

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

О.И. Шкаратан

СОЦИОЛОГИЯ НЕРАВЕНСТВА

*теория
и реальность*



Издательский дом Высшей школы экономики
Москва 2012

УДК 316.34
ББК 60.56
Ш66

Рецензент:
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической социологии НИУ ВШЭ
В.В. Радаев

Шкаратан, О. И. Социология неравенства. Теория и реаль-
Ш66 ность [Текст] / О. И. Шкаратан ; Нац. исслед. ун-т «Высшая
школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики,
2012. — 526, [2] с. — 600 экз. — ISBN 978-5-7598-0913-5 (в пер.).

Эта книга вышла в свет, когда в мире поставлены под сомнение до-
минировавшие в конце XX в. иллюзии об отмирании классов, о торжестве
общества всеобщего благоденствия и процветающего среднего класса. Ход
новейшей истории подтвердил бесспорный ренессанс обострившегося
классового противостояния, возрастающие масштабы неравенства людей,
сжатие шансов для выходцев из социальных низов.

При анализе современной России учитываются особенности стра-
ны, связанные с ее принадлежностью к евроазиатской цивилизации.
Обоснована идея формирования в ней неолитарного общества, не
являющегося подлинно буржуазным. Показано, что в России сложилась
дуалистическая стратификация, сочетающая сословную (доминирующую)
и социально-профессиональную иерархии.

Для широкого круга читателей — специалистов в области социальных
и экономических наук, а также всех интересующихся проблемами совре-
менного мира и России. Книга может служить студентам и аспирантам в
качестве учебного пособия при изучении проблем современного общества,
его социальной структуры и стратификации.

УДК 316.34
ББК 60.56

ISBN 978-5-7598-0913-5

© Шкаратан О. И., 2012
© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	8
------------------	---

Часть 1. Социальная система и социальная структура общества

Глава 1. Общество как социальная система	15
1.1. Складывание научных понятий «общество», «общность»	15
1.2. Базовые категории системного анализа общества. Решающие события в формировании современной теории систем	22
1.3. Т. Парсонс и его теория общества как социальной системы. Развитие Р. Мертоном и Дж. Александером теории Парсонса	26
1.4. Общество как сложная самоорганизующаяся система	35
Глава 2. Социальная структура общества	44
2.1. Специфические черты социальной структуры.....	44
2.2. Социальные статусы и роли	54
2.3. Социальная группа. Социальная общность	59
2.4. Статистические и реальные группы.....	63
Литература к части 1	73

Часть 2. Социальная стратификация и социальная мобильность

Глава 3. Сущность социальной стратификации.....	79
3.1. Социальная стратификация как научная категория.....	79
3.2. Функционалистский и структуралистский подходы к стратификации	84
3.3. Критерии иерархии социальных групп.....	87

Глава 4. Типы стратификации в истории человечества	96
4.1. Параметры основных типов стратификационных систем	96
4.2. Стратификация информационных (постиндустриальных) обществ	114
Глава 5. Основные вехи становления теории социального неравенства	125
5.1. Идеи социального неравенства в общественной мысли до возникновения социологии	125
5.2. Теория классов К. Маркса и становление стратификационной теории	130
5.3. Макс Вебер: классический этап развития теории неравенства	137
5.4. Эмпирические исследования 1930–1970-х гг.: одномерная и многомерная стратификации.....	145
5.5. Функционалисты о социальной стратификации.....	162
5.6. Классы и слои в современной теории стратификации.....	167
Глава 6. Социальная мобильность в контексте проблемы равенства шансов.....	205
6.1. Сущность, типы и формы социальной мобильности.....	205
6.2. Экзогенные факторы социальной мобильности....	214
6.3. Динамика равенства шансов в обществе и первый этап развития теории социальной мобильности	221
6.4. Обрушение иллюзий. Классовая принадлежность и социальные притязания.....	226
Литература к части 2	241
 Часть 3. Тип общества и характер неравенства в России	
Глава 7. Исторические факторы формирования советского и постсоветского обществ и стратификационной системы современной России	253
7.1. Исходные посылки оценки «влияния пройденного пути» на современную Россию.....	253

7.2. Особый тип социально-экономических отношений: государственная собственность, сословная система	257
7.3. Институциональная теория социально-экономического развития	262
7.4. Традиционные политические институты Московской Руси — России	265
7.5. Европа или Евразия: колебания исторического маятника	268
Глава 8. Основные концепции социального порядка и стратификации в обществах советского типа	274
8.1. Либеральная критика советской системы	274
8.2. Государственный капитализм и новый господствующий класс	280
8.3. Официальная формула «два класса + интеллигенция» и ее критика	286
8.4. Концепции неклассового характера обществ советского типа	290
8.5. Советская система как сословное корпоративное общество	294
8.6. Первые российские исследования стратификации советского общества	296
8.7. Развитие теории социального неравенства в период распада СССР	303
Глава 9. Социетальная система и социальная стратификация в СССР	312
9.1. Странности раннего советского «социализма»	312
9.2. Этакратизм как сущность советской социетальной системы	315
9.3. Властная иерархия	323
9.4. Управляемые социальные перемещения	330
Глава 10. Трансформация социетальной системы постсоветской России	336
10.1. Вводные замечания	336
10.2. Административный рынок и преприватизация	338
10.3. Приватизация и складывающийся социальный порядок	341

10.4. Неоэтакратизм как социально-экономическая система современной России	353
10.5. Основные этапы становления неоэтакратизма	363
Глава 11. Формы социального неравенства в современной России	368
11.1. Концептуальные основания анализа социально-экономического неравенства в России	368
11.2. Социально-профессиональные группы как псевдореальные.....	371
11.3. Реальные (гомогенные) социальные группы.....	378
11.4. Потери человеческого капитала в 1990-е и 2000-е гг.: сравнительный анализ данных опросов 1994 и 2006 гг.	392
Глава 12. Динамика уровня жизни и положение социальных низов	396
12.1. Вводные замечания.....	396
12.2. Динамика уровня жизни.....	398
12.3. Стратегии выживания критических групп	405
12.4. Социальные низы и политика неономенклатуры	411
Глава 13. Российская псевдозлита и ее идентификация в мировом и национальном контекстах	420
13.1. Формирование высших слоев постсоветского общества	420
13.2. Компрадоры как ядро российской элиты.....	427
13.3. Медитократизм российской элиты	434
Глава 14. Средние слои: на пути к информациональному среднему классу?	447
14.1. Состояние исследований по проблеме нового среднего класса на Западе.....	447
14.2. Дебаты о среднем классе в России	453
14.3. Проблемы мелких собственников и предпринимателей в современной России	462
14.4. Основные характеристики профессионалов и менеджеров в сфере занятости	470

14.5. Новый средний класс и информациональные работники в современной экономике России	477
Глава 15. Процессы социальной мобильности в современной России	486
15.1. К методологии исследования	486
15.2. Карьерная мобильность.....	490
15.3. Характер и тенденции карьерной мобильности в современной России.....	499
Литература к части 3	508
Заключение	520

ПРЕДИСЛОВИЕ

В книге рассматривается ключевая проблема развития любого общества — проблема его социальной структуры, социальных различий и социального неравенства, социальных иерархий. Как подчеркивал выдающийся американский социолог Т. Парсонс, именно проблема социальной структуры является той областью социологии, на которую не притязают другие науки. При этом ядром изучения выступают социальная иерархия и поведение неравных по положению в обществе людей. Мы принимаем как аксиому исторически обусловленное неравенство людей в прошлом, настоящем и будущем, но показываем возможные при разных формах организации общества масштабы этого неравенства, характер его воспроизводства, степень открытости общества и шансы для продвижения вверх по социальной иерархии выходцев из социальных низов.

