

**З.И.Галушка**, канд. экон. наук

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ СТРАТИФИКАЦИИ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

*Излагаются принципы формирования социальной структуры трансформационного общества, пути самоидентификации человека в этом обществе, объясняется сложность и противоречивость в подходах к анализу социальной стратификации современного украинского общества.*

Под влиянием трансформационных процессов в структуре постсоветского общества происходят кардинальные изменения, которые отображают формирование качественно нового состояния общества со своими иерархическими структурами, социальным капиталом, системой взаимозависимости, механизмом решения противоречий. Социальные механизмы трансформационного общества связаны как с развитием постиндустриальных процессов, так и с изменением в системе ценностей, приоритетов, социальных ролей, с институциональными превращениями. В результате разгосударствления и приватизации формируется класс частных собственников, часть рабочей силы перемещается из сферы материального производства в сферу услуг; ускоряются инновационные процессы; происходит виртуализация социальных институтов и связей; богатство перестает быть основной ценностью, а его место занимают образование, здоровье, доверие. В итоге происходит формирование новой структуры общества, с новыми социальными казнями, своими способами иерархизации, со специфической системой интересов, механизмом взаимосвязей и подчинения, способами решения проблемы социального неравенства.

Как показывает опыт развития постсоциалистических стран, во время интенсивных трансформационных превращений официальные принципы социальной организации не всегда согласовываются с реальными процессами, и поэтому сконструированные теоретические модели не совсем отвечают представлениям о справедливости и уравновешенности социальных отношений. Об этом много пишут польские, российские, украинские ученые<sup>1</sup>. Следовательно, возникает необходимость не только объяснить про-

---

<sup>1</sup> Бальцерович Л. Свобода і розвиток. Економія вільного ринку // <http://www.ji.lviv.ua/ji-library/balcerowycz/balc>; Бова А.А. Соціальний капітал і організована злочинність // Науково-практичний журнал. – [http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/8text/g8\\_04.htm](http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/8text/g8_04.htm); Гринберг Р., Рубинштейн А. Экономическая социодинамика. – М., 2000; Л.Евстигнеева, Р.Евстигнеев. Преодоление "третьего пути" // Вопросы экономики. – 2006. – № 2. – С. 126–139; Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. – М., 1993; Лесков Л.В. Нелинейная теория динамики социально-экономических систем. – М., 2006; Полтерович В.М. На пути к новой теории реформ // <http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/ep99004.htm>; Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. – М., 2006; Явлин-

исходящие процессы, но и выявить принципы формирования социальной структуры нового общества, показать пути самоидентификации человека в этом обществе, назвать причины противоречий, которые возникают в трансформационном обществе, показать их объективные и субъективные причины или объяснить условия, за которых их можно избежать. Именно такие задачи мы ставим целью написания данной статьи.

Проблема социальной стратификации является предметом многих социальных наук, в первую очередь, социологии, права, экономической теории, социальной психологии и другие самые известные исследования этой проблемы находим в трудах М.Вебера, Э.Дюркгейма, В.Парето, П.Сорокина, Дж.Коулмена, А.Маслоу, К.Маркса, Р.Мертон, Т.Парсонса. Разные аспекты этих проблем, которые касаются современного трансформационного общества, актуализируются в трудах А.Бови, И.Дискина, Я.Жалило, Ю.Зайцева, Т.Заславской, К.Кумара, Э.Либановой, И.Мазур, И.Мостовой, Р.Ривкиной, В.Рукавишников, В.Сикори, Ф.Фукуями, Г.Явлинского, В.Ядова и др. В целом, как обобщает И.Мостова, представления ученых о социальной структуре общества сводятся к двум теоретическим конструкциям: проблеме социального неравенства и роли социальных институтов, которая организационно укрепляется<sup>2</sup>.

