспеченные.** Характеризуется наличием материальных средств для обновления предметов длительного пользования, улучшения жилищных условий за свой счет или с помощью кредита, а также вложением средств в свое обучение и обучение детей в организацию отдыха во время ежегодного отпуска.

4-й слой - **богатые.** Характеризуется наличием материальных средств, позволяющих не только удовлетворить все свои потребности, но и обеспечить самостоятельную экономическую деятельность.

Слой неимущих находится за чертой возможностей физиологически допустимого минимума потребления. Слою малообеспеченных доступно только поддержание жизни. Эти группы по своему материальному положению должны быть основными объектами политики социальной помощи. Слой обеспеченных неоднороден и тяготеет к внутренней дифференциации. При его формировании выделятся: слой, поддерживающий свой материальный уровень, и богатеющий слой, являющийся мостиком для перехода в слой богатых. Рассмотрим подробнее внутреннее строение этих слоев.

Ядро **слоя неимущих,** по данным исследования, составляют рабочие и ИТР (более половины опрощенных). В этот слой входят также небольшая группа гуманитарной интеллигенции и руководители низшего звена. Слой неимущих в высокой степени неоднороден, и нем представлены все социальные группы: от рабочих, служащих, до руководителей предприятий (хотя последние и составляют незначительную его часть - 0,6%).

В слое **малообеспеченных** намечается перераспределение в социальном составе. В 2 раза увеличивается доля квалифицированных рабочих и ИТР. Растут доли интеллигенции, служащих, руководителей. Но этот слой по-прежнему еще очень социально неоднороден.

Слой **обеспеченных** характеризуется снижением доли рабочих и ИТР и увеличением доли руководителей всех уровней при относительно стабильной доле служащих и гуманитарной интеллигенции.

**Слой богатых** отличается высокой степенью однородности. Он состоит, по данным исследования, только из руководителей.

Таким образом, по мере повышения уровня материального благосостояния отмечена тенденция увеличения социальной однородности.

Анализ результатов исследования зафиксировал также межпрофессиональную дифференциацию по уровню благосостояния. Надо отметить, что доля обеспеченных в большинстве профессиональных групп незначительна и колеблется в пределах 8-25%. Ядро же в большинстве обследованных профессиональных групп составляют неимущие и малообеспеченные слои. Исключением является только группа бухгалтерско-экономических работников, значительную часть которых - 46.2% - составляет слой обеспеченных. Наличие внутригрупповой дифференциации по уровню благосостояния указывает на влияние других факторов. В процессе труда, помимо горизонтальных профессиональных связей, работник включен в иерархическую систему властных отношений, которая конкретизируется в его должностном статусе.

Анализ результатов исследования показал, что существует жесткая имущественная дифференциация, обусловленная должностным статусом. Практически подавляющая часть исполнителей относится по уровню благосостояния к неимущим и малообеспеченным слоям общества (от 75% до 88%).

В исследовании отмечен рост материального благосостояния с повышением должностного статуса. Уже среди руководителей нижнего звена уменьшаются доли неимущих и малообеспеченных, растет доля обеспеченных. Чем выше должностной статус, тем больше имущественная дистанция. Только среди руководителей отмечен слой богатых.

Анализ имущественной- дифференциации и форм собственности показал, что основную часть слоя неимущих, так же, как слоя малообеспеченных, составляют работники государственных предприятий. Обеспеченные, как правило, это работники негосударственных предприятий. Анализ материального благосостояния выявил следующее. Усиливается тенденция роста неимущего и малообеспеченного слоев общества за счет снижения уровня благосостояния прежде обеспеченных групп населения, в первую очередь - технической и гуманитарной интеллигенции. Стратификационные процессы характеризуются двумя тенденциями: усилением гетерогенности неимущего и малообеспеченного слоев и повышением социальной гомогенности слоя обеспеченных и богатых.

Особенность процесса социальной дифференциации - появление новых социальных групп, обусловленных многообразием форм собственности: акционерной, частной и т.п. На их основе формируется новый слой - богатые.