Надо заметить, что в исследованиях по проблемам социального неравенства после качественного продвижения на протяжении 1920—1980-х гг. в мировой социологической науке с конца XX в. наступила пауза, заполненная добротными эмпирическими изысканиями с расширением географии их проведения, но без новых концептуальных открытий. Споры неомарксистов и неовеберянцев все в большей мере стали носить узкопрофессиональный характер, не вызывая активного отклика у читателей. По-прежнему доминирует европоцентристский подход, игнорирующий цивилизационное разнообразие социального неравенства. Отсутствуют теории, объясняющие системы социальных неравенств в мире, разделенном на глобальную информационную и старую индустриальную экономики. Нет сложившихся и признанных в научном сообществе концепций, объясняющих процессы трансформации социальных иерархий в постсоциалистических обществах, отнюдь не во всех случаях движущихся по направлению к капитализму (см., например: [Lane, 2007]).

Последний глобальный кризис конца 2000-х гг. вновь выдвигает подобно событиям 1968 г. на первый план, казалось бы, поблекшие со временем слова «неравенство», «социальная справедливость», «равенство шансов», «социальные лифты». И так же, как в 1980-е гг., на смену увлеченности политикой welfare state пришла неолиберальная политика, апогей которой пришелся на 1990-е гг. и которая вызвала резкое обострение социального расслоения, так и на смену американскому неоконсерватизму и европейскому неолиберализму ныне приходят силы, ставящие под сомнение стабильность системы. И перед исследователями и аналитиками встает вопрос, как содействовать минимизации социальных конфликтов и увеличить шансы на национальную и глобальную солидарность.

Поэтому сохраняется острая потребность в целостном, систематическом и основанном на новейшем социально-теоретическом знании анализе проблем социального неравенства в современном мире, в котором реалии конкретных обществ рассматривались бы во взаимосвязи с глобальными политическими, экономическими и социокультурными трансформациями всего человечества.

Все разделы книги строятся на исходных для классической традиции в социологии представлениях об обществе как развивающейся системе и о социальной дифференциации как перводвигателе социальных изменений. Важное место занимает сравнительный анализ современных концепций и сформировавшихся теорий социального неравенства, развитых выдающимися социологами разных идейно-творческих направлений, приводятся статистические и дескриптивные данные, признанные надежными в академических кругах. На этой основе раскрывается разнообразие исторически существовавших систем неравенства, дан очерк развития и современного состояния теорий стратификации. Реальные системы социально-экономических неравенств проанализированы на основе выявления реальных групп как обладателей определенных ресурсов. В их состав входят экономические ресурсы (владение землей, предприятиями, рабочей силой и т.д.), политические (власть в обществе, на рабочем месте и т.д.), социальные (доступ к статусным социальным сетям, ассоциациям

и клубам), престижные («хорошая репутация», уважение и унижение, этническая и религиозная чистота), человеческий и культурный капитал.

Вторая половина книги — результат многолетних размышлений и исследований автора по проблемам развития России и особенно по всем сюжетам, связанным с обострившимся неравенством между властвующим и имущим меньшинством и основной частью народа, существующей в бедности или на грани бедности. Все мечтания о быстро возрастающем и достойно живущем среднем классе, особенно так называемом новом среднем классе, всякий раз обрываются с наступлением очередного кризиса в экономике.

Примерно до 1997 г. автор этих строк был твердо убежден, что, несмотря на все объективные трудности и ошибочные действия властей, в стране идет процесс становления конкурентной рыночной экономики и демократического общества. Наш вывод в книге, написанной совместно с В.В. Радаевым в 1996 г., звучал так: «Переход от стратификации иерархического типа, в которой позиции индивида и социальных групп определялись их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации совершается с исключительной быстротой. Властные отношения все в большей мере уступают собственническим» [Радаев, Шкаратан, 1996, с. 312]. В этом контексте мы рассматривали, в частности, и вопрос о среднем классе и его перспективах, полагая, что происходит болезненный процесс «...перехода от принадлежности к размытой межслоевой группе — интеллигенции — к вхождению в состав профессионалов как ядру будущего среднего класса» [Там же, с. 306].

Однако общественное устройство современной России шаг за шагом все в большей мере проявляло себя как прямое продолжение существовавшей в СССР этатристической системы, социальная дифференциация при которой имела неклассовый характер и определялась рангами во властной иерархии, носила сословно-слоевой характер. Отсюда и весьма специфические условия жизнедеятельности всех социальных слоев, их

несформированность как классовых субстратов в обществе со столь нетривиальными социально-экономическими отношениями.

На основе повторных представительных социологических опросов, охвативших большую часть постсоветского периода, в контексте цивилизационного и историко-экономического подходов обоснована идея формирования в стране неоэтакратического общества, не являющегося подлинно буржуазным. Показано, что в России сложилась специфическая дуалистическая социальная стратификация, сочетающая сословную (доминирующую) и социально-профессиональную иерархии. Первая есть продукт преобладания властно-собственнических отношений, а вторая — продукт отношений, складывающихся на рынке труда. В книге раскрыты процессы формирования национальной властвующей элиты, групп крупных собственников, средних слоев и социальных низов, проанализированы институциональные и социокультурные факторы возможных векторов развития социального неравенства в России.

При анализе проблемы социально-экономической стратификации в современной России учитываются как общемировые тенденции, так и специфические особенности страны, связанные с ее принадлежностью к трансформирующимся обществам и евроазиатской цивилизации. Читатель получает возможность ознакомиться со статистическими данными относительно российской стратификации доходов и образования, со сведениями из представительных исследований сословно-слоевых и социально-профессиональных иерархий российского общества, а также отдельных социальных групп как в целом по стране, так и по отдельным регионам.

Предлагаемая читателю книга не является модификацией дважды изданного учебного пособия «Социальная стратификация» (М.: Наука, 1995; Аспект Пресс, 1996), которое было написано автором совместно с В.В. Радаевым. Это пособие за прошедшие годы постоянно цитировалось в обществоведческой литературе и до сих пор используется в учебном процессе в университетах России. Однако за прошедшие полтора десятилетия оно порядком устарело. Мир так стремительно ме-

нялся за эти годы, что любое, даже самое безукоризненное изложение проблематики неравенства потребовало бы серьезных коррективов. К тому же следует иметь в виду, что книга была первой по данной проблеме для российского читателя, и в ней, по крайней мере в главах, написанных автором этих строк, видны серьезные пробелы, связанные с новизной проблематики и недостаточным знанием ситуации в мировой науке. Тем не менее, конечно, определенная преемственность в изложении принципиальных положений и оценок сохранилась.

На протяжении последних 15 лет были прочитаны курсы лекций с несколько менявшимися названиями, но с общим замыслом и логикой изложения по вопросам социального неравенства/социальной стратификации. Обсуждение весьма непростых проблем со студентами социологического и экономического факультетов ВШЭ стимулировало продвижение в понимании и самим автором сущности неравенства в мире и особенно в России.

Курс лекций включает значительные разделы, которые не вошли в данную книгу. Речь идет о таких значимых проблемах социальной дифференциации, как: гендерная и возрастная структуры; организационно-управленческая структура общества и образующих ее организаций; секторально-отраслевая структура; социально-пространственная структура (историко-культурные области, социально-экономические регионы, городские агломерации, города и села); этнорасовая структура. Предполагаю, что эти сюжеты составят в будущем содержание самостоятельной книги.

В подготовке книги мне неоценимую помощь и поддержку оказал мой ученик и ближайший сотрудник последних лет канд. социол. наук Г.А. Ястребов. Выражаю ему свою самую глубокую признательность.

О.И. Шкаратан

Часть 1

**СОЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА
И СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА
ОБЩЕСТВА**

Глава 1

ОБЩЕСТВО КАК СОЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА

Складывание научных понятий «общество», «общность».

Базовые категории системного анализа общества. Решающие события в формировании современной теории систем.

Т. Парсонс и его теория общества как социальной системы.
Развитие Р. Мертоном и Дж. Александером теории Парсонса.

Общество как сложная самоорганизующаяся система.