К.Маркс общественную историю называл "историей борьбы классов", а причиной дифференциации общества считал закрепление этих общественных функций за конкретными группами людей. Критерием социального положения человека он считал характер присвоения средств и результатов производства, а критерием общественного расслоения – уровень и способ получения доходов. Ф.Энгельс в классификации функциональных социальных групп выделял функции труда (заняты подневольным трудом), управления (непосредственные распорядители и регламентаторы) и творчества (заняты наукой и искусством). Э.Дюркгейм объяснял социальное расслоение "природным распределением талантов". По П.Сорокину, такими факторами выступают привилегии, власть, собственность и профессии, а по П.Бурдьё – капитал в широком социальном смысле, как любого рода возможность влиять на что-либо. М.Вебер исследует стратификацию как многоплановую категорию, содержащую три автономных измерения: экономический (богатство); социальный (престиж) и политический (власть)<sup>3</sup>. Обобщая разные критерии, известный американский социолог М.Блау, разделяет их на две группы: 1) номинальные: пол, раса, религия, этническая принадлежность, род (клан), профессия (занятие), место работы, место жительства, брачный статус, политическая ориентация (принадлежность), национальное происхождение, язык; 2) градуируемые: образование, доходы, богатство, престиж, власть, социоэкономическое происхождение, возраст, административные полномочия, интеллект-факторы.

С экономической позиции самым первым критерием социальной стратификации все же выступает богатство. Анализируя результаты социализации украинского общества в течение первых 10 лет независимости, Э.Либанова показала, что в Украине тогда сформировалось четыре четко

---

ский Г.А. Социально-экономическая система России и проблема ее модернизации: Дисс. .... д-ра экон. наук. – М., 2005.

<sup>2</sup> Мостовая И.В. Российское общество: социальная стратификация и мобильность. – Ростов-на-Дону, 1995.

<sup>3</sup> Вебер М. Основные понятия стратификации // СОЦИС. – 1994. – № 5. – С. 148.

очерченные группы населения, отличающиеся по уровню текущих доходов: 1) бедные (совокупные расходы в расчете на условно взрослого являются ниже при 75% медианном уровне<sup>4</sup>); 2) потенциально среднедоходные, или протосредние – их доходы превышают черту бедности, но недостаточные для отнесения к средней прослойке; 3) среднедоходные, которые могут рассматриваться как социальная база будущего среднего класса; 4) зажиточные<sup>5</sup>.

Однако показатели доходной дифференциации отличаются по разным факторами: 1) *по размерам доходов* (прожиточным минимумом, фактической стоимостью продуктовой корзины, по энергетической ценности суточного рациона питания, по стандартам ООН для стран Центральной и Восточной Европы); 2) *по структуре расходов* (например, удельным весом расходов на питание в совокупных расходах или доходах); 3) относительные (по фиксированной части среднедушевых доходов или расходов, стоимостью реального минимума потребления, которые рассчитываются исходя из *фактической* стоимости питания самого бедного населения страны (20% общей численности); 4) ресурсные (исходя из реальных возможностей предоставления помощи из бюджетных средств).

Среднемесячные денежные доходы одного домохозяйства<sup>6</sup> в Украине в 2008 году составляли свыше 2,5 тыс. грн. Основными источниками доходов оставались заработная плата и социальные выплаты. Значительная часть доходов (в том числе и заработной платы) оставалась в тени, и поэтому экономисты были больше склонны анализировать неравномерность распределения доходов не по доходам, а по расходам. Однако для более точной оценки дифференциации общества стоит использовать даже не показатели доходов или расходов, а размеры накопленного богатства. Такие расчеты с 1970-х годов проводили американские ученые и показали, что максимальная квинтильная стратификация по доходам составляет 41:5, а по богатству – 76:0,2 (в 380 раз)<sup>7</sup>.

Практика исследований социальной стратификации свидетельствует, что наиболее эффективно выявить её реальные тенденции можно с помощью выборочного обследования условий жизни домохозяйств и самооценки благосостояния опрашиваемых. Такие исследования в Украине в 2007 году подтвердили, что с 6538,8 тыс. лиц, по их оценкам, только 8,3% имели достаточно доходов и они делали сбережения; у 56,5% доходов было достаточно, но сбережений они не делали; 31,2% постоянно отказывали себе в самом необходимом (кроме питания); 4% опрашиваемых не удавалось обеспечить даже достаточное питание. По результатам опроса, 59%

<sup>4</sup> Медианный уровень доходов (расходов) – это уровень доходов (расходов), который находится в середине упорядоченного по возрастанию среднедушевых показателей доходов (расходов) ряда населения.

