

## СОЦИОЛОГИЯ МОЛОДЕЖИ

DOI: 10.14515/monitoring.2017.5.12

### Правильная ссылка на статью:

Коленникова Н. Д. Особенности властного статуса занятого населения современной России // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2017. № 5. С. 214—232. DOI: 10.14515/monitoring.2017.5.12.

### For citation:

Kolennikova N. D. Characteristics of the power status of employed population in modern Russia. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. 2017. № 5. P. 214—232. DOI: 10.14515/monitoring.2017.5.12.

### Н. Д. Коленникова ОСОБЕННОСТИ ВЛАСТНОГО СТАТУСА ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

#### ОСОБЕННОСТИ ВЛАСТНОГО СТАТУСА ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*КОЛЕННИКОВА* Нина Дмитриевна — аналитик Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ); аспирант Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Москва, Россия.

*E-MAIL:* kolennikova\_n@wciom.com  
*ORCID:* 0000-0001-9458-8762

**Аннотация.** Статья посвящена анализу взаимосвязи властного статуса индивида с его экономическим положением, принадлежностью к определенной профессиональной группе и уровнем образования. Автор приводит описание методики построения шкалы для замера властного статуса работающего населения современной России и дает характеристику результатов ее апробации. Показано, что у большинства работающих россиян властный

#### CHARACTERISTICS OF THE POWER STATUS OF EMPLOYED POPULATION IN MODERN RUSSIA

*Nina D. KOLENNIKOVA*<sup>1,2</sup> — Research Associate; Post-Graduate Student  
*E-MAIL:* kolennikova\_n@wciom.com  
*ORCID:* 0000-0001-9458-8762

<sup>1</sup> Russian Public Opinion Research Center (VCIOM)

<sup>2</sup> National Research University Higher School of Economics Moscow, Russia

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the relationship between individual's power status and economic status, his/her belonging to a professional group and educational level. The study describes a method of construction of a scale to measure the power status of the working population in modern Russia and provides the results of its implementation. The study reveals that the power status of most of Russians has zero value; and despite the fact that in modern

статус имеет нулевые значения и, хотя наиболее высокими показателями по шкале властного статуса в современном российском обществе обладают преимущественно представители первого профессионального класса в соответствии с классификатором ISCO-08 (руководители), его имеют и представители некоторых других профессиональных групп. Также продемонстрировано, что властный статус обуславливает экономическое положение индивида, причем эта связь опосредована показателями его квалификации и по-разному проявляется в разных профессиональных группах. Эмпирической базой для анализа послужили данные 24-й волны ежегодного опроса РМЭЗ — НИУ ВШЭ, проходившей в конце 2015 г.

**Ключевые слова:** властный статус, властный ресурс, статусная консистентность, человеческий капитал, экономический статус, квалификационный статус, согласованность статусных позиций

Russian society representatives of the first occupational group according to the ISCO-08 classification (leaders) have the highest scores on the power status scale, representatives of other occupational groups also possess this status. Besides, the power status determines individual's economic position, and this relationship is dependent on individual's professional skills and can be different across different occupational groups. The empirical basis of the study is the data of the 24th of the Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE) conducted in late 2015.

**Keywords:** power status, power resource, status consistency, human capital, economic status, qualification status, consistency of status positions

Вопросы власти и властного статуса на протяжении многих лет исследуются социологами. В ряде работ, в том числе и классических, само понятие власти интерпретируется очень по-разному. Так, некоторые авторы в качестве предмета своих исследований анализировали политическую власть [Blau, Duncan, 1967; Dornbusch, Scott, 1975; Weber, 1978]. Другие акцентировали внимание на власти рынков и организаций [Pfeffer, Salancik, 1978; Podolny, 1993]. Часть исследователей поднимали тему власти в контексте неравенства и стратификации [Bendix, Lipset, 1966; Ridgeway, 2011], а также при изучении конфликтов и социальных изменений [Dahrendorf, 1959].

В работах современных исследователей власть все чаще понимается как потенциал для создания неравного перераспределения ресурсов и выгод, а также продвижения кого-либо или чего-либо посредством применения своих властных полномочий [Molm, 1988; Thye, 2000]. При этом обычно подчеркивается, что власть зависит от доступа к ресурсам, которые ценят другие. Один из ключевых среди них — возможность влиять на распределение вознаграждений и санкций.

Совокупность всех этих возможностей и определяет властный статус человека в обществе. Этот статус имеет две ипостаси — объективную и субъективную. Субъективное измерение властного статуса наиболее активно исследуется психологической наукой и основывается либо на особых качествах непосредственного носителя власти (вождя, лидера, руководителя), либо на особенностях психологической природы самого человека. При таком подходе для измерения властного статуса наиболее эффективным оказывается метод эксперимента, посредством которого можно зафиксировать ощущение и восприятие власти через поведение индивида [Haays, Bendersky, 2015]. Социологи же под субъективным властным статусом (в соответствии с интерпретацией любого субъективного статуса в социологической науке в целом) понимают оценки (или самооценки) этого статуса, даваемые людьми, и для измерения его обычно используют традиционные для социологических опросов балльные или вербальные оценки.

Однако в целом социологическая наука в большей мере сконцентрирована на изучении объективного властного статуса. Главное отличие данного подхода от других подходов к изучению властного статуса состоит в том, что внимание фокусируется на объективных характеристиках индивидов, определяющих их место в сообществе и позволяющих им располагать определенным властным ресурсом. Соответственно, и наши задачи будут состоять в: 1) определении критериев, по которым возможно установить объективный властный статус респондентов, 2) оценке взаимосвязи их властного статуса с некоторыми другими их объективными характеристиками, 3) определении соотношения объективного и субъективного властного статусов (т. е. связи оценок, даваемых индивидами своему статусу по шкале властного статуса, и объективных его показателей).

В фокусе нашего внимания будет также вопрос статусной консистентности в современном российском обществе. Суть ее состоит в совпадении или близости показателей статусов индивида по разным шкалам, например, когда индивид, обладая высоким экономическим статусом, имеет также высокое положение и в других статусных измерениях (по властному или квалификационному статусу). Обратное статусной консистентности явление называется статусной неконсистентностью, при которой высокое положение по одним статусным шкалам сочетается с низкими показателями статуса по другим шкалам [Lanski, 1954].