1.1. Складывание научных понятий «общество», «общность»

Что же такое общество? Как ни странно, с этим основным для социологов понятием (ведь социология — это наука об обществе) связаны сплошные недоразумения и многопоколенные дискуссии. Крупнейшие социологи (Э. Гидденс, Н. Луман и др.) отмечали трудности концептуализации данного понятия, его недостаточную изученность [Гидденс, 1993, с. 57–82; Луман, 1999а, с. 196–235]. А И. Валлерстайн скептически относился к познавательным возможностям самого понятия «общество» из-за его многозначности, абстрактного характера и трудностей использования в практике; «общество — это половина противоречивого тандема, другой частью которого является государство» [Wallerstein, 1987, р. 316–317]. Но у нас нет другого выхода, кроме как попытаться выйти из этой ситуации.

Первая проблема, которую следует решить, — что мы примем за родовое понятие по отношению к обществу как видовому понятию, т.е. по отношению к чему более общему общество выступает как частный случай, как частное явление? По-видимому, вполне оправданно считать таким более общим понятием человеческое объединение. Ведь в жизни мы наблюдаем самые разные объединения людей: первое из них — по-

пуляция, т.е. объединение по природным взаимодействиям людей; другое — возникающее в результате эмоционального взаимодействия — назовем его условно (это не очень удачный, уже занятый термин) общением. Властно-правовое взаимодействие людей порождает государство. И наконец, деятельностьное взаимодействие людей, т.е. их обмен результатами деятельности (например, разделение труда), порождает общество.

Следующий момент — отделение общества от его составных частей, также носящих его основные свойства. Это особенно относится к территориальным общностям. Говоря об обществе, скажем, российском или японском, мы имеем в виду что-то другое, чем, например, некая добровольная ассоциация людей или общин, где тоже происходит обмен результатами деятельности, где люди тоже дополняют действия друг друга. Разграничение с общиной особенно важно. По Ф. Теннису, последняя предполагает органическое единство людей, единство целей и интересов, взаимодействие, личный контакт, способность отстаивать свои групповые интересы; сходство и единение в общине сильнее, чем вне нее. Примерами общностей — общин являются деревенские сообщества, клубы по интересам и т.д. Другими словами, это такие объединения людей, в которых они (люди) как бы живут одной жизнью. Общество же строится на «механической» связи, на рациональном расчете взаимодействующих индивидов [Теннис, 2002; Чеснокова, 2007, с. 90—105].

В научных кругах преобладали два взгляда на общество: во-первых, как на простую совокупность людей, во-вторых, как на целостное образование — организм. Мы присоединяемся к тем авторам, которые принимают общество за целостное образование, имеющее свою жизнь, не сводимую к существованию составляющих его людей, особый субъект, развивающийся по своим только ему присущим законам. Еще К. Маркс писал: «Общество не состоит из индивидов, а выражает сумму тех идей и отношений, в которых эти индивиды относятся друг к другу» [Маркс, Энгельс, т. 46, ч. 1, с. 214]. Убежденным сторонником такого подхода к обществу был выдающийся французский социолог Эмиль Дюркгейм (1858—1917). Он настаивал на том, что общество представляет внеиндивидуальную и надындивидуальную реальность, не сводимую к другим ее видам, включенную в

универсальный природный порядок. «...Общество — не простая сумма индивидов, но система, образованная их ассоциацией и представляющая собой реальность *sui generis*, наделенную своими особыми свойствами. ...индивид испытывает давление постоянно существующего общества, где к действию современников присоединяется действие предыдущих поколений и традиций!» [Дюркгейм, 1991, с. 493, 496]. Крупнейший британский социолог XIX в. Герберт Спенсер (1820–1903), подчеркивая отличия общества от животных организмов, называл его социальным организмом. «...В социальном организме, как и в индивидуальном, является жизнь целого, совершенно отличная от жизней отдельных единиц, хотя и слагающаяся из этих последних» [Спенсер, 1898, с. 284]. Спенсер понимал общество как квазиорганизм, в котором его подсистемы выполняют необходимые функции по сохранению общественного целого. Этот подход находит продолжение в функционализме XX в.

Основоположник структурно-функциональной теории выдающийся американский социолог Толкот Парсонс (1902–1979) считал, что при определении общества применим критерий, предложенный еще Аристотелем. Общество — это тип социальной системы, который достигает наивысшего уровня самодостаточности по отношению к окружающей среде. Это видение общества контрастировало с широко распространенным взглядом на него как на композицию конкретных человеческих индивидуальностей. Приняв такое понимание общего критерия самодостаточности, Парсонс разделил его на пять субкритериев, каждый из которых относится к одной из пяти сред социальной системы — общества: высшей реальности, культурным системам, системам личности, поведенческим организмам, физико-органическому окружению. Самодостаточность общества суть функция от сбалансированной комбинации контроля общества над его отношениями с этими пятью средами и над его собственной внутренней интеграцией [Parsons, 1966, p. 9].

Развивая подход Т. Парсонса к обществу, американский социолог Эдуард Шилз отмечал, что понятие «общество» применимо к любой исторической эпохе, любому по численности объединению (группе) людей, если это объединение отвечает следующим признакам:

1) объединение не является частью какой-либо более крупной системы (общества), оно суверенно по отношению к другим суверенным объединениям людей (обществам). Особым условием существования общества как общества (в отличие от общины) является самостоятельность: саморегулирование, самовоспроизводство, самозарождение. По Т. Парсонсу, оно «обладает наивысшей степенью самодостаточности». В то же время полная самостоятельность не является необходимым предварительным условием определения социальной системы как общества. Все общества современного типа экономически взаимозависимы, их культуры не вполне самобытны;

2) оно имеет территорию, которую считает своей собственностью;

3) оно пополняется преимущественно за счет детей тех людей, которые являются его признанными представителями;

4) у него есть собственное название и своя собственная история, т.е. такая история, в которой многие его взрослые члены или большинство таковых видят историческое объяснение их связей со «своим собственным прошлым»;

5) общество — это не просто совокупность объединившихся людей, взаимодействующих и обменивающихся услугами друг с другом. Все эти коллективы образуют общество в силу своего существования под общей (центральной) властью, которая осуществляет свой контроль над территорией, обозначенной границами, поддерживает и насаждает более или менее общую культуру;

6) его объединяет общая система ценностей (обычаев, традиций, норм, законов, правил, нравов), которую называют культурой. Каждое общество приобретает наряду с центральной системой власти центральную культурную систему. Происходит это в силу того, что созидатели культуры «сплошь и рядом непосредственно касаются в своих религиозных проповедях или философских рассуждениях, в своих литературных трудах или произведениях изобразительного искусства фактов и символов центральной власти». В то же время какую-то часть своей культуры общество разделяет с другими обществами, с которыми поддерживает отношения. Культурная система имеет свою собственную институциональную систему — школы, университеты, церкви и т.д.;

7) объединение существует дольше средней продолжительности жизни отдельного индивида;

8) браки преимущественно заключаются между представителями данного объединения.

Каждое общество может быть представлено как состоящее из центра и периферии. Центр образуют институты, которые осуществляют власть (экономическую, административную, политическую, военную, культурную). Периферия складывается из таких сегментов (секторов) общества, которые воспринимают распоряжения и убеждения, вырабатываемые и назначаемые к распространению помимо них. Все общества, имеющие обширную территорию, обычно обладают и пространственным центром, который является местоположением центральной институциональной системы.

Таким образом, в рамках предложенного подхода обществом следует называть самую крупную группу, в которой только приходится жить людям и в которую включаются все другие группы [Шилз, 1972, с. 341–359].

Многие современные социологи также обосновывали принцип несводимости общества к образующим его людям. Среди них обращает на себя внимание представитель так называемого реалистского направления — британский социолог Рой Бхаскар. Он подчеркивал, что разнообразные школы общественной мысли можно трактовать как принадлежащие к одному из двух лагерей. В одном, представленном М. Вебером и его последователями, социальные объекты рассматриваются как результаты целенаправленного человеческого поведения. В другом, представленном Э. Дюркгеймом и его последователями, они видятся как обладающие собственной жизнью, внешней и принудительной к индивиду. Р. Бхаскар присоединяется к позиции Дюркгейма и в подкрепление приводит высказывание К. Маркса из его посмертно опубликованных рукописей, процитированное выше [Бхаскар, 1991, с. 225].