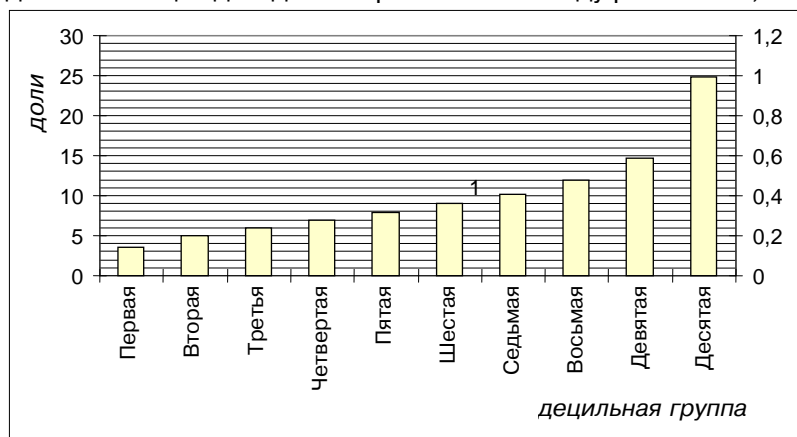
<sup>5</sup> *Лібанова Е.М.* Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання // Український соціум. – 2003. – № 1 (2). – С. 146–164.

<sup>6</sup> Эти доходы состоят из денежных доходов, а также стоимости использованной продукции, полученной с личного подсобного хозяйства (за исключением поточных расходов на ее производство), в порядке самозаготовок, суммы безналичных льгот и субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг, электроэнергии и топлива, а также суммы льгот на оплату товаров и услуг по охране здоровья, туристических услуг, путёвок на базы отдыха и под., на оплату услуг транспорта, связи, стоимости подаренных родственниками и другими лицами товаров.

<sup>7</sup> *Olsen, Marvin E.* Societal dynamics: exploring macrosociology. Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall, 1991. – P. 381–383.

респондентов отнесли себя к бедным; 39 – к небедным, но ещё не к представителям среднего класса; 2 – к представителям среднего класса; считали себя зажиточными лишь 0,01% респондентов. Такая структура ответов была характерна почти для всех групп респондентов независимо от места проживания и наличия детей. Вместе с тем среди многодетных домохозяйств отнесли себя к бедным более чем две трети домохозяйств<sup>8</sup>.

Распределение общих доходов по децильным (10-процентными) группами населения показывает, что десятая дециль включает 25% доходов, в то время как первая – 3,5% (рис. 1). Следовательно, коэффициент Джини по распределению общих доходов в Украине в 2007 году равнялся 7,14%.



**Рисунок 1. Распределение общих доходов по децильным группам населения**

Большое значение в объяснении новой социальной структуры принято придавать условиям формирования среднего класса. Теорию "среднего класса" считают научным достижением Й.Шумпетера. Он отождествлял существование и увеличение удельного веса среднего класса в общей социальной структуре общества с прогрессом общественного развития страны в целом, а к среднему классу относил класс деловых людей, труд которых в самых разнообразных формах ее проявления, носит сложный и творческий характер.