Статусная консистентность — динамичная характеристика, она может меняться во времени и в пространстве. Так, в современных развитых обществах квалификационный статус (часто измеряемый через объем человеческого капитала) тесно связан с властным и экономическим статусами. Но возможны и ситуации, когда они не только на микро-, но и на макроуровне имеют меняющийся или разнонаправленный вектор движения. Так, в 1994 г. в России уровень человеческого капитала был выше, чем в 2006 г. [Шкаратан, 2009: 222], и уровень жизни с 1990 по 1999 гг. тоже упал, но в гораздо большем масштабе. По данным академika Д. Львова, реальная среднемесячная заработная плата работника (в ценах 1991 г.) за период 1991—1998 гг. снизилась с 548 руб. до 193 руб., то есть почти в три раза [цит. по: Шкаратан, 2009: 225]. С 2006 г. наблюдается обратная ситуация — в плане экономических статусов людей отмечается рост (в результате чего резко сократилось число нижних статусных позиций на шкале экономических

статусов [Тихонова, 2014]), а объем человеческого капитала за это время уменьшился [Лукиянова, 2010]. При этом неясно, как эти произошедшие на макроуровне изменения отразились на консистентности различных статусов на микроуровне, что мы также рассмотрим в данной статье.

Начнем с определения самого понятия властного статуса. Оно включает в себя две составляющие — власть и статус. В социологии эти понятия разграничены и представлены в ряде концепций как самодостаточные [Berger, Zelditch, 1998; Thye, 2000; Weber, 1978]. Однако при образовании с их помощью понятия «властный статус» возникают дополнительные вопросы, в частности о том, как властный статус коррелирует с объемом властного ресурса (то есть на каких его уровнях он меняет свое качество и становится из низкого средним, а затем и высоким), а также как он зависит в конкретном обществе (в нашем случае — российском) от квалификационного или экономического статуса.

Для ответа на указанные вопросы наиболее интересным нам показался градационный подход немецкого классика социологии Макса Вебера, отмечавшего значимость жизненных шансов индивида, определяющих особенности его социального действия и связанных с его местом в статусных социальных иерархиях [цит. по Вебер, 1998]. Идя в общем русле веберовской традиции, под властным статусом в данной статье мы будем понимать совокупность объективных индикаторов, характеризующих объем и характер властных полномочий индивида. В качестве индикатора экономического статуса выступит показатель индивидуального среднемесячного дохода, а квалификационного — уровень образования и профессиональный статус (поскольку без его учета уровень образования мало о чем говорит).

### **Методологические основания анализа властного статуса**

В различных стратификационных моделях социальный статус включает в себя несколько измерений, и ключевыми, задающими общий порядок распределения доступа к благам и ресурсам, в них могут быть различные его измерения. Так, например, для традиционных обществ (или, как отмечал Э. Дюркгейм, обществ с механической солидарностью, в которых доминирует групповое сознание, а индивидуальное находится скорее вне «Я» [Дюркгейм, 1996]) основаниями для неравенства выступают чаще всего сословная принадлежность, этничность, ранг во властной иерархии и т. п. Для современных же обществ в качестве основных дифференцирующих факторов чаще выступают размеры собственности и доходов, квалификация и доступ к власти [Grusky, 2011]. Стоит отметить, что и в первом, и во втором случае одним из ключевых факторов деления общества на классы, группы или страты является власть и доступ к ней. Таким образом, властный статус, то есть способность и возможность определять и контролировать деятельность других людей за счет различных средств (авторитета, права, насилия и др.), всегда влиял на положение человека и в других статусных измерениях, выступая в качестве одного из основных стратифицирующих признаков.

Властное измерение представляет тем больший интерес для исследования, что в современных обществах все чаще отмечается сосуществование и переплетение нескольких относительно автономных систем или иерархий неравенства: власти,

собственности, образования, престижа [Шкаратан, Ястребов, 2007]. При этом операционализация и эмпирические замеры именно властного статуса часто вызывают затруднения. Так, место индивида во властной иерархии может быть измерено количеством людей, находящихся у человека в подчинении — по крайней мере, если говорить о власти в ее административной ипостаси. Однако этот показатель во многом условен, поскольку не отражает истинного масштаба влияния индивида на окружение и не учитывает неформальные отношения сторон. Поэтому рассмотрение властного измерения только с позиции административного ресурса не позволяет в полной мере оценивать существующую властно-стратификационную иерархию.

Другие характеристики властного статуса измерить еще труднее. Тем не менее позиции индивида в системе властных отношений выступают важнейшим признаком дифференциации людей по стратификационной шкале. Так, согласно ряду исследований, в российской реальности именно властный статус зачастую определяет уровень жизни и благосостояния, а также общий социальный статус — особенно если учитывать особую роль этакратической стратификационной системы в нашем обществе, основой которой является именно место во властной иерархии [Радаев, Шкаратан, 1996]. В то же время, по мнению ряда экспертов, у большинства россиян данный ресурс ограничен или просто отсутствует — по крайней мере, если говорить о месте индивида в социуме в целом, а не в микросоциумах (семья, друзья, товарищи по работе или учебе и т. п.) [Тихонова, 2014: 301]. Как видим, не существует единого взгляда на изучение величины властного статуса и его соотношения с другими статусами индивида. В связи с этим мы предприняли попытку операционализации и замера властного статуса, что, на наш взгляд, прояснит содержание данного понятия, а также позволит сопоставить его с другими статусными измерениями, прежде всего экономическим и квалификационным.

В качестве эмпирической базы были использованы данные 24 волны ежегодного опроса РМЭЗ — НИУ ВШЭ<sup>1</sup>, проходившей в октябре 2015 — январе 2016 гг. Численность подмассива работающих россиян, ставших объектом нашего исследования, составила в этой волне 5230 человек. При этом в силу специфики инструментария в основу анализа властного статуса нами был заложен показатель административной власти, операционализируемый с помощью таких индикаторов, как (1) наличие подчиненных, (2) количество подчиненных, а также того, (3) является ли индивид владельцем/совладельцем организации/предприятия, на котором он работает. Все эти критерии в различных их вариациях используются обычно и в западных концепциях изучения социального статуса при определении места индивида во властной иерархии (см., например, [Wright, 2005]).

Индекс властного статуса рассчитывался следующим образом. За наличие у респондента подчиненных ему присваивался 1 балл. Следующий показатель — количество подчиненных — подразумевал отнесение респондента к одной из выделенных нами групп: от 0 до 5 подчиненных — 0 баллов, так как в соответствии

<sup>1</sup> «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)», проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН.