По мнению Бхаскара, общество не существовало бы без человеческой деятельности. Но уже неверно говорить, «что субъекты творят общество. Скорее, надо бы сказать: они *воспроизводят* или *преобразуют* его; т.е. если общество всегда предстает уже созданным, “готовым”, тогда любая... человеческая практика... может только изменить его» [Там же, 1991,

с. 227]. Другими словами, по Бхаскару, общество не существует независимо от человеческой деятельности, но оно и не продукт ее. «Общество... обеспечивает необходимые условия для целенаправленного... человеческого действия, и целенаправленное человеческое действие есть необходимое условие жизни общества. Общество существует только в человеческом действии, но человеческое действие всегда выражает и использует ту или иную социальную форму» [Там же, 1991, с. 229].

Изложенный подход к определению общества выражает позицию сторонников структурализма. В рамках этого направления социологической мысли прежде всего сохраняет свое значение организмическая теория общества, т.е. общество рассматривается как социальный организм, развивающийся по специфическим законам. Эти законы, в том числе и законы функциональной взаимосвязи между частями социального целого, равно как и закономерности перехода от одного состояния организма (или системы) к другому есть социальная реальность, которая проявляется в поведении индивидов, направленном на адаптацию человека к объективным социальным изменениям. Таким образом, индивид в рамках структурно-функциональной концепции рассматривается сквозь призму процессов социализации, девиантного поведения и социального контроля. Власть же понимается не только как средство социального контроля, но и как важнейший ресурс общества, используемый — функционально или дисфункционально — в целях адаптации частей к закономерно изменяющемуся целому.

В этой социологической традиции общество описывается через структурные категории различного типа — классы, слои, страты. Наличие этих компонентов в обществе есть социальная реальность (а не плод воображения), и эта реальность по отношению к каждому индивиду оборачивается совокупностью ниш (или предуготованных социальных ролей), в составе которых с известной долей вероятности и пройдет его жизнь.

Попутно заметим, что в рамках другого варианта традиционной социологической мысли — символического интеракционизма (который автор этой книги не приемлет) — социальная реальность связывается с нормативно-ценностными структурами, и, следовательно, в контексте отношений «общество —

индивид» подчеркивается не идея предоставляемых ниш (социальных ролей), а идея смыслов-значений, которые станут составляющими конструирования и интерпретации собственного жизненного положения и личной биографии. Эта теоретическая модель представляет собой принципиальную оппозицию любым вариантам органицизма. Главный момент социальной реальности — взаимодействие индивидов. Причем сами индивиды рассматриваются в качестве социальных существ, обладающих способностью к производству символов. Любая социальная реальность представляет собой символическое пространство, где главным для субъекта оказывается то значение, которое придается соответствующим предметам, действиям, отношениям. Общество с этой точки зрения не есть ни географическая, ни демографическая, ни экономическая реальность, оно есть социальное пространство, в котором индивиды взаимодействуют на основе создаваемых и воспринимаемых ими символических значений. Сами эти символы — составляющие сложной картины мира, в них выражена общественная сущность человека, его способность руководствоваться в своем поведении социально значимыми ценностями, интересами, потребностями [Здравомыслов, 1999, с. 10—11].

В современном мире происходят изменения, которые во многих отношениях ставят под сомнение только что рассмотренные определения общества и систему его признаков. Во-первых, говоря об обществе, зачастую имеют в виду не один национально-государственный (социально-исторический) организм, а систему таких организмов, например Западную Европу или все чаще Европейский союз, или Арабский мир и т.д. Во-вторых, это связано с процессами глобализации и складыванием сетевого общества и сетевых предприятий во всем современном мире. Все это затрагивает само понятие общества, унаследованное социологией от прошлого и являвшееся на протяжении XIX и XX вв. центральным понятием у социологов. Как пишет И. Валлерстайн, анализ мировых систем превращает общество как единицу анализа в предмет споров. «Что же теперь представляют собой единства, внутри которых происходит социальная жизнь?» [Wallerstein, 1987, p. 317]. В рамках социологической теории приходится выбирать между двумя подходами: принятием

глобальной системы как совокупности локальных обществ или как единого мирового общества [Луман, 1999б, с. 128–143].

Итак, конкретные общества выступают как некие целостности, в рамках которых и происходит воспроизводство материальных средств существования и самого человека. В этом смысле мы называем данные целостности социальными организмами, поскольку их основной функцией является обеспечение вступающим в контакты людям необходимых условий для воспроизводства средств существования и самовоспроизводства.

В число таких условий входит единство территории, единство экономической жизни, общность языка (или наличие языка, служащего наряду с другими средством общения), единство социальных норм, стереотипов и ценностей, позволяющих группам людей устойчиво взаимодействовать, и т.д. Подобными социальными организмами — обществами в современном мире следует, видимо, признать национально-государственные общности, глобальную же систему мы будем рассматривать как совокупность локальных обществ. В отличие от других социальных совокупностей они охватывают взаимоотношения и взаимосвязи классов и иных социальных групп, выявляют в них общее, а не особенное. Их важнейшей функцией и является объединение социальных групп в некую целостность, в рамках которой могут осуществляться социальные взаимодействия, происходить социальные процессы.

1.2. Базовые категории системного анализа общества. Решающие события в формировании современной теории систем

Ключевым моментом в социологическом видении общества является рассмотрение его как социальной системы. Только на основе общей теории систем можно понять сущность и эмпирически изучить общество. *Общество — самоорганизующаяся, саморазвивающаяся, самодостаточная система, ее основное свойство — способность к самовоспроизводству.* Базовыми категориями системного анализа общества являются структура, среда, коммуникации, информация, обмен с внешней средой.

В социальной системе общества есть свое ядро, центр. Его образуют экономика, культура, стратификация, распределение ролей, престижей, статусов, наконец, политика и управление. Основными компонентами структуры общества выступают социальные институты, социальные организации и социальные группы (общности). Интегральными средствами влияния одних структур общества на другие служат ценности, нормы, электоральные ожидания, требования, властные предписания, социальные программы.

Обращение к истории системных идей можно начинать со знаменитого аристотелевского «целое больше суммы своих частей», продолжить кантовским убеждением, что истинной формой знания является его система. Никем не оспаривается определяющий вклад К. Маркса в изучение общества как системы. Он развил первую научную теорию общества как системы и выделил в качестве основных элементов социально-экономической системы производительные силы, производственные отношения, правовую и политическую надстройку. Рассматривая отношения власти и собственности, Маркс придал определяющее значение собственности. Его теория была ориентирована на объяснение динамики социальных отношений. В качестве системных факторов динамики социально-экономической системы он принимал насилие и конфликты, прежде всего классовые. Его теория конфликтов получила развитие в неомарксистской версии функционирования и развития социальных систем. Эти вопросы будут подробнее рассмотрены далее.

Лишь в XX в. произошли решающие события в становлении современного системного мышления. Специалисты выделяют три основных источника этого мышления:

- 1) тектологию¹, или «всеобщую организационную науку» Александра Александровича Богданова (Малиновского — по подлинной фамилии) (1873–1928). Теория сформулирована и опубликована в 1913–1917 гг;
- 2) общую теорию систем Людвиг фон Берталанфи (1945 г.);
- 3) кибернетику Норберта Винера (1948 г.).

¹ Тектология (от *греч.* tectonike) — строительное искусство.

Системность всеобщей организационной науки — ее наиболее существенное свойство. А.А. Богданов использовал термин «комплекс» в том значении, в каком ныне применяется понятие «система». Он его интерпретировал не просто как множество взаимосвязанных элементов, но и как процесс изменения их организации, обусловленный структурной связанностью комплекса и его окружения (теперь сказали бы — среды).