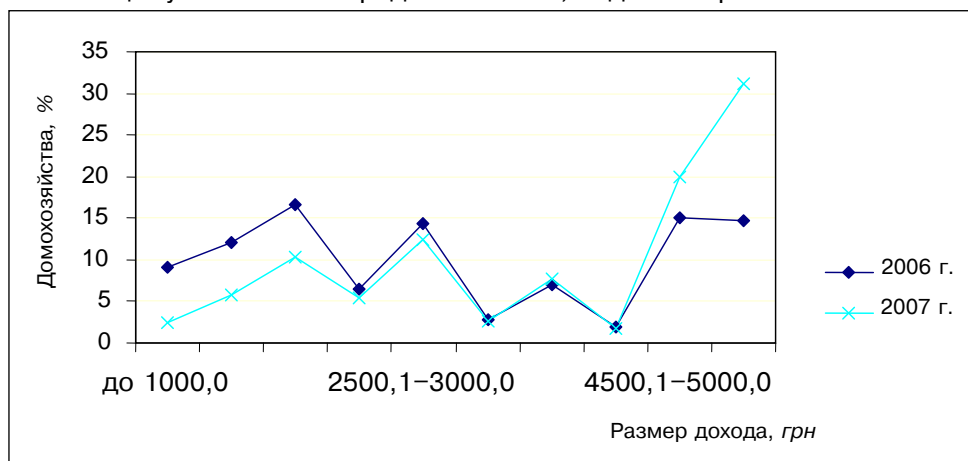
В развитой экономике средний класс выступает доминирующей социальной группой (до 70% населения). Это абсолютно закономерно, поскольку он представляет значительную долю потребительского спроса, является владельцем значительных объёмов долгосрочных активов – сбережений, которые потенциально могут стать инвестициями, а также значительным налогоплательщиком; выполняет функции института, осуществляющего социальный контроль в обществе, поскольку, будучи экономически независимым от государства, способен влиять на принятие властными структурами всех уровней решений в сферах экономической и социальной политики; выступает носителем норм, ценностей и идеалов гражданского общества.

В западных странах основными критериями среднего класса считают такие: определённый уровень доходов; наличие образования и квалификации; общий уровень культуры, что даёт возможность выполнять высококвалифицированный труд и иметь соответствующий социально-профессиональ-

<sup>8</sup> Державний комітет статистики України. Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня своїх доходів // ukrstat.gov.ua.

ный статус; экономическое поведение с ориентацией на рыночную форму хозяйствования, экономическую свободу, самостоятельность и независимость; социально-психологическую направленность на семейное благосостояние, индивидуальное всестороннее развитие лица; престиж трудовой деятельности, круг общения, образа жизни, наличие широких социальных связей, контактов, социальных взаимодействий. К среднему классу, как правило, относят мелких и средних предпринимателей, техническую и образовательно-культурную интеллигенцию, высококвалифицированных рабочих, фермеров и других. Отдельно выделяют меритократию – тех, кто не имел наследственного капитала, но прилагал значительные собственные усилия для достижения высоких статусных позиций и жизненного успеха – элитное образование, выдающиеся личные черты, высокая работоспособность.

Идентифицировать средний класс в Украине достаточно сложно по различным причинам. Как замечает В.Геец, в украинском обществе критерием принадлежности к определённому классу не выступает владение акциями, облигациями, другими ценными бумагами, из-за неразвитости системы страхования и недостаточных доходов средний класс не выступает основным внутренним инвестором государства, как в развитых странах<sup>9</sup>. Самооценка домашних хозяйств по их имущественному положению, отвечающему положению среднего класса, подана на рис. 2.



**Рисунок 2. Изменение среднедушевого месячного дохода в месяц (грн), который, по их оценке, отвечает имущественному положению среднего класса в 2006–2007 годах**

Следовательно, в 2007 году принадлежащими к среднему классу по имущественному положению себя считали 31,2% населения Украины.