Самоидентификация как отражение развития структурных отношений

Изучая вопросы, связанные с социальной самоидентификацией, надо прежде всего иметь в виду, что в условиях современного развития российского общества, когда совершается переход к качественно новым социально-экономическим устоям, неизбежно должны наблюдаться изменения в осознании личностью своей социальной позиции, места и социальной иерархии. Классовая идентификация, которая в течение многих десятилетий культивировалась в сознании и поведении людей, уступает место индивидуальной, внутригрупповой идентификации. Исследователи рассмотрели эти процессы, анализируя различные виды социальной идентификации респондентов - социально-классовую, социально-слоевую, изучили характер и направленность потенциальной мобильности, изменяющей конфигурацию иерархической модели общества, социальную элитарность и плебейство и. т.д. Вот примерно тот круг проблем, который является предметом изучения настоящего раздела. Перейдем к их конкретному рассмотрению.

Социально-классовая идентификация

**Рабочие.** Объективные процессы современного социального развития существенно видоизменяют характер идентификации этой социальной группы. Они заключаются в том, что разнородность социально-профессионального состава рабочих неодинаковая сложность труда, различия в уровне квалификации, профессиональной и образовательной подготовки) так или иначе сказываются на их социально-классовой идентификации. Так, самый высокий уровень идентификации с группой рабочих характерен для занятых профессиями простейшего труда, не требующими специальной подготовки. Это прежде всего разнорабочие. а также ремонтники. Чем более сложные профессии у опрашиваемых. особенно те. для овладения которыми необходима подготовка на уровне профессионально-технического училища или даже техникума, тем ниже уровень их групповой идентификации (примерно на 24-25%). К этой категории относятся строители, транспортники, станочники, операторы.

**Канцелярские служащие.** Уровень групповой идентификации достаточно высокий - около 70%. В то же время характер их трудовой деятельности - неквалифицированный, преимущественно умственный труд - формирует значительную группу лиц (более 18%). относящих себя к рабочим. Для сравнения: с интеллигенцией идентифицируют себя в 1.5 раз меньше опрошенных.

**Инженерно-технические и бухгалтерско-экономические работники** в основном зачисляют себя в служащие (около 60%). лишь 15% - и интеллигенцию. 12% - в рабочие. Для сравнения отметим, что более 60% представителей гуманитарной интеллигенции относят себя к интеллигенции, так же. как и медицинские работники. Различия в характере социально-групповой идентификации среди специалистов, как видим, существенные. И основная причина здесь - выполнение ими специфической производственной деятельности: чем “ближе” их непосредственные трудовые (функции к профессионально-физическому труду, пусть даже к сложному, тем более четко осознание респондентом своей “ниши” в социальной структуре.

**Руководители, занятые на государственных предприятиях**, как правило, относят себя к служащим или управляющим. Причем, чем выше уровень производства, тем большая доля опрошенных считает себя именно руководителями. Иначе говоря, осознание своих ролевых интересов и позиций находится в прямой зависимости от масштаба власти и привилегий. возможности распоряжаться собственностью и управлять экономикой.

Социально-классовая идентификация *новых слоев* характеризуется значительных разбросом позиций: рабочие, служащие, интеллигенция, в меньшей степени - руководители. Это объясняется значительной социальной гетерогенностью их “выхода” из различных групп к слоев общества и неустойчивым пока еще социальным статусом. Правда, идентификация со слоевой, стратификационной структурой более определенна.

Социально-слоевая идентификация.

Исследователями было выделено 2 параметра оценки отражающие реальное и желаемое соотнесение респондентов со следующими слоями: элита, высший, между высшим и средним. средний, между низшим и средним, низший, внеслоевая группа. Для 1 параметра (реальная самоидентификация) - характерна высоковершинность: на месте среднего слоя более 50% идентифицировали себя с этим социальным слоем, и сдвиг вправо к слою “между средним и низшим”, “низшему” и внеслоевой группе. Для 2 параметра (желаемая самоидентификация - характерны две “вершины” (на месте слоев высший и средний) и сдвиг влево - к слоям “между высшим и средним”, “элита”.Таким образом, социальные притязания опрошенных очевидны - существенный отток из низших слоев в верхние.