Для описания общественного порядка Богданов применил термин «социальная система». Общество, по Богданову, — это сочетание многих элементов, внешних (физическая природная среда, взаимодействие с другими обществами) и внутренних, среди которых решающая роль принадлежит группам, выполняющим функции управления, причем к числу равноправных факторов он относил и идеологию этих управляющих групп. Богданов был первым теоретиком управленческого класса, общества управляющих. Общество как система, по Богданову, демонстрирует состояние равновесия. Задача тектологии — превратить мир в организованное целое, «каким он реально не был» [Богданов, 1989].

Несмотря на глубоко системное содержание, тектология Богданова не оказала сколько-нибудь ощутимого влияния на формирование системного мышления второй половины XX в. Ни создатель общей теории систем Л. фон Берталанфи, ни основоположник кибернетики Н. Винер, судя по их работам, вероятно, не знали трудов Богданова.

Создатель общей теории систем Л. фон Берталанфи (1901–1972) был биологом-теоретиком. В конце 1940-х гг. он выдвинул программу построения общей теории систем, предусматривающую формулирование общих принципов и законов поведения систем независимо от их вида и природы составляющих их элементов и отношений между ними. Общая теория систем является наддисциплинарной научной теорией, созданной для теоретического и эмпирического изучения всех типов систем, включая физические, биологические, психологические и наконец социальные (семья, локальная общность, социальная организация, общество) [Bertalanffy, 1976; Исследования по общей теории систем, 1969, с. 23–82].

Эта теория предложила новые принципы познания и научно-практической деятельности. В ее развитие и обосно-

вание включились такие видные ученые, как А. Рапопорт, М. Месарович, У. Росс Эшби, Р. Акоф и др. [Исследования по общей теории систем, 1969]. После первых публикаций по общей теории систем термины «система», «структура», «связь», «отношение», «подсистема», «окружающая среда», «элемент», «целостность», «часть — целое», «управление» и связанные с ними вошли в число наиболее употребительных в науке и различных сферах практической деятельности. Стало очевидным, что эти понятия нельзя определить обособленно, независимо друг от друга, что все они образуют некоторую концептуальную систему, компоненты которой взаимосвязаны и в своей целостности задают представление о логическом каркасе системного подхода. Их применение разными авторами и в разных науках существенно отличается друг от друга — и не только по приписываемым им значениям, но и, что более важно, по лежащим в их основе содержательным и формальным принципам.

Следует подчеркнуть, что российские ученые внесли ощутимый вклад в развитие теории систем. Начиная с 1960-х гг. в России стали регулярно выходить специальные сборники по проблемам общей теории систем и ее приложений к изучению реальных объектов сложной природы. В 2009 г. вышел из печати 34-й ежегодник «Системные исследования». Мировое признание получили труды И.В. Блауберга, В.Н. Садовского, А.И. Умова, Б.Г. и Э.Г. Юдиных и ряда других исследователей [Блауберг, 1997; Садовский, 1980; Умов, 1978; Юдин, 1997].

Один из основных создателей кибернетики Н. Винер (1894–1964) — математик. В 1948 г. он выпустил книгу под названием «Кибернетика, или управление и связь в животном и машине» [Винер, 1983], несколько позднее — книгу «Кибернетика и общество» [Винер, 1958]. Термин «кибернетика» (от греч. искусство управления) в современном понимании означает науку об общих закономерностях процессов управления и передачи информации в машинах, живых организмах и обществе. Это понятие ввел в научный оборот Винер в 1948 г. Речь шла о науке, рассматривающей процессы управления в сложных динамических системах и основанной на теоретическом фундаменте математики и логики, а также на применении средств автоматизации и компьютеров. Винер раскрыл сходство в обмене информацией, с одной стороны, между живыми орга-

низмами и внутри организма, а с другой — между машинами или в самой машине. В то же время необходимо принимать во внимание существенные различия между ними.

Кибернетические методы применяются при исследовании случаев, когда действие системы в окружающей среде вызывает некоторое изменение самой среды, а эти перемены сказываются на системе через обратную связь, что вызывает изменения в способе поведения системы. В исследовании этих «петель обратной связи» и заключаются методы кибернетики.

Как показал В.Н. Садовский, следует рассматривать (при применении системного подхода) общую теорию систем и кибернетику в их взаимосвязи. Это необходимо, в частности, при построении универсальных теоретических концепций, описывающих все возможные типы систем (общая теория систем) или общие свойства живых и неживых систем (кибернетика). В своем единстве эти два теоретических основания подводят к осознанию системно-управленческого характера всех важных для человечества практических проблем, прежде всего социальных [Садовский, 1996, с. 65, 68].

1.3. Т. Парсонс и его теория общества как социальной системы. Развитие Р. Мертоном и Дж. Александером теории Парсонса

Опираясь на общую теорию систем и теорию общих свойств живых и неживых систем (кибернетику), теорию общества как социальной системы развил выдающийся американский социолог Толкот Парсонс. Его труды стали событием в общественной мысли 1950—1960-х гг., они оказывают огромное влияние на теоретиков и аналитиков и в настоящее время. И поныне теоретической системе Т. Парсонса нет ничего равноценного по глубине и целостности [Парсонс, 1998; Parsons, 1966].

По мнению Т. Парсонса, научная социология начинается с того момента, когда общество рассматривается как система. По его убеждению, основоположником такого подхода к обществу был К. Маркс. Парсонс строит следующую теоретическую модель социальной системы. Широко развертывающиеся со-

циальные взаимодействия порождают сеть социальных отношений, организованную (гомеостазис) и интегрированную (равновесие) благодаря наличию общей ценностной ориентации (централизованной системы ценностей) таким образом, что она оказывается способной стандартизировать отдельные виды деятельности (роли) внутри себя самой и сохранять себя как таковую по отношению к условиям внешней среды (адаптация). Социальная система, следовательно, представляет собой систему социального действия, но лишь в самом абстрактном смысле слова.

Т. Парсонс писал по этому поводу: «Поскольку социальная система создана взаимодействием человеческих индивидов, каждый из них одновременно и деятель (actor), имеющий цели, идеи, установки и т.д., и объект ориентации для других деятелей и для самого себя. Система взаимодействия, следовательно, есть абстрактный аналитический аспект, вычленяемый из целостной деятельности участвующих в ней индивидов. В то же время эти “индивиды” — также организмы, личности и участники систем культуры» [Parsons, 1966, p. 8]. Парсонс справедливо отмечает, что его представление об обществе коренным образом отличается от общепринятого восприятия его как совокупности конкретных человеческих индивидов [Ibid, p. 9].

Любая система, в том числе и социальная, означает взаимозависимость, т.е. любое изменение в части системы сказывается во всей системе. Это общее понятие взаимозависимости может быть развито в двух направлениях.

Первое — необходимые условия, которые образуют иерархию обуславливающих факторов. Эти факторы таковы:

1) прежде всего, чтобы существовала (осуществлялась) человеческая деятельность, необходимы физические условия для жизни (существования) человека;

2) для существования общества необходимо существование индивидуумов. Пример Парсонса: если есть где-то в другой солнечной системе разумные существа, то они не такие, как мы, биологически и скорее всего поэтому и социальная жизнь у них другая;

3) отсюда следует, что третий уровень иерархии необходимых условий существования общества образуют психофизиологические условия;

4) наконец, четвертый уровень образует система норм и ценностей, существующих в данной совокупности людей — обществе.

Второе направление — это иерархия управления и контроля, иначе — иерархия контролирующих факторов. К обществу можно в этом отношении подойти как к взаимодействию двух подсистем, одна из которых обладает энергией, а другая — информацией. Первая — это экономика. Экономическая сторона в жизни общества обладает высокими энергетическими потенциями, но она может быть управляема людьми с идеями, не участвующими непосредственно в производстве, но организующими людей.

Здесь большое значение имеет проблема идеологии, ценностей и норм, которые обеспечивают контроль за обществом. Сам этот контроль существует, реализуется в сфере (подсистеме) управления. Здесь также значима проблема планируемого и непланируемого управления. Т. Парсонс считал, что именно политическая власть в обществе является тем обобщающим процессом, который контролирует все остальные процессы в обществе. Правительство — высшая точка кибернетической иерархии.

