

## **Консистентность властного статуса занятого населения в современном российском обществе**

### **Введение**

Вопросы власти и властного статуса уже на протяжении многих лет исследуются социологами. В ряде работ, в том числе и классических, само понятие власти интерпретируется 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 для 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. К одному из таких ресурсов относится возможность влиять на распределение вознаграждений и санкций.

---

\* Коленникова Нина Дмитриевна, аспирантка Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», аналитик практики анализа социальной политики Всероссийского центра изучения общественного мнения. kolennikova-nina@mail.ru.

Властный статус имеет две ипостаси — объективную и субъективную. Субъективное измерение власти наиболее активно исследуется психологической наукой (особое внимание данному вопросу уделяет психология организаций). При таком подходе наиболее эффективным оказывается метод эксперимента, посредством которого можно зафиксировать ощущение и восприятие власти через поведение индивида. Однако исследования организационных психологов в большей степени сконцентрированы на изучении поведения индивида, обусловленного его властным положением [Hays, Bendersky, 2015]. Социологи же ориентированы на анализ сути изучаемого социального признака или явления. В нашем случае это властный статус, который, так или иначе, влияет на положение человека в обществе и анализ которого является одной из ключевых задач социологии.

Наша задача будет состоять, соответственно, в определении критериев, по которым мы могли бы установить реальный властный статус каждого из респондентов, включенных в выборку, и оценить взаимосвязь данных критериев с другими переменными, характеризующими иные статусы (квалификационный, образовательный, экономический и др.) представителей массовых слоев российского населения.

### **Теоретико-методологические основания анализа властного статуса**

Для нашего исследования наиболее эвристически значимым и интересным оказался градационный подход классика социологии Макса Вебера, отмечавшего значимость жизненных шансов индивида, определяющих особенности его социального действия и связанных с его местом в социальных иерархиях [Вебер, 1994]. Согласно М. Веберу, социальная стратификация связана, в том числе, с распределением власти в рамках общества. Положение индивида в обществе, т.е. принадлежность к тому или иному социальному слою или классу, определяется в зависимости от обладания теми или иными способами воздействия на поведение других. Источниками же власти являются статусные позиции в экономическом и статусном полях, а также в поле властных отношений.

В качестве эмпирической базы нашего исследования были использованы данные 24-й волны ежегодного опроса RLMS–HSE<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.

Расчет индекса властного статуса осуществлялся по следующей схеме. За наличие у респондента подчиненных ему присваивался один балл. Следующий показатель (количество подчиненных) подразумевал отнесение респондента в одну из выделенных нами групп: от 0 до 5 подчиненных — ноль баллов, от 6 до 10 — один балл, от 11 до 20 — два балла, от 21 и более подчиненных — три балла. За то, что респондент являлся владельцем или совладельцем предприятия, на котором он работал, присваивался еще один дополнительный балл. На основе перечисленных индикаторов была построена шкала для замера властного статуса индивида в диапазоне от нуля до пяти баллов. Она позволила зафиксировать текущее состояние властного статуса респондентов, а также определить его связь с другими статусными характеристиками индивида.

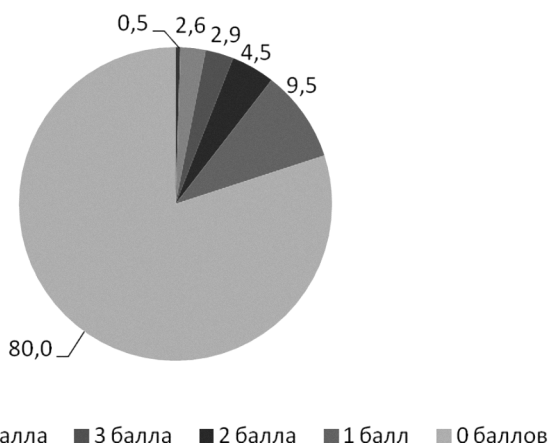
## **К вопросу о консистентности властного статуса занятого населения**

Анализа данных 24 волны RLMS–HSE показал, что властный ресурс в современном российском обществе действительно является дефицитным. Так, полное его отсутствие характерно для большинства (80,0%) работающего населения России (рис. 1), тогда как максимальным властным статусом по предложенной

---

<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.

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). Однако, учитывая, что у большинства занятого населения страны властный ресурс не просто ограничен, но и вообще отсутствует, более чем вероятно, что у не попавшего в поле нашего анализа безработного и экономически неактивного населения данный вид ресурса также отсутствует полностью. Последнее не может не влиять и на их статусные характеристики в других измерениях.