с классификатором ISCO<sup>2</sup> наличие пяти подчиненных означает, что управленческая деятельность для руководителя такой группы не является основной, а, следовательно, не свидетельствует о властных полномочиях индивида. За количество подчиненных от 6 до 10 присуждался 1 балл, от 11 до 20—2 балла, от 21 и более подчиненных— 3 балла. За то, что респондент был владельцем или совладельцем предприятия, на котором работал, присваивался один дополнительный балл. На основе перечисленных индикаторов была построена шкала для замера властного статуса индивида, находившаяся в диапазоне от 0 до 5 баллов. Она позволила зафиксировать текущее состояние властного статуса респондентов, а также оценить связь их властного и экономического (в части дохода) статусов.

### Оценка состояния властного статуса работающих россиян

Результаты анализа данных 24 волны РМЭЗ НИУ ВШЭ показали, что властный ресурс в современном российском обществе дефицитный, так как полное его отсутствие характерно для большинства (80,0%) работающего населения России (см. рис. 1), в то время как максимальным властным статусом по предложенной нами шкале обладают лишь 0,5% работающих россиян (что, впрочем, не так уж мало с учетом того, что в выборку не попали элитные группы, недоступные для массовых опросов). Учитывая, что у большинства занятого населения страны властный ресурс не просто ограничен, но вообще отсутствует, более чем вероятно, что его нет у безработного и экономически неактивного населения. Это не может не влиять на статусные характеристики в других измерениях (прежде всего квалификационном, экономическом). А это значит, что в реальности картина распределения властного статуса среди российского населения еще более плачевна, чем представленная на рисунке 1.

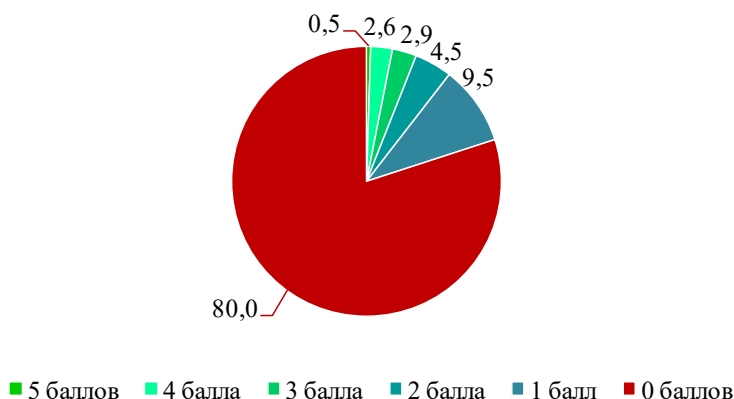


Рисунок 1. Распределение населения по шкале властного статуса, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., % от общей численности работающего населения

<sup>2</sup> Профессии и специальности в использованном нами массиве РМЭЗ НИУ ВШЭ кодируются в соответствии с четырехзначной Международной стандартной классификацией профессий 2008 г. (ISCO-08), Geneva: International Labour Office, 2008.

Говоря о властном статусе занятого населения, следует прежде всего уделить внимание особенностям распределения властного ресурса в профессиональных группах. Может ли принадлежность к той или иной профессиональной группе (для выделения профессиональных групп мы применяли классификатор профессий ISCO-08) влиять на показатель по шкале властного статуса индивида? Казалось бы, ответ на этот вопрос очевиден уже в силу использованной методики оценки властного статуса. Однако на самом деле ненулевые характеристики властного статуса присутствовали в значимом объеме во всех профессиональных группах, кроме неквалифицированных рабочих. Как видно из таблицы 1, для всех профессиональных групп характерна дифференциация по властному статусу, хотя степень ее различна. Так, неудивительно, что вероятность оказаться в числе имеющих показатели властного статуса в 2 и более баллов в наибольшей степени характерна для руководителей (1 класс согласно ISCO-08). Однако и в этой группе 5,3% имеют нулевые показатели властного статуса, а у пятой части они не превышают 1 балла. У специалистов же и полупрофессионалов, напротив, каждый четвертый имеет ненулевые показатели властного статуса, а примерно каждый десятый — показатели не менее 2 баллов (см. табл. 1).

**Таблица 1. Принадлежность к профессиональной группе в зависимости от положения по шкале властного статуса, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., % от общей численности работающего населения**

Классы по ISCO-08*	Сумма баллов по шкале						Доля группы в массиве
	0	1	2	3	4	5	
Руководители (1 класс)	5,3	20,8	24,1	19,1	24,8	5,9	6,6
Специалисты** (2 класс)	73,6	17,3	4,1	8	2,0	0,2	18,2
Специалисты среднего уровня квалификации; чиновники (полупрофессионалы) (3 класс)	75,5	11,8	5,9	4,0	2,7	0,1	19,3
Занятые низкоквалифицированным нефизическим трудом (4 класс)	85,1	8,6	4,7	0,8	0,8	-	5,1
Работники сферы торговли и услуг (5 класс)	91,3	5,1	2,3	0,8	0,4	-	17,3
Квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом (7 класс)	93,9	4,2	1,5	0,5	-	-	13,9
Квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы (8 класс)	95,3	3,3	1,1	0,2	0,2	-	12,4
Неквалифицированные рабочие всех отраслей (9 класс)	99,4	0,6	-	-	-	-	7,2
* Учитывая незначительную численность в массиве квалифицированных работников сельского, лесного хозяйства и рыбоводства — 7 человек (6 класс), данные по ним в таблице не представлены.							
** Учитывая незначительную численность в массиве представителей 0 класса (военнослужащие — 27 человек), а также тот факт, что это были в массе своей люди с дипломом о высшем образовании, данные по ним были учтены в группе специалистов с высшим образованием (2 класс).							

Таким образом, в группах рядовых исполнителей властный ресурс также присутствует и находится примерно на одном уровне среди всех групп, занятых нефизическим трудом.

зическим трудом (за исключением 4 класса, в который входят занятые на таких должностях, как курьер, кладовщик и т.д.). Причем относительно групп, занятых физическим трудом, в этих группах доля имеющих ненулевой властный статус несколько выше. Однако это не означает, что рабочий заведомо не может иметь высоких показателей властного статуса. Как видно из таблицы 1, около 2% квалифицированных рабочих имеют властный ресурс даже в 2 и более баллов, что вообще встречается в российском обществе достаточно редко. Данное явление объясняется тем, что некоторые рабочие руководят бригадами, численность которых зачастую составляет более 5 человек (см. табл. 2). В случае же, когда человек является неквалифицированным рабочим (9 класс по ISCO-08), вероятность обладания ненулевым властным статусом приближается к нулю (только 0,6% неквалифицированных рабочих обладают властным статусом в 1 балл, и в 100% случаев количество подчиненных у таких руководителей не превышает 5 человек). Что же касается 4 класса, то он занимает промежуточную позицию между 2 и 3 классами — специалистами, с одной стороны, и квалифицированными рабочими — с другой.