Общество как социальная система, по Парсонсу, характеризуется следующими пятью основными подсистемами:

1) организация политической власти. Всякая политическая власть прежде всего должна обеспечить контроль за происходящим на территории;

2) социализация, воспитание каждого индивида начиная с детства, контроль за населением. Это особенно важно в наше время, когда возникла проблема информационного господства, информационной агрессии;

3) экономическая основа общества — организация общественного производства и распределения между слоями населения и индивидами, оптимизация использования ресурсов общества прежде всего человеческого потенциала;

4) совокупность культурных норм, воплощенных в учреждениях, в другой терминологии — подсистема поддержания институциональных культурных образцов;

5) система коммуникаций.

Критерием общества как целостной системы является его самообеспечение, высокий уровень его самодостаточности по отношению к своему окружению.

Важное место в концепции общества Парсонса занимают *основные функциональные предпосылки выживания социальной системы*, к которым он относил:

- целенаправленность, т.е. стремление к достижению целей по отношению к окружающей среде;
- адаптивность, т.е. приспособление к влиянию окружающей среды;
- интеграцию действующих элементов, т.е. индивидов;
- поддержание порядка.

Относительно адаптации Парсонс высказывался неоднократно и в разных контекстах. По его мнению, адаптация — «это одно из четырех функциональных условий, которым должны отвечать все социальные системы, чтобы выжить». Он считал, что в индустриальных обществах потребность в адаптации удовлетворяется посредством развития специализированной подсистемы — экономики. Адаптация — это путь, которым социальная система (семья, организация, национальное государство) «управляет средой своего обитания».

Интеграция (равновесность) социальной системы осуществляется на основе общей ценностной ориентации (централизованной системы ценностей). В связи с этим теоретическим конструктом Парсонса возникает проблема: все ли общества обладают централизованной системой ценностей, на всех ли этапах своего существования (воспроизводства)? А если нет, то каковы для них последствия? Так, относительно современного российского общества широко распространены суждения о его ценностной расколотости, о сосуществовании в нем разных ценностных систем, о его пограничном существовании в цивилизационном противостоянии «Запад — Восток».

Что касается такой функциональной предпосылки выживания социальной системы, как социальный порядок, то здесь Парсонс развивал идею М. Вебера, который считал, что порядок основывается на принятии и одобрении большинством населения одних и тех же ценностей и норм поведения, поддерживаемых эффективным социальным контролем.

Процесс изменений в социальной системе многофакторный и носит весьма сложный характер. Эти факторы относительно независимы друг от друга. Ни один из них не может рассматриваться как первоначальный. В то же время любое первоначальное изменение будет отражаться на других факторах. Изменения прогрессивного характера отражают способность общества воплотить в жизнь те или иные ценности. При этом имеют место три типа социальных процессов.

1. Дифференциация в обществе. Так, при переходе от традиционного крестьянского хозяйства к индустриальному типу хозяйства производство выходит за рамки семьи. Другой пример, приводимый Парсонсом: высшее образование ранее было церковным, затем произошел процесс отделения высшего образования от церкви. К этому мы можем добавить непрерывно идущий процесс дифференциации профессий, возникновения новых социальных слоев и классов.

2. Адаптивная реорганизация, т.е. организация, которая должна приспособить себя к новым условиям. Так, например, происходило с семьей, которая была вынуждена приспособиться к новым функциям в индустриальном обществе.

3. Третий тип социального процесса связан с трансформацией общества, когда это сообщество начинает включать в себя более широкий круг социальных единиц, становится более дифференцированным, сложным. Другими словами, общество постоянно усложняется и за счет появления новых элементов, и за счет умножения связей между ними и таким образом преобразуется. В итоге трансформация есть изменение совокупности качеств общества, его переход из одного качественного состояния в другое.

Здесь, по мнению Парсонса, возникает вопрос: до каких пор могут сохраняться прежние социальные единицы в новых условиях — например, традиционное сельское общество в условиях возрастающего доминирования городского, которое строится: а) по месту жительства; б) по месту работы. Конечный вывод Т. Парсонса таков: общество только тогда может нормально функционировать, когда укрепляется взаимозависимость его элементов и растет сознательный контроль за поведением индивидов, когда и механизмы, и структуры обеспечивают

устойчивость социальной системы. Общество является саморегулирующейся системой: ее функциями оказывается то, что укрепляет, консервирует структурную решетку общества, а то, что его расшатывает, разрушает, является дисфункциями, препятствующими интеграции и самообеспечению общества.

Анализ эволюции человечества приводит Парсонса к выводу о том, что в ходе развития от примитивных обществ к промежуточным и наконец от них к современным идет непрерывный процесс усложнения и роста адаптивной способности. Этот процесс сопровождается тенденцией к росту сознательного контроля за поведением индивидов, что в свою очередь позволяет решать главную проблему — интеграции общества (как тенденция).

В столь оригинальной концепции общества, плодотворной для раскрытия его внутренней структуры, в то же время есть и немало уязвимых сторон, давно подмеченных серьезными критиками. Традиционная критика системного подхода к обществу состоит в том, что этот подход недостаточно учитывает субъектность, творческую активность и свободу воли человека, низводя его до пассивного элемента системы. Главное, по их мнению, что в рамках данного подхода невозможно объяснить социальные изменения и конфликты. Правда, в рамках функционализма была предпринята (неоэволюционистская по своей направленности) попытка перенести акцент с изучения стабильных аспектов функционирования социальных устройств на анализ процессов развития, источник которых усматривался в возрастающей структурной дифференциации, т.е. в последовательном и поэтапном усложнении социальной структуры.

Роберт Мертон (1910–2003) подверг сомнению идею Парсонса о функциональном единстве общества. Он утверждал, что реальные общества не могут рассматриваться как слаженно функционирующие и полностью интегрированные социальные системы, и показал, что в современных социальных системах наряду с функциональными наличествуют дисфункциональные и нейтральные (по отношению к системе) институты. Тем самым он выступил против постулата о функциональности любого существующего социального института. Отсюда

следовал вывод о необходимости в равной степени анализировать как функциональные, так и дисфункциональные последствия элементов культуры. Степень интеграции в различных обществах различна. Мертон выразил несогласие и со взглядом Т. Парсонса на общую систему ценностей как предпосылку устойчивого и гармоничного состояния общества. Отношения между системой ценностей и социальной структурой общества весьма сложны. В силу разнородности общества в нем присутствуют разные системы ценностей. Это и приводит общество к конфликтам, подрывающим устойчивость нормативной структуры общества. Отсюда в обществе как социальной системе возникают явления дезинтегрированности ценностно-нормативных стандартов, или аномия. Под аномией Р. Мертон подразумевал социальные ситуации, не соответствующие определяемым культурой целям (например, организованная преступность в США в период Великой депрессии 1930-х гг., или, добавим, в 1990-е и 2000-е гг. в России). Аномия означает низкую социальную сплоченность как результат распада нормативного и ценностного согласия [Мертон, 1966, с. 299–313].

Теоретические конструкции Парсонса были подвергнуты критическому разбору видным независимым автором, «паршивой овцой» американского социологического сообщества Ч.Р. Миллсом. С его взглядами можно ознакомиться по переведенной книге «Социологическое воображение» (М.: NOTA BENE, 2001). Он считал, что: идея нормативного порядка «высокого теоретика» Парсонса направлена на фактическое признание легитимности всякой власти и гармонии интересов в любом обществе; теория социальной системы Парсонса является научным оправданием стабильных форм господства; под видом общих ценностей членов общества на самом деле утверждаются символы господства элиты. Он считал, что в мире преобладают общества, инкорпорирующие разнообразные ценностные ориентации, единство которых обеспечивается различными комбинациями легитимации и принуждений. Миллс строит шкалу — от социальных систем, располагающих универсальными основополагающими ценностями, до социальных систем, в которых доминирующий комплекс институтов, осуществляя тотальный контроль над членами общества,

навязывает свои ценности силой или угрозой ее применения. Отсюда следует многообразие реальных форм «социальной интеграции».