**Рис. 1.** Распределение населения по шкале властного статуса, RLMS–HSE, 2015 г., % от общей численности работающего населения

Поскольку объектом нашего анализа выступает работающее население, следует, прежде всего, уделить внимание особенностям распределения властного ресурса в профессиональных группах (для выделения профессиональных групп нами применялся классификатор профессий ISCO-08<sup>1</sup>). Может ли принадлежность к той или иной профессиональной группе влиять на показатель по шкале властного статуса индивида? Так, ненулевые характеристики властного статуса присутствовали в значимом объеме во всех профессиональных группах кроме неквалифицированных рабочих. Как видно из таблицы 1, для всех профессиональных групп харак-

<sup>1</sup> Профессии и специальности в использованном нами массиве RLMS–HSE кодируются в соответствии с четырехзначной Международной стандартной классификацией профессий 2008 г. (ISCO-08).

терна дифференциация по властному статусу, хотя степень ее различна. При этом неудивительно, что вероятность оказаться в числе имеющих показатели властного статуса в два и более баллов в наибольшей степени характерна для руководителей (первый класс согласно ISCO-08). Однако и в этой группе 5,3% имеют нулевые показатели властного статуса, а у пятой части они не превышают одного балла. У специалистов же и полупрофессионалов, напротив, каждый четвертый имеет ненулевые показатели властного статуса, а каждый десятый — показатели не менее двух баллов.

Таблица 1

**Принадлежность к профессиональной группе в зависимости от положения по шкале властного статуса, RLMS–HSE, 2015 г., % от общей численности работающего населения**

Классы по ISCO-08 <sup>1</sup>	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 <sup>2</sup> (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	,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

<sup>1</sup> Учитывая незначительную численность в массиве квалифицированных работников сельского, лесного хозяйств и рыбоводства — семь человек (6 класс), данные по ним в таблице не представлены.

<sup>2</sup> Учитывая незначительную численность в массиве представителей нулевого класса (военнослужащие — 27 человек), а также тот факт, что в массе своей это 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* (за исключением четвертого класса, в который входят занятые на таких должностях как, к примеру, курьер, кладовщик и т.д.). При этом в данных группах в сравнении с занятыми физическим трудом 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 два и более баллов, что вообще встречается в российском обществе достаточно редко. Данное явление объясняется тем, что некоторые рабочие руководят бригадами, численность которых, согласно заложенным нами критериям, зачастую составляет более пяти человек. В случае же, когда индивид является неквалифицированным рабочим (9 класс по ISCO-08), вероятность обладания ненулевым властным статусом у него близка к нулю (только 0,6% неквалифицированных рабочих обладают властным статусом в один балл, и в 100% случаев количество подчиненных у таких руководителей не превышает пяти человек).

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 и значимой статистической связи между данными переменными (корреляция значима на уровне 0,01).

Как видим, между профессиональной принадлежностью и положением по шкале властного статуса существует четкая связь. Однако каждая позиция на рынке труда предполагает, как минимум, наличие каких-либо навыков, а как максимум — установленного для той или иной профессиональной позиции уровня образования, уникального объема знаний и регулярного повышения квалификации. В этом смысле важно рассмотреть также соотношение уровня образования работника с его профессиональной принадлежностью и величиной властного статуса.

Из данных таблицы 2 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 подтвердилось и при корреляционном анализе<sup>1</sup>. Хотя новым в сопоставлении уровня образования и профессионального статуса является, естественно, не хорошо известный факт их связи, а получение нами ее некоторых количественных характеристик в современной России.

Итак, положение в профессиональной структуре тесно связано с местом на 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>2</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, обуславливающих положение работника в профессиональной структуре и влияющих через него на властный статус. Как было отмечено и некоторыми отечественными исследователями консистентности в области образования, далеко не во всех случаях корректно принимать формальное образование за устойчивый группообразующий признак или индикатор «реального» образовательного статуса. Обладатели одного и того же образовательного статуса («по диплому») могут принадлежать к разным социальным слоям и различаться по образу жизни, ценностным ориентациям, потребительским практикам [Социальная мобильность..., 2017].