Таблица 2. Принадлежность к профессиональной группе в зависимости от количества подчиненных, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., % от тех, у кого есть подчиненные<sup>3</sup>

Классы по ISCO-08	Количество подчиненных			
	от 1 до 5	от 6 до 10	от 11 до 20	от 21 и более
Руководители (1 класс)	31,2	20,3	19,9	28,6
Специалисты (2 класс)	65,4	15,2	10,8	8,7
Специалисты среднего уровня квалификации; чиновники (полупрофессионалы) (3 класс)	46,2	25,8	16,5	11,4
Занятые низкоквалифицированным нефизическим трудом (4 класс)	55,6	33,3	5,6	5,6
Работники сферы торговли и услуг (5 класс)	72,6	16,4	8,2	2,7
Квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом (7 класс)	76,7	16,3	7,0	-
Квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы (8 класс)	76,0	16,0	4,0	4,0
Неквалифицированные рабочие всех отраслей (9 класс)	100,0	-	-	-
<b>Доля группы в массиве</b>	50,7	20,3	14,4	14,6

Уточним также, что при построении шкалы властного статуса нами учитывался еще один показатель — доля владельцев/совладельцев предприятий (включая индивидуальных предпринимателей и самозанятых). Их доля во всех классах, выделенных по ISCO-08, была невелика. Тем не менее, она различалась по отдельным

<sup>3</sup> Общая численность респондентов, у которых есть подчиненные, составляла в массиве 978 человек.



группам и составляла: у руководителей — 23,4%, у специалистов — 1,5%, у специалистов среднего уровня квалификации — 0,8%, у работников сферы торговли и услуг — 2,2%, у квалифицированных рабочих, занятых ручным трудом — 1,1%, использующих машины и механизмы — 0,7%. Самая низкая доля владельцев или совладельцев предприятий, а также самозанятых среди неквалифицированных рабочих — 0,3%. Совершенно отсутствуют они среди занятых низкоквалифицированным нефизическим трудом.

Таким образом, в целом с понижением предполагаемого работой уровня квалификации уменьшается и вероятность обладания властным статусом во всех формах. Данное заключение подтверждается проверкой статистической связи между принадлежностью к профессиональной группе и величиной властного статуса, коэффициент ранговой корреляции Спирмена составил 0,426, что свидетельствует о наличии сильной статистической связи между данными переменными (корреляция значима на уровне 0,01).

Итак, как видим, между профессиональной принадлежностью и положением по шкале властного статуса существует сильная связь. Однако каждая позиция на рынке труда предполагает как минимум наличие каких-либо навыков, а как максимум — наличие установленного для той или иной профессиональной позиции уровня образования, уникального объема знаний и регулярного повышения квалификации. В связи с этим наиболее полную картину взаимосвязи властного и квалификационного статусов невозможно представить, не рассмотрев соотношения уровня образования работника, его профессиональной принадлежности и властного статуса.

Из таблицы 3 видно, что чем более высокую позицию занимает работник в профессиональной структуре, тем выше уровень его образования и, напротив, чем ниже его профессиональный статус, тем ниже его общий образовательный уровень. Данное утверждение получило подтверждение и при корреляционном анализе<sup>4</sup>, хотя новым в их сопоставлении является, естественно, не хорошо известный факт их связи, а получение нами некоторых количественных характеристик этой связи в современной России.

Таблица 3. **Принадлежность к профессиональной группе в зависимости от уровня образования, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., % от общей численности работающего населения**

Классы по ISCO-08	Образование				
	Незаконченное среднее и ниже	Законченное среднее	Законченное средне-специальное	Законченное высшее	Законченное высшее и выше (аспирантура, курсы повышения квалификации, второе высшее)
Руководители (1 класс)	3,0	3,0	4,5	11,1	13,4
Специалисты (2 класс)	2,1	3,8	11,5	35,0	43,1
Специалисты среднего уровня квалификации; чиновники (полупрофессионалы) (3 класс)	5,7	8,7	22,7	26,2	25,4

<sup>4</sup> Коэффициент корреляции Спирмена составил 0,501, что свидетельствует о сильной связи между переменными. Корреляция значима на уровне 0,01.

Классы по ISCO-08	Образование				
	Незаконченное среднее и ниже	Законченное среднее	Законченное средне-специальное	Законченное высшее	Законченное высшее и выше (аспирантура, курсы повышения квалификации, второе высшее)
Занятые низкоквалифицированным нефизическим трудом (4 класс)	5,1	5,4	5,6	4,7	3,2
Работники сферы торговли и услуг (5 класс)	21,4	25,7	18,8	9,8	8,5
Квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом (7 класс)	25,6	22,2	14,5	6,0	3,5
Квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы (8 класс)	16,4	19,0	14,9	5,8	2,3
Неквалифицированные рабочие всех отраслей (9 класс)	20,8	12,1	7,5	1,4	0,6
<b>Доля группы в массиве</b>	<b>6,5</b>	<b>25,5</b>	<b>31,0</b>	<b>30,4</b>	<b>6,6</b>

Итак, положение в профессиональной структуре тесно связано с положением по шкале властного статуса и уровнем образования работника. Однако есть ли связь между величиной показателя властного статуса и уровнем образования? Как оказалось, такая связь также присутствует, хотя и довольно слабая<sup>5</sup>. Это не позволяет однозначно утверждать, что властный статус индивида является своего рода немонетарной рентой на полученное им образование. Вероятно, существует еще множество факторов помимо образования, способных оказать влияние на положение работника в профессиональной структуре, а через него — и на его властный статус.



Рисунок 2. Занятость представителей профессиональных групп на предприятиях, которые не являются государственной собственностью, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., % от общей численности работающего населения

<sup>5</sup> Коэффициент корреляции Спирмена составил 0,235, что свидетельствует о наличии статистически значимой, хотя и не очень ярко выраженной связи между переменными. Корреляция значима на уровне 0,01.