Вот итоговое суждение Ч.Р. Миллса: «Фактически никакую существенную проблему невозможно ясно сформулировать в терминах “Высокой теории”...Трудно представить себе более ничемного занятия, чем, например, анализ американского общества в терминах “ценностного стандарта”, “универсальности достижения” без учета понимания успеха, изменения его природы и форм, характерных для современного капитализма. Невозможно провести анализ изменения структуры самого капитализма, стратификационной структуры Соединенных Штатов в терминах “господствующей системы ценностей” без учета известных статистических данных о жизненных шансах людей в зависимости от величины их собственности и уровня доходов.

...при анализе поражения Германии во Второй мировой войне Парсонс направил огонь критики на социальную основу юнкерства как “явление исключительно классовой привилегии” и анализирует состав германского государственного аппарата с точки зрения “классового подхода к его рекрутированию”. Короче говоря, неожиданно обнаруживаются и экономическая, и профессиональная структуры, которые осмысливаются в последовательно марксистских терминах, а не в терминологии... нормативной структуры» [Миллс, 2001, с. 56–57].

Однако при всей дискуссионности многих элементов теории Парсонса другой столь же целостной концепции общества как социальной системы никем не было выдвинуто. Не случайно, что после многих лет критики и всяческих опровержений в сложный переломный период в жизни человечества, в 1990-е гг., именно идеи Парсонса вновь выдвинулись на авансцену социологической мысли. При этом особое развитие они получили в направлении восполнения его теории концепциями демократии и гражданского общества.

Эту работу проделал прежде всего ученик Парсонса Джеффри Александер. Он считает, что после краха коммунистической системы вопросы демократии и гражданского общества становятся центральными моментами социологической деятельности. Демократия является необходимостью для об-

щества, эффективно управляемого. Этот тезис Т. Парсонса доказал свою живучесть. Только демократия может преодолеть трудности, связанные с деньгами и властью. В этой связи определяющее место в обеспечении стабильности и в то же время развития общества как социальной системы приобретает гражданское общество. Именно исторические факторы выдвинули на первый план теорию гражданского общества как особой сферы социальной системы (крах коммунизма, других форм тоталитаризма и авторитаризма). Гражданское общество — это не сфера власти, денег и экономической эффективности, это и не сфера семейных отношений или культуры. Гражданское общество — это внеэкономическая и внесоциальная сфера, предпосылка демократии. Сфера гражданского общества связана с неприкосновенностью личности и ее прав.

В гражданском обществе высоко значение коммуникативных институтов, которые организуют общественное мнение. Эти институты не обладают реальной властью, но у них есть невидимая власть. Один из ее механизмов — опросы общественного мнения. Спонтанность выбора опрашиваемых есть признак гражданского общества, свидетельство уважения граждан как носителей рациональности. Примером их влияния служит воздействие таких опросов на прекращение войны во Вьетнаме. Важную роль играют масс-медиа. Эти средства есть и в недемократических обществах, но только в демократических они становятся независимыми от других институтов, в том числе от государственных властей и корпораций. Хотя сами по себе они являются крупными капиталистическими предприятиями, они представляют общество как таковое. Если страна хочет иметь гражданское общество, то эти средства информации должны стать рамками для развития этого общества. К компонентам гражданского общества Дж. Александер также относит массовые социальные движения (например, экологические, за гражданские права и т.д.), стихийно возникающие группы людей, призванные защищать интересы конкретных слоев общества, независимые от государства учебные центры и др. [Александер, 2009, с. 3—17; 1992, с. 112—120; 1999, с. 186—205; Alexander, 2006].

Итак, на основе работ Т. Парсонса мы рассмотрели общество как социальную систему. Но как быть с бесконечным

процессом усложнения, упорядочения, усиления адаптации? Где предел этому процессу? Что следует за ним? Со времен Парсонса исследования шли в направлении анализа проблем неравновесности, нелинейности, необратимости и более высокой организованности.

1.4. Общество как сложная самоорганизующаяся система

Если во времена Т. Парсонса, как и до него (у К. Маркса, М. Вебера), в центре внимания были исследования равновесия систем, то в последней четверти XX в. произошел кардинальный поворот — к изучению неравновесности, непредопределенности поведения системы. За последние 20–30 лет основное внимание было сосредоточено на теории систем, находящихся в состоянии динамического хаоса, развиваемой лауреатом Нобелевской премии И. Пригожиным (1917–2003).

Его работы основывались на естественнонаучном материале. Но с самых первых публикаций многие социальные ученые восприняли его идеи как имеющие определяющее значение для развития теории общества как социальной системы. Очевидно, что общество относится к сложным самоорганизующимся системам, поэтому оно развивается по универсальным законам, открытым применительно к системам такого типа Пригожиным. Основные понятия из введенных Пригожиным, которыми придется пользоваться, — это *открытая система, нелинейность, порядок, хаос, точка бифуркации*.

Открытия Пригожина для социальных ученых и аналитиков оказались более чем своевременными. Современный глобализирующийся мир, наполненный опасностями, которые грозят самому его существованию, совсем не похож на стабильную устойчивую систему. Поэтому жизненно необходим переход от исследования способов равновесия социальных систем, предопределенности поведения систем (К. Маркс, М. Вебер, Т. Парсонс) к изучению непредопределенности их поведения. Каждое конкретное общество постоянно взаимодействует (сталкивается) с другими обществами — системами. На определенных этапах эти внешние воздействия приводят общество

в состояние неравновесности, когда падает устойчивость самого общества в силу внутренних причин.

Рассмотрим это поведение сложных самоорганизованных социальных систем на разных этапах истории или в обществах разного типа. Здесь для нас определяющей является категория «открытая система». Как известно, исходной общностью людей была первобытная родоплеменная община. Она была почти закрытой системой. Внешние воздействия на нее были минимальны. Поведение людей было строго регламентировано и почти не менялось от поколения к поколению. Предвидеть, что будет в этой закрытой системе и через 100, и через 500 лет, не представляло труда. Затем из родоплеменных систем выросли территориальные общины. Возьмем азиатское общество до потрясений, связанных с колонизаторскими завоеваниями со стороны Запада. Идут кровавые войны, гибнут древние государства, а внизу все та же неизменная земледельческая община. Открытые системы возникли на Земле в эпоху европейского Возрождения.

Открытые социальные системы с момента своего появления осуществляли свободный обмен всеми компонентами жизнедеятельности: людьми, идеями, товарами и т.д. Конечно, и поныне существуют так называемые задержанные общества, т.е. общества, отвергающие шанс превратиться в открытую систему. Это общества, в которых властные структуры сумели заблокировать каналы взаимодействия с внешней средой, прекратить инновационные процессы, остановить «подпитку» людьми, идеями, информацией, технологиями извне. Такой системой являлся СССР, и всем известно, чем это кончилось.

Однако внутри отдельных открытых социальных систем ситуация становится неуправляемой, так как многие процессы в современном глобализированном мире проходят в режиме реального времени. Воистину правящей элите впору бывает воскликнуть: «Остановись, мгновение! Ты прекрасно». Но, увы, и со сменой ситуации сама элита перестает быть таковой. Риски, катастрофы, неустойчивость становятся повседневностью окружающего нас мира.

Опираясь на общую теорию систем, можно признать, что социальная система является сверхсложной, динамической, состоящей из большого числа взаимодействующих объектов, включая индивидов и отдельные общности. Сложные динамические

системы могут быть линейными и нелинейными. В первом случае система имеет одно стационарное состояние, она в процессе эволюции достигает состояния текущего равновесия, в котором производство энтропии, т.е. меры организованности системы, минимально; устойчивость стационарного состояния достигается автоматически. (В теории информации энтропия — мера недостатка информации в системе, через это понятие выражают также меру организованности системы. В социологии энтропия понимается как мера статистической неопределенности.)