Далее рассмотрим “наполняемость” отдельных социальных слоев представителями раз личных социальных групп. Сначала о занятых в государственном секторе. Так, на слои “элита”, “высший”, “между высшим и средним” претендуют в основном бухгалтерско-экономические работники, представители научной и культурной интеллигенции, а также руководители высокого уровня. Рабочие здесь отсутствуют полностью. Ядро среднего слоя составляют инженерно-технические работники (их более 1/3), далее транспортники, станочники, операторы (по уровню квалификации они принадлежат к высококвалифицированным), научная интеллигенция, финансовые работники - от 10% до 15%, руководители низшего и среднего уровня. Слои “между низшим и средним” и “низший” - рабочие низкой квалификации (разнорабочие), канцелярские служащие и ИТР. Интересно отметить в этой связи поведение новых слоев. Они устойчиво удерживают свои позиции в среднем слое. Идентификация с слоями, расположенными ниже, фактически отсутствует. Незначительна она и со слоям высшей иерархии. Представители новых слоев уже четко определили себя в социально структурном пространстве.

Часть 3. Заключение

Теоретическая посылка о том, что качественные изменения экономического базиса, всей системы производственных отношений, с неизбежностью влекут за собой глубокие изменения социальной структуры, имеет конкретное эмпирическое подтверждение. Материалы приведенного исследования свидетельствуют о динамичности процессов изменения не только в социальном составе населения, его количественной трансформации, но и о значительных интеграционных процессах, о возникновении новых форм социальной дифференциации, тенденций и направленности социальной мобильности. Образуется сложная слоевая структура общества, характеризующаяся изменчивостью социальных процессов: развитием множественности форм собственности, существенными преобразованиями в сфере властных отношений, распределении, организации производства, уровне жизни разных категорий населения. Усиливающаяся поляризация социальных позиций групп делает эту структуру неустойчивой, склонной к возникновению социальных конфликтов. Все это, с одной стороны, формирует, особенно на субъективном уровне, возможность интенсивной вертикальной социальной мобильности; с другой, ставящие перед личностью и целыми социальными группами серьезные преграды для осуществлен этих переходов. Социальная мобильность носит ограниченный, избирательно открытый характер.

Процесс формирования новой социальной структуры, ее состава идет как бы тремя путями.

*Первый -* возникновение новых социальных общностей на основе плюрализации форм собственности. Это специфические слои рабочих и инженерно-технических работников, занятые в различных фирмах по трудовым соглашениям или постоянно занятые в них по найму, работники смешанных предприятий и организаций с участием иностранного капитала и т.д.

*Второй путь -* трансформация государственной формы собственности и изменение положения традиционных классово-групповых общностей: их границ, количественно-качественных характеристик, возникновение пограничных и маргинальных слоев и т.д.

*Третий путь -* появление слоев-страт на основе взаимодействия различных форм собственности: менеджеров - нового управленческого класса, новой элиты, среднего класса и др. Эти слои-страты находятся на различных уровнях “созревания”. Одни, как например, элита, благодаря устойчивым традициям прежнего коммунистического быта легализовался достаточно быстро, сохранив привилегии и власть. Что касается менеджеров, то, хотя они являются категорией среднего класса, но в достаточной мере автономной. Поэтому необходимо проводить определенные различия между ними и другими группами, составляющими этот класс (инженерами, высококвалифицированными рабочими, представителями различных отрядов специалистов). Последним еще далеко до того, чтобы быть интегрированной группой среднего класса. Необходимы время и социальные реформы, способные привести к изменениям и структуре занятости значительной группы населения.

Итак: тенденция образования верхнего слоя среднего класса, менеджеров, проявляется достаточно полно; он может быть также условно назван “старым средним классом”, следуя общепринятой терминологии. “Новый средний класс” находится еще в процессе становления.