Учитывая специфику современного российского общества с присущей ему масштабностью занятости в госсекторе (так, на предприятиях, в которых государство в той или иной мере выступает владельцем или совладельцем, занята почти половина работающего населения — 47,2%), целесообразно рассмотреть также вопрос о том, есть ли связь между местом индивида на шкале властного статуса и формой собственности того предприятия, на котором он занят.

Как свидетельствуют данные РМЭЗ, большинство (от 53% до 67%) представителей всех профессиональных групп, за исключением специалистов, заняты на предприятиях, собственником которых государство не является (см. рис. 2).

При этом, как видно из рисунка 3, форма собственности предприятия влияет на показатель по шкале властного статуса только в случае принадлежности работника к 1 профессиональному классу. В целом же государственный и негосударственный сектора экономики демонстрируют несколько различающиеся модели распределения властных статусов и стоящих за ними объемов властного ресурса для представителей 2 и 4 классов. Так, у представителей негосударственного сектора показатели властного статуса несколько выше, нежели у тех, кто занят на государственных предприятиях.

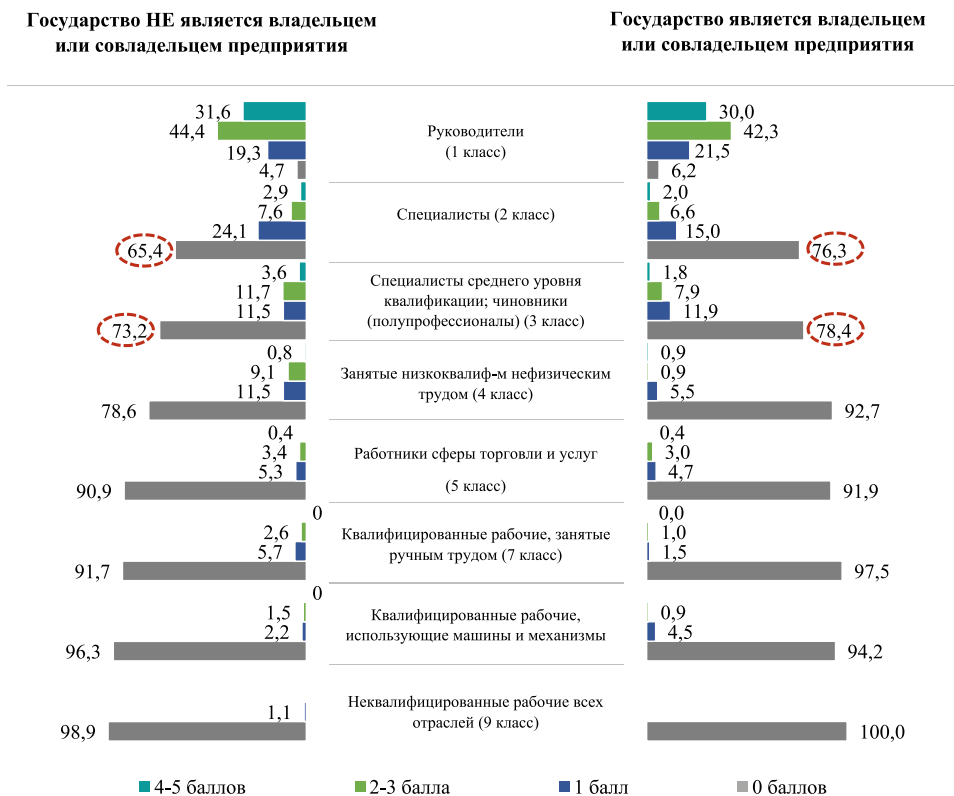


Рисунок 3. Показатели властного статуса в разных профессиональных группах в зависимости от формы собственности предприятия, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., % от общей численности работающего населения

Могут ли сказываться различия в моделях распределения показателей властного статуса на экономическом статусе индивидов? Как вообще связаны между собой в современной России показатели властного, квалификационного и экономического статусов, насколько они консистентны? Как мы выяснили, хорошее образование не всегда гарантирует высокое положение в профессиональной структуре и обладание высоким властным статусом, что вполне может быть обусловлено и тем обстоятельством, что современной российской экономике присущи серьезные структурные дисбалансы между качеством человеческого капитала работников, теми рабочими местами, которые в ней существуют, и отдачей на человеческий капитал на этих рабочих местах [Каравай, 2016].

Для проверки степени консистентности властного и экономического статусов мы использовали показатели индивидуальных среднемесячных доходов работающих индивидов (для подавляющего большинства которых это соответствовало показателям их зарплаты). Отметим при этом, что в нашей статье экономический статус рассматривается скорее как рента на существующее властное положение индивида в зависимости от места в экономических отношениях, нежели отражение его экономического положения в целом, которое включает гораздо большее число индикаторов. Учитывая неоднородность доходов населения в разных регионах страны, мы соотнесли индивидуальные доходы респондентов с медианными показателями по региону. Использование медианного подхода к формированию шкалы доходов индивида позволяет учесть тот порог, ниже которого поддержание определенного образа жизни, характерного для сообщества, в котором проживает тот или иной человек, становится невозможным. Данный показатель успешно применялся при изучении российских реалий в работах ряда отечественных исследователей (Л. Овчаровой, Н. Давыдовой, Н. Тихоновой и др.).

Рассматривая среднемесячную зарплату индивида относительно региональной медианы в зависимости от величины властного статуса, мы видим, что два этих показателя взаимосвязаны (рис. 4). Это подтверждает и корреляционный анализ<sup>6</sup>. Фактически только наличие ненулевого властного статуса позволяет иметь зарплату, величина которой выше среднемесячной зарплаты относительно региональной медианы<sup>7</sup> для работающего населения, и особенно значительный рост зарплаты обусловлен максимальным властным ресурсом. Остальные же работающие имеют зарплату ниже этой величины.

Все вышесказанное позволяет нам предположить, что более *высокое положение по шкале властного статуса действительно приносит экономическую отдачу*. Этот вывод подтверждает и анализ с разбивкой на зарплатные группы в зависимости от показателей властного статуса (см. табл. 4). Как видим, чем выше властный статус, тем выше вероятность попадания в высокодоходные группы (от 2 медиан и выше). Однако, как неоднократно отмечалось в литературе, в российском обществе квалификационный статус также способен приносить материальную отдачу [Капелюшников, 2010; Каравай, 2016]. В таком случае резонен вопрос о том,

<sup>6</sup> Коэффициент корреляции Спирмена составил 0,286, что свидетельствует о наличии статистической связи между этими переменными. Корреляция значима на уровне 0,01.