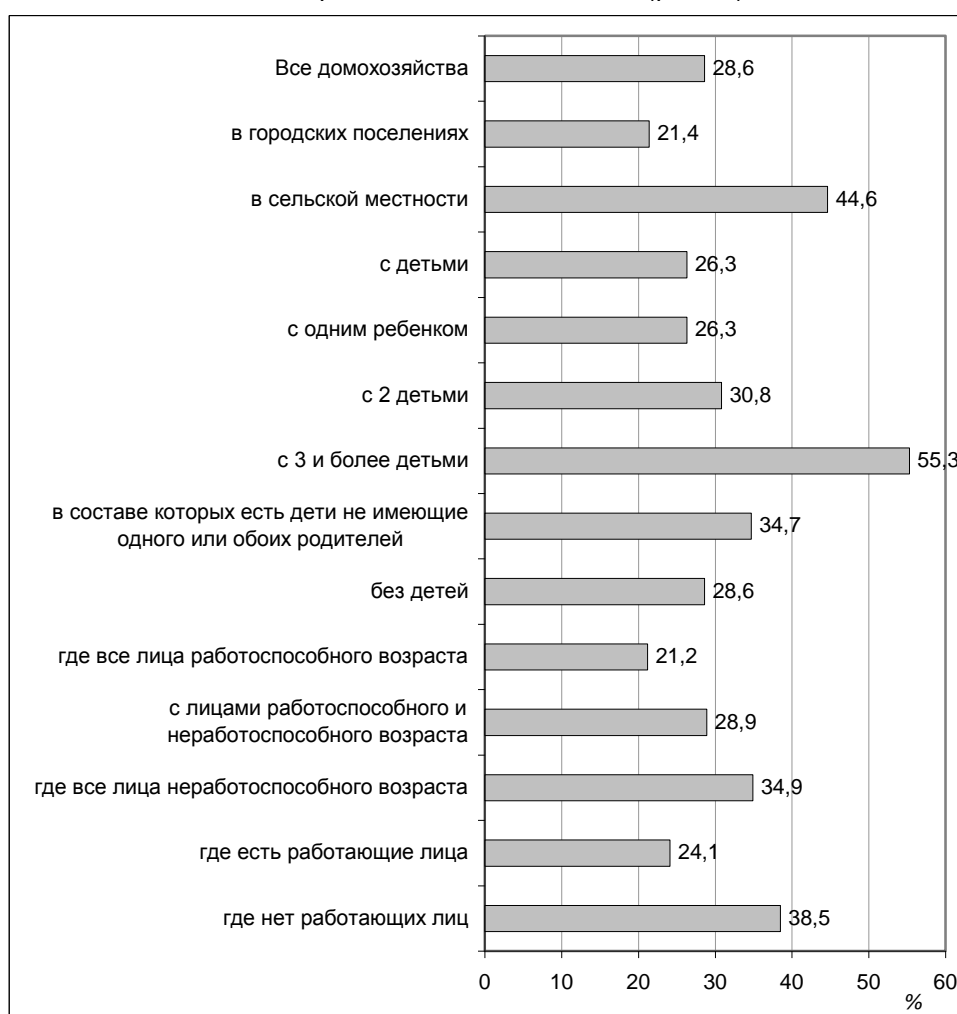
О.Симончук, учитывая, что на Западе к среднему классу относят три категории – мелких и средних предпринимателей, среднее звено бюрократии и наиболее квалифицированных специалистов с высшим образованием, работающих на успешных предприятиях, подчеркивает, что в Украине доля таких людей составляет около 50%, но доля принадлежащих к среднему классу по доходам, в Украине зафиксировать очень трудно, так как их доходы преимущественно теневые.

Особенно уязвимой в трансформационном обществе считается проблема бедности. Причём модели бедности как в Украине, так и в

<sup>9</sup> Геець В. Фактори і умови формування середнього класу як стабілізуючого ядра суспільного розвитку в Україні // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 8. – С. 6–10.

большинстве стран бывшего СССР, отличаются от широко распространённых мировых моделей. В Украине бедность существует в условиях развитой промышленности, высококвалифицированной рабочей силы и относительно низкого уровня безработицы.

Как правило, бедность определяется по количеству тех, у кого доход меньше цены минимальной потребительской корзины. В последнее время в Украине начали определять черту бедности по условиям жизни на основании деприваций базового списка потребительских благ. Домохозяйство считается бедным по условиям жизни, если оно имеет четыре и больше депривации (условия лишения). По результатам таких исследований, доля бедных в Украине составляет 28,6% (рис. 3).



**Рисунок 3. Доля домохозяйств, которые относятся к бедным по 4 видам деприваций**

Источник: Розподіли домогосподарств за самооцінкою рівня свої доходів // ukrstat.gov.ua.