В связи с этим перед нами возник еще один вопрос: могут ли сказываться различия в моделях распределения показателей властного статуса на экономическом статусе индивида? И как вообще

---

<sup>1</sup> Коэффициент корреляции Спирмена составил — 0,501, что свидетельствует о сильной обратной связи между переменными. Корреляция значима на уровне 0,01.

<sup>2</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.

Таблица 2  
**Принадлежность к профессиональной группе в зависимости от уровня образования, RLMS—HSE, 2015 г.**  
**% от общей численности работающего населения**

Классы по ISCO-08	Образование				
	Незаконченное среднее и ниже	Законченное среднее	Законченное среднее-специальное	Законченное высшее	Законченное высшее и выше (аспирантура, курсы и др.)
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
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>



связаны между собой в современной России показатели властного, квалификационного и экономического статусов, насколько они консистентны? Ведь, как мы выяснили, хорошее образование не всегда гарантирует высокое положение в профессиональной структуре и обладание высоким властным статусом. Данный факт может быть обусловлен 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, что для подавляющего большинства соответствовало размерам их зарплат. 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, становится невозможным. Данный показатель успешно применялся при изучении российских реалий в работах ряда отечественных исследователей (Л. Овчаровой, Н. Давыдовой, Н. Тихоновой и др.).

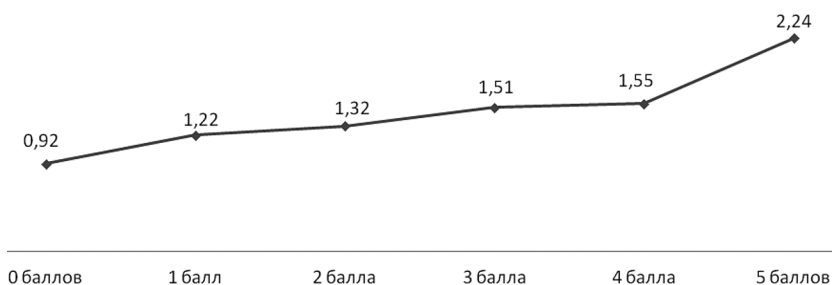
Рассматривая среднемесячную зарплату индивида относительно региональной медианы в зависимости от величины властного статуса, мы видим, что два этих показателя связаны довольно тесно (рис. 2). Это подтверждает и корреляционный анализ<sup>1</sup>. Фактически, только наличие ненулевого властного статуса позволяет иметь зарплату, величина которой выше среднемесячной зарплаты относительно региональной медианы для работающего населения<sup>2</sup>. В особенности же значительный рост зарплаты обусловлен

---

<sup>1</sup> Коэффициент корреляции Спирмена составил 0,286, что свидетельствует о наличии значимой статистической связи между этими переменными. Корреляция значима на уровне 0,01.

<sup>2</sup> Среднемесячная зарплата относительно региональной медианы в данном массиве для работающего населения (N=5230 чел.) составила всего 1,14 медиан доходов населения в целом.

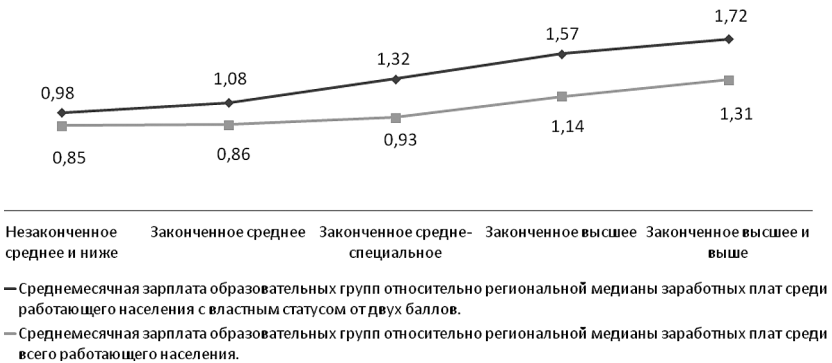
максимальным властным ресурсом. Остальные работающие имеют среднемесячную зарплату ниже этой величины.



**Рис. 2.** Среднемесячная з/п относительно региональной медианы з/п в зависимости от положения по шкале властного статуса для всего работающего населения, RLMS–HSE, 2015 г., разы

Все вышесказанное позволяет предположить, что *более высокое положение по шкале властного статуса, действительно, приносит экономическую отдачу*. Однако, как неоднократно отмечалось в научной литературе, в российском обществе квалификационный статус также способен приносить материальную отдачу [Капелюшников, Лукьянова, 2010; Каравай, 2016]. В таком случае резонен вопрос о том, насколько прирост заработной платы обусловлен властным статусом, и насколько квалификационным?