<sup>7</sup> Среднемесячная зарплата относительно региональной медианы в данном массиве для работающего населения (N=5230 чел.) составила всего 1,14 медианы доходов населения в целом.

насколько прирост заработной платы обусловлен властным статусом и насколько — связанным с ним, как было показано выше, квалификационным статусом?

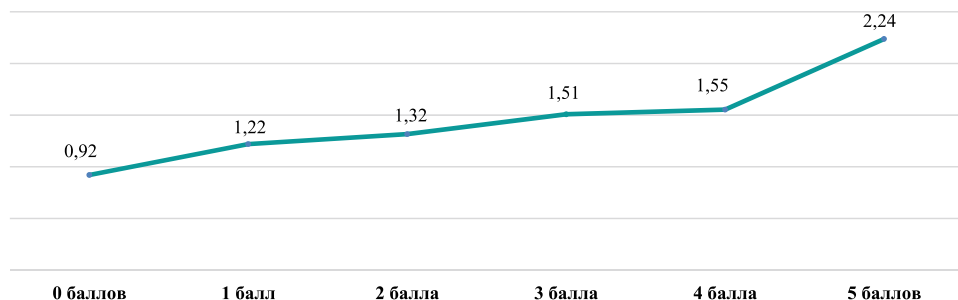


Рисунок 4. Среднемесячная зарплата относительно региональной медианы зарплаты в зависимости от положения по шкале властного статуса, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., разы

Таблица 4. Принадлежность к разным зарплатным группам относительно региональной медианы в зависимости от показателей властного статуса, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., % от общей численности работающего населения<sup>8</sup>

Группы по доходам относительно региональной медианы	Положение по шкале властного статуса						Доля в массиве
	0	1	2	3	4	5	
менее 0,5 медианы	10,8	2,6	0,5	2,4	0,9	-	9,0
0,5—0,74 медианы	20,3	9,5	10,8	4,7	4,5	-	17,9
0,75—0,99 медианы	19,6	16,2	11,3	6,3	6,3	11,8	18,1
1—1,24 медианы	21,0	23,4	19,5	20,5	11,7	-	20,8
1,25—1,74 медианы	18,8	28,4	29,8	28,4	32,4	23,5	20,8
1,75—2,49 медианы	9,6	19,9	28,3	37,8	44,1	64,7	13,3

Наибольший интерес при ответе на данный вопрос представляют те работники, властный статус которых составляет от 2 баллов и выше. Как видно из рисунка 5, образование в этой группе напрямую связано с уровнем заработной платы, составляя для тех, чей властный статус находится на отметке выше 2 баллов, тот ресурс, который способен приносить экономическую отдачу. Если же говорить о работающем населении в целом, то даже в группе с высшим образованием и плюс к нему еще каким-нибудь дополнительным образованием среднемесячная заработная плата составляет всего 1,31 медианы зарплат, то есть практически на четверть меньше, чем в группе с таким же образовательным уровнем, но наличием сколько-нибудь значимого властного ресурса. Это подтверждает вывод о том, что наибольшую отдачу на свой человеческий капитал в современной российской экономике получают руководители [Тихонова, 2017].

<sup>8</sup> Фоном в таблице выделены ячейки, показатели в которых количественно превышают долю соответствующей группы в выборке.

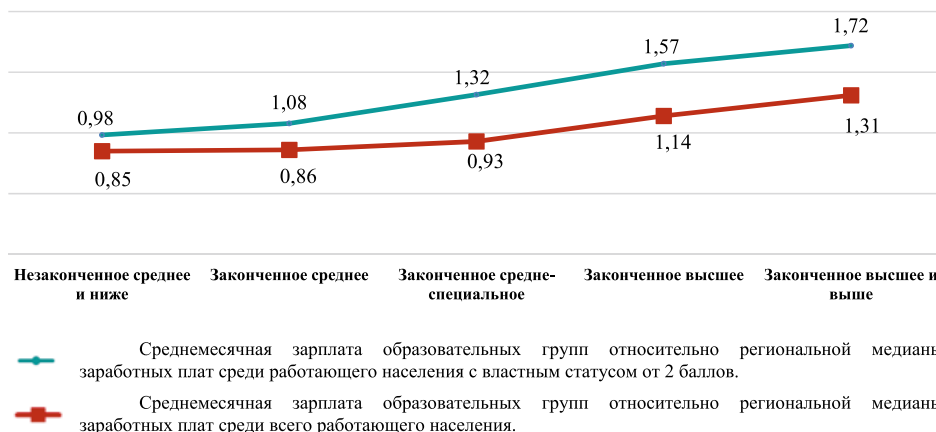


Рисунок 5. Среднемесячная зарплата относительно региональной медианы в зависимости от уровня образования и властного статуса, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., разы<sup>9</sup>

Таким образом, квалификационный ресурс и образование индивида способны, как и властный ресурс, приносить экономическую отдачу, но в основном в качестве элемента композитных рент [Sorensen, 2000] при сочетании со значимым властным ресурсом (как минимум 2 балла), т.е. работник должен быть либо руководителем, либо владельцем/совладельцем предприятия и иметь при этом число подчиненных более 5.

Кроме того, если говорить о связи квалификационного и экономического статусов, то следует отметить, что вероятность попасть в группы с более высоким доходом выше всего у тех, кто помимо высшего образования имеет еще какое-либо образование (курсы, аспирантура, второе и последующее высшее) (см. табл. 5).

Таблица 5. Доходные распределения в группах с разным уровнем образования, РМЭЗ — НИУ ВШЭ, 2015 г., % от общей численности работающего населения<sup>10</sup>

Группы по доходам относительно региональной медианы	Образование					Доля в массиве
	Незаконченное среднее и ниже	Законченное среднее	Законченное среднее-специальное	Законченное высшее	Законченное высшее и выше (аспирантура, курсы повышения квалификации, второе высшее)	
менее 0,5 медиан	13,5	13,0	10,2	5,2	3,2	9,0
0,5—0,74 медианы	26,3	22,6	20,6	11,9	10,0	18,0
0,75—0,99 медианы	19,3	20,5	20,7	15,1	11,3	18,1
1—1,24 медианы	17,9	18,2	20,5	23,6	20,6	20,8
1,25—1,74 медианы	15,0	17,3	17,7	26,4	27,7	20,8
1,75 и более медианы	8,1	8,4	10,3	17,8	27,1	13,3

<sup>9</sup> Общая численность респондентов с властным статусом от 2 баллов составляла в массиве 494 человека.