По результатам исследования, каждые два из пяти бедных домохозяйств, определённых по денежному уровню, одновременно были бедными и по условиям жизни. Имея данные аналогичных исследований, можно составить представление об имущественном (денежном) разграничении людей в обществе, однако трудно объяснить причины этого разграниче-

ния и шансы представителей разных социальных страт переместиться на более выгодные социальные позиции (социализировать). Проблема заключается не только в возможности получения больших доходов, – скорее она касается определения места человека в обществе, возможности доступа к условиям и реальным механизмам, позволяющим рассчитывать как на доход, так и на возможность самореализоваться, например, доступу к образованию, другим социальным услугам, к управлению, власти, ресурсам и тому подобному.

Опыт показывает, чем сложнее иерархия общества, тем жёстче заданы ступеньки самоидентификации<sup>10</sup>. Самым первым стратификационным критерием выступает профессионализм, означающий признание обществом определённых специфических знаний, умений, навыков, накопленного функционального опыта, качественных параметров общественно ориентированной деятельности человека. Он предусматривает не только определённый уровень доходов, но и возможности развития способностей работника, его прохождения по служебным "ступенькам", самореализацию. Другим распространённым способом самоидентификации, способствующим формированию среднего класса в этот период, считается становление частного предпринимательства. Как известно, в 1990-х годах разные участники экономических отношений имели разные шансы к приватизации и занятию бизнесом (поскольку были разными по статусу и материальному положению), и поэтому олицетворяют теперь разные социальные сегменты. Так, В.Рукавишников выделяет несколько таких сегментов: а) предприниматели, выросшие в недрах прежней номенклатуры (условия, источники и способы функционального закрепления – управленческий профессионализм, личные связи, несовершенство общественной правовой системы); б) прежние "теневики" (функциональный фиксатор – раньше накопленные криминальным путём капиталы); в) "инноваторы-разночинцы" из разных социальных слоев (источник – энергия и социальная ориентация на успех в новой ценностной шкале общества); г) инвесторы капиталов из-за границы (легальная собственность иностранного происхождения); д) "наследники" и рантье (финансовые доходы); е) владельцы средств и условий сельхозпроизводства (финансовые и материальные расходы на функционально-производственное обустройство)<sup>11</sup>. Предприниматели отличались по условиям и темпам развития, однако достигли успеха и вышли на более высокие собственные позиции. В 2008 году насчитывалось 324 тыс. малых частных предприятий (85% от общего количества), среднегодовое количество занятых на малых предприятиях составляло 18,4% от общего количества наёмных работников, а доля их продукции в общем объёме реализованной продукции составляла лишь 4,4%<sup>12</sup>. Хотя реально, как показывает практика хозяйствования, количе-

<sup>10</sup> *Ільчук Л.І.* Самоідентифікація особистості: проблеми, рівні, теоретичний аспект // Матеріали науково – практичної конференції: Проблеми самоідентифікації сучасного українського суспільства: політичні, економічні, соціальні та культурні проблеми. – 23 квітня 2008 р.

<sup>11</sup> *Рукавишников В.О.* Социология переходного периода (закономерности и динамика изменений социальной структуры и массовой психологии в посткоммунистической России и Восточноевропейских странах). – 1994 г. // [http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2005/04/13/0000208836/004\\_Rukavishnikov.pdf](http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2005/04/13/0000208836/004_Rukavishnikov.pdf).

<sup>12</sup> Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України. – К., 2008. – С. 316–319.

ство предпринимателей, бизнес которых выведен за пределы правового поля, приблизительно в 4 раза больше.

Специфика трансформационного общества заключается также в том, что большое значение в стратификации имеют прежние социальные связи, сыгравшие значительную роль в процессах приватизации, формирования системы власти, политической элиты и тому подобного. Как писал М.Вебер: "...проявление экономической власти может быть всего лишь следствием власти, которая возникла из других источников". Перечисляя такие "наиболее важные источники развития тех или других страты", он называет их в таком порядке: "а) наиболее важный – развитие специфического стиля жизни, что включает тип занятия, профессии; б) второе основание – унаследованная харизма, источником которой служит успех в достижении престижного положения благодаря рождению; в) третье – это присвоение политической или бюрократической власти, такой как монополии, социально отличные группы"<sup>13</sup>. Следовательно, на первый план у М.Вебера выходит важная роль социального признания, традиции и норм, стандартных описаний и объяснений общественного поведения.