Наибольший интерес при ответе на данный вопрос вызывают те работники, властный статус которых составляет от двух баллов и выше. Как видно из данных рис. 3, образование в этой группе напрямую связано с уровнем заработной платы, составляя для тех, чей властный статус находится на отметке выше двух баллов, тот ресурс, который способен приносить экономическую отдачу. Если же говорить о работающем населении в целом, то даже в группе с высшим образованием и выше среднемесячная заработная плата составляет всего 1,31 медианы зарплат. Это практически на четверть меньше, чем в группе работников с таким же образовательным уровнем, но имеющих сколько-нибудь значимый властный ресурс. Это подтверждает вывод о том, что наибольшую отдачу на свой человеческий капитал в современной российской экономике получают руководители [Тихонова, 2017].



**Рис. 3.** Среднемесячная зарплата относительно региональной медианы в зависимости от уровня образования и властного статуса, RLMS—HSE, 2015 г., разы<sup>1</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 два балла), т.е. работник должен быть либо руководителем, либо владельцем / совладельцем предприятия и иметь при этом число подчиненных более пяти.

## Заключение

По итогам проведенного анализа можно утверждать, что ненулевой властный статус в современной России встречается достаточно редко, так как лишь 20,0% работающего населения имеют показатели по шкале властного статуса более одного 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),

<sup>1</sup> Общая численность респондентов с властным статусом от двух баллов составляла в массиве 494 человека.

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 наличие тесной связи между ними. 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.

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 два балла. Это позволяет нам говорить о существовании экономической отдачи на властный статус для тех, у кого управленческая деятельность является основной, т.е. в том случае, когда количество подчиненных составляет более пяти человек. Для этой же группы экономический доход в большей мере обусловлен властным статусом, чем наоборот. 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.

### Библиографический список

- Вебер М.* Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5. С. 147–156.
- Капелюшников Р. И., Лукьянова А. Л.* Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения»). М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. 196 с.
- Каравай А. В.* Человеческий капитал российских рабочих: состояние и факторы // Вестник Института социологии. 2016. № 2 (17). С. 91–112. DOI: 10.19181/vis.2016.17.2.399.

- Социальная мобильность в России: поколенческий аспект: [монография] / [А. В. Ваньке и др.]; отв. ред. В. В. Семенова, М. Ф. Черныш, А. В. Ваньке. М.: Институт социологии РАН, 2017. 384 с. ISBN: 978-5-89697-278-5.
- Тихонова Н. Е.* Человеческий капитал профессионалов и руководителей: состояние и динамика // Вестник Института социологии. Т. 8. № 2 (21). С. 141–165. DOI: 10.19181/vis.2017.21.2.462.
- Bendix R., Lipset S. M.* Class, status, and power: Social stratification in comparative perspective. London: Taylor & Francis, 1966. 677 p.
- Blau P. M., Duncan O. D.* The American occupational structure. N.Y.: Wiley, 1967. 520 p.
- Dahrendorf R.* Class and class conflict in industrial society. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959. 336 p.
- Dornbusch S. M., Scott W. R.* Evaluation and the exercise of authority. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 1975. 398 p.
- Molm L. D.* The structure and use of power: A comparison of reward and punishment power // Social Psychology quarterly. 1988. Vol. 51. P. 108–122.
- Hays N. A., Bendersky C.* Not All Inequality Is Created Equal: Effects of Status Versus Power Hierarchies on Competition for Upward Mobility // Journal of Personality and Social Psychology. 2015. Vol. 108. № 6. P. 867–882. DOI: 10.1037/pspi0000017.
- Pfeffer J., Salancik G. R.* The external control of organizations: A resource dependence perspective. N.Y.: Harper & Row, 1978. 336 p.
- Podolny J. M.* A status-based model of market competition // American Journal of Sociology. 1993. Vol. 98. P. 829–872.
- Ridgeway C. L.* Framed by gender: How gender inequality persists in the modern world. N.Y.: Oxford University Press, 2011. 242 p.
- Thye S. R.* A status value theory of power in exchange relations // American Sociological Review. 2000. Vol. 65. № 3. P. 407–432.
- Weber M.* Economy and society: An outline of interpretive sociology. Berkeley: University of California Press, 1978. 1469 p.