<sup>10</sup> Фоном в таблице выделены ячейки, показатели в которых превышают долю соответствующей группы в массиве.

Проверка статистической связи между принадлежностью к группе по доходам и уровнем образования также зафиксировала эту связь, коэффициент Спирмена составил 0,253.

Связь властного, квалификационного и экономического статусов хорошо прослеживается и при анализе самооценок индивидами своего места на соответствующих шкалах (см. рис. 6).

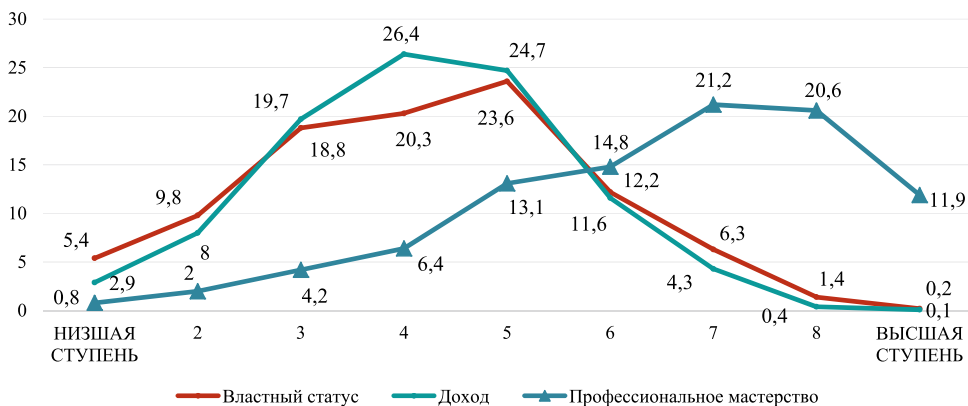


Рисунок 6. Субъективная оценка индивидом своего властного, экономического и квалификационного статусов, РМЭЭ — НИУ ВШЭ, 2015 г., % выбравших соответствующий балл от общей численности работающего населения

Рисунок 6 свидетельствует о том, что у полярных групп самооценка их властного и экономического статусов практически совпадает. Совершенно противоположным образом складывается ситуация с самооценкой респондентами своего профессионального мастерства, которое большинство респондентов оценивают достаточно высоко. Так, при анализе взаимосвязи властного и экономического статусов с уровнем образования индивида нами было выявлено, что монетарные отдачи на образование присутствуют у всего населения, хотя чаще всего характерны для тех россиян, которые помимо высшего образования имеют еще какие-либо свидетельства, подтверждающие их высокую квалификацию — это может быть второе образование, курсы повышения квалификации, аспирантура, а также для тех, кто имеет значимый властный ресурс. Таким образом, еще раз подтверждается наш вывод о том, что консистентность статусов индивидов в современном российском обществе обусловлена целым рядом условий, различающихся для разных групп. В наибольшей степени консистентность статусов характеризует при этом полярные группы россиян.

Интересно также, что корреляционный анализ субъективных оценок властного, квалификационного и экономического статусов продемонстрировал более тесную связь между ними, нежели анализ объективных характеристик этих же переменных, что связано, видимо, с неполнотой присутствующих в массиве их объективных индикаторов, которые сами респонденты учитывают и которые формируют в совокупности с рассмотренными нами позициями их общее представление о своем

социальном статусе, тесно связанное со всеми тремя частными ипостасями их статусных позиций на социальном поле (см. рис. 6)<sup>11</sup>.

## Выводы

По итогам проведенного анализа можно утверждать, что измеренный по предложенной шкале властный статус в современной России встречается достаточно редко, так как лишь 20,0% работающего населения имеют показатели по шкале властного статуса более 1 балла, а лиц с высокими его показателями (4—5 баллов), при которых на него идут значительные денежные отдачи, в разы меньше (2,9%).

Сопоставление показателей властного, экономического и квалификационного статусов свидетельствует о том, что для современного российского общества в большей мере характерна ситуация статусной консистентности (согласованности статусов), особенно на полярных статусных позициях, нежели рассогласованности. Это, однако, не исключает наличие проблем при рассмотрении каждого вида статуса (властного, экономического, квалификационного) в отдельности. Так, сопоставление властного статуса индивида с его профессиональной принадлежностью продемонстрировало тесную связь между профессиональным статусом работника и его положением по шкале властного статуса. Во многом это связано с уровнем образования работника, которое служит фундаментом его места в профессиональной структуре. При этом связь между уровнем образования и величиной властного статуса по итогам анализа оказалась не столь тесной, как между положением в профессиональной структуре и образованием. Это объясняется отчасти тем, что более тесная связь образования с властным статусом прослеживается не просто при наличии высшего образования, а при непрерывном повышении квалификации и отчасти тем, что помимо должности на показатели властного статуса для некоторых профессиональных групп оказывает значимое влияние форма собственности того предприятия, на котором трудится работник.

При анализе статистической связи экономического статуса и положения индивида по шкале властного статуса было установлено, что опережающий рост дохода наблюдается среди тех, чей властный статус превышает 2 балла. Это позволяет нам говорить об экономической отдаче на властный статус для тех, у кого управленческая деятельность является основной (более пяти подчиненных). Для них же экономический доход в большей мере обусловлен властным статусом, чем наоборот. При этом в большинстве случаев для обладания более высокими показателями по шкале властного статуса необходимы достаточно высокие показатели квалификации, что в совокупности приносит и более высокие экономические отдачи, то есть максимальных показателей экономической отдача от него достигает в составе композитных рент.

Сопоставляя объективные показатели и субъективные оценки властного, квалификационного и экономического статусов можно сделать вывод о том, что в целом тренды их оценок сопоставимы, несмотря на то что субъективная оценка индивидами своего квалификационного статуса выбивается из общей картины консистентности субъективных статусов, поскольку для россиян (в условиях

<sup>11</sup> Коэффициент корреляции Спирмена составил 0,651, что свидетельствует о прямой тесной связи между переменными. Корреляция значима на уровне 0,01.