Проявлением и вершиной социального признания считается власть. Стремление к власти рассматривается как шанс получить символический капитал, что не только символизирует выгодное социальное положение, но и означает корпоративную принадлежность к тем, кто распределяет социумные блага и привилегии. Представители власти – также своего рода маргиналы, достигшие высшего ранга в обществе, такого положения, которое позволяет это состояние "символического" капитала легко конвертировать "...в властную, трастовую, финансовую и другие формы, связанные с прямыми ценностями социальной структуризации"<sup>14</sup>. Другая сторона маргинализации – это, конечно, нищета и бедность, которая по своей численности в сотни и тысячи раз превышает численность тех, кто стоит на наивысшей ступеньке социальной пирамиды.

В Украине трансформация "блата" способствовала системной коррупции, когда клиенты и чиновники устанавливают долгосрочные дружески-доверительные, но в то же время и коммерческие контакты. Этот процесс вызывает рост негативного капитала, усиление корпоративности разных групп интересов, повышение роли иерархических посреднических сетей, гарантирующих выполнение договорённостей и конвенций. Клиенты покупают покой за ренту, которую они платят чиновникам. Причина – это формально или неформально ограниченный доступ к ресурсам (финансовым, материальным, информационным), а также к сетям, их распределяющим. Такая ситуация делает одни группы социально исключительными, другие – социально исключёнными, что способствует клановой солидарности и лояльности, изоляции индивидов от социально-политической жизни, участия в демократических превращениях, потере социального единства и гражданского консенсуса. "Основой патрон-клиентских взаимоотношений является обмен между действующими лицами, владеющими неодинаковой властью и статусами", – пишет Э.Ковалёв<sup>15</sup>. Клиентарные отношения могут

<sup>13</sup> Weber M. On charisma and institution building. Chicago: University of Chicago Press, 1968 // [http://scepsis.ru/library/id\\_647.html](http://scepsis.ru/library/id_647.html).

<sup>14</sup> Фарж А. Маргиналы / Опыт словаря нового мышления. – М., 1989. – С. 143–144.

<sup>15</sup> Ковалев Е. Взаимосвязи типа "патрон-клиент" в российской экономике. Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. – М., 1999. – С. 128.



формироваться внутри бюрократий (как в авторитарных, так и в демократических обществах), способствуя коррупции.

Следовательно, чем сложнее регуляторная среда для хозяйствования (разрешительно-согласительные, таможенные, процедуры; условия аренды, землепользования; механизм налогообложения), тем более оснований получают представители органов власти для вымогания взяток в той или иной форме и совершения коррупционных действий. В итоге коррупция существует как неформальная альтернатива экономически неэффективной регуляторной среде.

В результате правовой слабости государства и неэффективного механизма регуляции хозяйственных отношений рядом с официальными привилегированными структурами возникают преступные криминальные структуры, которые занимаются преступными промыслами, теневым бизнесом, добывают и предоставляют конфиденциальную информацию, подписывают соглашения и координируют возможности выхода на определённые рынки тем, кто не может сделать это официально, уменьшая при этом транзакционные издержки. Как пишет А.Бова "...длительные взаимодействия между преступниками и необходимость контроля за соблюдением конвенций предопределяют превращение организованной преступности на неформальный социальный институт. Мафия является не только группой людей, но и своеобразной формой организации общественных отношений, установившейся моделью взаимодействия"<sup>16</sup>. Стоит заметить, что перед криминальными структурами стоят такие же самые функциональные задачи, как и перед другими группами. В рамках их организации обеспечивается не только производство, распространение, накопление, потребление ресурсов, но и ряд других функций, таких как привлечение новых членов, поддержка дисциплины и социальной солидарности, решение конфликтов, социализация, адаптация, мобильность и тому подобное. К ним попадают лица, для которых из-за низкого общественного статуса или принадлежности к национальному или религиозному меньшинству не существует других путей реализации их интересов.