слабого развития в стране системы сертификации уровня профессионального мастерства) характерна переоценка уровня своего профессионализма. С другой стороны, при избыточности в российской экономике лиц с высшим образованием [Голиусова, Фенглианг, 2015] присутствует и занижение стоимости квалифицированной рабочей силы со стороны работодателей, особенно если речь идет только о высшем образовании без каких-либо добавлений к нему (второе высшее, аспирантура и т. д.).

### **Список литературы (References)**

Вебер М. Основные понятия стратификации / Социология. Хрестоматия: для студентов вузов. Екатеринбург : Деловая книга, 1998. [Weber M. (1998). Basic concepts of stratification. In: *Sociology. Reader for students*. Ekaterinburg: Delovaya kniga.] (In Russ.)

Голиусова Ю. В., Фенглианг Ли. Социально-экономические последствия избыточного образования в Китае и России // Россия реформирующаяся. Вып. 13: Ежегодник / отв. ред. М. К. Горшков. М. : Новый хронограф, 2015. С. 270—286. [Goliusova Yu.V., Fengliang Li (2015). Overeducation in China and Russia: social and economic consequences. In: *Reforming Russia: Yearbook*. Issue 13. Ed. by M. K. Gorshkov. Moscow: Novyi khronograf. P. 270—286.] (In Russ.)

Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / пер. с фр. А. Б. Гофман. М. : Канон, 1996. [Durkheim. E. (1996) *The Division of Labour in Society*. Transl. by A. B. Gofman. Moscow. Kanon.] (In Russ.)

Капелюшников Р. И. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения») / Р. И. Капелюшников, А. Л. Лукьянова. М. : Фонд «Либеральная миссия», 2010. [Kapelyushnikov R. I. (2010). Transformation of human capital in the Russian society (based on the Russian monitoring of the population's health and economic status). Ed. by R. I. Kapelyushnikov, A. L. Lukyanova. Moscow: Fond «Liberal'naya missiya».] (In Russ.)

Каравай А. В. Человеческий капитал российских рабочих: состояние и факторы // Вестник Института социологии. 2016. № 17. С. 91—112. [Karavay A. V. (2016). The Human Capital of the Russian Working Class: Status and Factors. *Bulletin of the Institute of Sociology*. No. 17. P. 91—112.] (In Russ.)

Лукьянова А. Л. Отдача от образования: что показывает мета-анализ // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2010. Т. 14. № 3. С. 326—348. [Lukyanova A. L. (2010). Returns to Education in Russia: Evidence from Meta-Analysis. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki [Higher School of Economics Economic Journal]*. Vol. 14. No. 3. P. 326—348.] (In Russ.)

Радаев В. В., Шкаратан О. И. Социальная стратификация. М. : Аст-Пресс, 1996. [Radaev V. V., Shkaratan O. I. (1996). *Social stratification*. Moscow: Ast-Press.] (In Russ.)

Тихонова Н. Е. Социальная структура России: теории и реальность. М. : Новый хронограф : Институт социологии РАН, 2014. [Tihonova N. E. (2014). Social structure of Russia: theory and reality. Moscow: Novyi khronograf: Institut sotsiologii RAN.] (In Russ.)

Тихонова Н. Е. Человеческий капитал профессионалов и руководителей: состояние и динамика // Вестник Института социологии. 2017. № 21. С. 140—165. [Tihonova N. E. (2017). Human Capital of Professionals and Managers: the Condition and Dynamic. *Bulletin of the Institute of Sociology*. No. 21. P. 140—165.] (In Russ.)

Шкаратан О. И., Ястребов Г. А. Выделение реальных (гомогенных) социальных групп в российском обществе: методы и результаты // Прикладная эконометрика. 2007. № 3. С. 95—118. [Shkaratan O. I., Yastrebov G. A. (2007). Discovering Real (Homogenous) Social Groups in the Russian Society: Methods and Results. *Prikladnaya ehkonometrika [Applied Econometrics]*. No. 3. P. 95—118.] (In Russ.)

Шкаратан О. И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М. : ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2009. [Shkaratan O. I. (2009) Socio-Economic Inequality and its Reproduction in Contemporary Russia. Moscow: ZAO «OLMA Media Group».] (In Russ.)

Bendix R., Lipset S. M. (1966) Class, status, and power: Social stratification in comparative perspective. London: Taylor & Francis.

Berger J., Zelditch M. (1998) Status, power, and legitimacy: Strategies and theories. New Brunswick, NJ: Transaction Press.

Blau P. M., Duncan O. D. (1967) The American occupational structure. N.Y.: Wiley.

Dahrendorf R. (1959) Class and class conflict in industrial society. London: Routledge.

Dornbusch S. M., Scott W. R. (1975) Evaluation and the exercise of authority. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Grusky D. (2001) The Past, Present, and Future of Social Inequality. In D. Grusky (ed.) Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Westview Press. P. 3—51.

Molm L. D. (1988) The structure and use of power: A comparison of reward and punishment power. *Social Psychology Quarterly*. Vol. 51. P. 108—122. <https://doi.org/10.2307/2786834>.

Hays N. A., Bendersky C. (2015) Not All Inequality Is Created Equal: Effects of Status Versus Power Hierarchies on Competition for Upward Mobility. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 108. No. 6. P. 867—882. <https://doi.org/10.1037/pspi0000017>.

Lenski G. (1954) «Status Crystallization: a Non-Vertical Dimension of Social Status». *American Sociological Review*. Vol. 19. No. 4. P. 405—413. <https://doi.org/10.2307/2087459>.

*Pfeffer J., Salancik G. R. (1978) The external control of organizations: A resource dependence perspective. N.Y.: Harper & Row.*

*Podolny J. M. (1993) A status-based model of market competition. American Journal of Sociology. Vol. 98. No 4. P. 829—872. <https://doi.org/10.1086/230091>.*

*Ridgeway C. L. (2011) Framed by gender: How gender inequality persists in the modern world. N.Y.: Oxford University Press. <http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199755776.001.0001/acprof-9780199755776>.*

*Sorensen A. (2000) Toward a Sounder Basis for Class Analysis. American Journal of Sociology. Vol. 105. No 6. P. 1523—1558. <https://doi.org/10.1086/210463>.*

*Thye S. R. (2000). A status value theory of power in exchange relations. American Sociological Review. Vol. 65. No 3. 407—432. <https://doi.org/10.2307/2657464>.*

*Weber M. (1978) Economy and society: An outline of interpretive sociology. N.Y.: Bedminster Press.*

*Wright E. (2005) Approaches to class analysis. Cambridge, UK, New York: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CB09780511488900>.*