Неформальные отношения сыграли большую роль не только в мобилизации и консолидации традиционной элиты (партийно-хозяйственной номенклатуры), но и в повышении социального статуса представителей "теневой" экономики. Криминальные элементы благодаря высокой солидарности внутри сети и контактам с бюрократией, получили возможность легализации "теневых" доходов и участия в перераспределении сверхдохода. Стоит подчеркнуть, что группы, которые теперь присваивают право контроля над финансовыми и политическими ресурсами, имеют еще больше, по сравнению с советской системой, сплоченность и солидарность, осознания своих интересов и механизмы защиты.

Таким образом, социальная стратификация современного украинского общества сформировалась под влиянием ряда объективных и субъективных факторов и приобрела достаточно дифференцированный вид, который по Н.Римашевской (по аналогии с Россией) можно охарактеризовать наличием следующих социальных слоев:

1) общегосударственные элитные (формальные и неформальные) группы, которые имеют собственность в таких размерах, что их можно

<sup>16</sup> Бова А.А. Соціальний капітал і організована злочинність//Науково-практичний журнал. – 2003. – № 8. – [http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/8text/g8\\_04.htm](http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/8text/g8_04.htm).

сравнить с наибольшими западными состояниями и средствами властного влияния на общенациональном уровне;

2) региональные и корпоративные элиты, которые имеют большие за национальными масштабами состояния и влияние на уровне регионов и секторов экономики;

3) верхний средний класс, который имеет собственность и доходы, что обеспечивают западные стандарты потребления, добивается повышения своего социального статуса, ориентируется на практику и этические нормы сложившихся хозяйственных отношений;

4) динамический средний класс, имеющий доходы, которые обеспечивают удовлетворение средних по стране и высших стандартов потребления, значительные социальные домогательства и мотивацию, характеризуется социальной активностью и ориентируется на легальные способы ее проявления;

5) аутсайдеры, для которых характерны низкая адаптация и социальная активность, они имеют небольшие доходы и ориентируются на легальные способы их получения;

6) маргиналы, для которых характерны низкая адаптация и асоциальные и антисоциальные установки социально-экономической деятельности;

7) криминалитет, для представителей которого характерны высокая социальная активность и адаптация, но при этом они действуют вполне рационально вопреки легальным нормам хозяйственной деятельности<sup>17</sup>.

Обобщив подходы, современные принципы стратификации можно определить как деление людей на социальные слои по подобным объективным показателям – основным измерениям стратификации: доход, власть, образование и престиж. Эти признаки скорее всего можно отнести к внешним признакам социальной стратификации, основой которой является место той или иной социальной группы в организационной структуре общества. Они, имея не всегда экономический характер, обеспечивают принадлежность представителей каждого слоя к определённой доходной группе, определяют их место в структуре экономической и политической власти, их права в структуре отношений собственности, возможности влияния на принятие экономических решений, участие в перераспределении доходов и тому подобное.

Внутренние признаки социальной стратификации очень дифференцированы и таким образом взаимоувязаны, что определить их однозначную принадлежность к характеристикам определённого социального слоя невозможно. Это подтверждают, например, несогласованность между уровнем образования и уровнем доходов, наличие теневых доходов и несоответствие должностных окладов и социального престижа чиновников разных уровней, разногласия в возможностях разных должностных лиц в правах владения, распоряжения, пользования и тому подобное.

Проблема последующих исследований заключается в теоретической разработке и практическом применении таких подходов к изучению социальной стратификации, которые бы позволили решить противоречия трансформационного общества и найти те пути его последующей социализации, которые гарантировали бы одинаковые шансы для самоидентификации и достижения личного успеха всем, кто к этому стремится.

<sup>17</sup> Римашевская Н.М. Социальный вектор развития России // Народонаселение. – 2004. – № 1. – С. 5–21.