Нелинейные системы, к которым относятся сложные самоорганизующиеся социальные системы, имеют неустойчивые стационарные состояния. Для них не действует теорема о минимуме энтропии; напротив, проходящие в таких системах неравновесные процессы ведут к росту энтропии, т.е. устойчивость состояния не обеспечивается автоматически. Возможность их неустойчивости — причина сложного поведения таких систем.

Сложные системы (в том числе социальные) неравновесны, неустойчивы. Они способны порождать порядок и организацию из беспорядка и хаоса и, напротив, беспорядок и хаос из порядка и организации в результате процессов самоорганизации, в которых важнейшую роль играет случайность. Смысл подобных переходов состоит в поиске устойчивости, т.е. достижения такого состояния, при котором переходы между состояниями системы прекращаются. Проблема взаимоотношения порядка и хаоса и является центральной в понимании поведения сложных самоорганизующихся систем.

При анализе социальных систем чрезвычайно важно принять во внимание, что они флуктуируют, т.е. наблюдаемые параметры таких систем подвержены случайным отклонениям от средних значений. При этом если в области устойчивости флуктуации уменьшаются с течением времени до нуля, то в области неустойчивости они могут стать благодаря положительной обратной связи настолько сильными, что приведут к разрушению данной системы или организации. В такой критический момент — в точке бифуркации — достаточно малых воздействий на систему для того, чтобы она перешла из одного (ранее устойчивого) состояния, ставшего неустойчивым, в новое устойчивое состояние — на более дифференцированный и более высокий уровень упорядоченности и организации.

В системе существуют переходы между разными видами порядка, разными видами хаоса. Не все из этих переходов обладают одинаковой устойчивостью (с точки зрения стремления к максимальной устойчивости). Есть, однако, среди них такой переход, который соответствует принципу максимальной устойчивости. Этот переход и образует то, что можно назвать развитием системы. Итак, развитие в данной теоретической конструкции есть рост степени синтеза порядка и хаоса, обусловленный стремлением к максимальной устойчивости.

Все сказанное относится и к социальной системе — обществу, которое выступает как определенный синтез социального порядка и хаоса. Развитие общества — это процесс преодоления противоположности между порядком и хаосом. Социальные кризисы являются фактором перехода от порядка к хаосу. Восстановление же устойчивости происходит через выбор людьми одного из возможных путей развития. Выбор направления развития осуществляется как равнодействующая всех социальных сил, участвующих во взаимодействии по преобразованию общества. Здесь ключевое место занимают принципы отбора идеалов, на основе которых формируется новое общество как преобразованная социальная система с новыми каналами социализации, новой совокупностью социокультурных ценностей.

Переход от неустойчивости к устойчивости социальной системы требует проведения радикальных изменений в обществе. Проблема — в форме такого перехода. Многие общества осуществили радикальные изменения, избежав революции. Такой переход совершили США во время Великой депрессии, перейдя от традиционных форм индустриального капитализма к форме *welfare state* с доминированием среднего класса, и т.д. В странах Центральной и Восточной Европы переход от стейтизма к демократии и капитализму также обошелся без кровавых потрясений, в форме по преимуществу «бархатных революций». Однако такие переходы могут приводить и к реставрации старой системы в новой оболочке, что, по-видимому, и случилось в большинстве бывших советских республик, включая Россию.

Другими словами, изменяющееся общество представляет собой неравновесную социальную систему, т.е. общество в ста-

дии, чреватой революционным действием. Должны быть приняты целенаправленные изменения, чтобы вернуть гомеостазис (устойчивое состояние) (см.: [Johnson, 1982]). Следует учесть, что во всех обществах устойчивое состояние, закрепленное мощью государства, сильным правлением, ведет к упадку, тормозит процветание и прогресс. Рост в истории наблюдался во времена и в местах смут. Это наблюдение сделал выдающийся экономист Фридрих Хайек, приведя в обоснование своего вывода развитие итальянских городов времен Возрождения и факты из истории Китая.

Возможности прогнозирования и управления развитием социальных самоорганизующихся систем связаны с применением целенаправленного воздействия в момент прохождения ими точки бифуркации (социальные кризисы).

Применение теории неравновесности, непредопределенности поведения сложных самоорганизующихся систем к социальному миру является заслугой прежде всего видного немецкого социального мыслителя Никласа Лумана (1927–1998). При этом он стремился придать дальнейшее развитие подходу к обществу как социальной системе, который сформулировал Т. Парсонс, учитель и предшественник Лумана. Последний считал воззрения позднего Парсонса, его теорию структурного функционализма единственной общей теорией, пригодной послужить базой для создания современного социологического подхода, который органично включил бы последние открытия в теории систем и кибернетике, основанные на результатах, полученных в естественных науках.

Н. Луман считал, что «по сравнению с дискуссией о теории в социологии, которая цепляется за классиков и присягает на верность плюрализму, в общей теории систем и связанных с ней междисциплинарных усилиях обнаруживаются основополагающие изменения, может быть, даже “научные революции” Куна. Создание теории в социологии могло бы весьма выиграть, присоединившись к такому развитию. Смена диспозиций в общей теории систем... в большей мере, чем обычно считается, отвечает теоретическим интересам социологии. Однако она требует определенной степени абстракции и усложнения...». По мнению Лумана, необходимо «переформулировать теорию

социальных систем на основе достигнутого уровня развития общей теории систем» [Луман, 2007, с. 22, 34].

В парсоновской концепции социальной системы Луман видел два существенных недостатка. Во-первых, в ней отсутствовала идея самонаправленности, а для Лумана способность общества обращаться к себе является определяющей для понимания его как системы. Идея самонаправленности становится центральной характеристикой социальных систем. Во-вторых, в концепции Парсонса отсутствует категория «случайности». По Луману, это приводит к невозможности адекватно анализировать современное общество как таковое, поскольку не включено предположение, что оно могло бы быть другим. Между тем это чрезвычайно важное обстоятельство, что отношение между подсистемами и сама система могли быть иными.

Социальные системы самоорганизуются в двух смыслах. Во-первых, они организуют свои собственные границы, различая то, что составляет систему, и то, что относится к внешней среде. Во-вторых, в пределах своих границ они производят свои собственные структуры. При этом социальные системы всегда менее сложны, чем внешняя среда. Системы должны уменьшать свою сложность, они не могут быть равными своей внешней среде по сложности, иначе они бы подавлялись внешней средой и не были бы способны функционировать. Среда постоянно предъявляет к системе новые требования, система путем самообновления воспроизводится с учетом этих требований. Современные общества справляются с возрастающей сложностью внешней среды с помощью процесса дифференциации. Дифференциация приводит к росту сложности системы и позволяет лучше реагировать на внешнюю среду, а также ускорить темп эволюции. Луман выделяет четыре формы дифференциации: сегментарную, стратификационную, центрально-периферийную и функциональную. Первая делит элементы системы на основе необходимости снова и снова выполнять одинаковые функции. Стратификационная — суть вертикальная дифференциация в соответствии с уровнем или статусом в системе, понимаемой как иерархия. Центрально-периферийная соединяет сегментарную и стратификационную дифференциации (например, сетевая организация транснациональной корпорации). Наконец, самая сложная форма

дифференциации — функциональная, преобладающая в современном обществе. Она допускает большую гибкость системы, однако, если одна функционально дифференцированная система не выполнит свою функцию, система в целом может разрушиться.

В настоящее время Н. Луман получил признание как самый значительный теоретик социальных систем. Несмотря на то, что его теория систем подвергается серьезной и обоснованной критике, тем не менее она стала одной из ведущих социальных теорий нашего времени в среде социологов.

Опираясь на изложенные общеконцептуальные предпосылки, приступим теперь к рассмотрению процессов трансформации посткоммунистических стран. Очевидно, что нам следует: 1) принимать во внимание эндогенные факторы, которые играют определяющую роль в трансформациях стран бывшего государственного социализма (несмотря на популярную риторику о влиянии глобального капитализма на посткоммунистические страны); 2) сосредоточиться прежде всего на внутренних механизмах самоорганизации. В результате мы обнаружим варианты (модели) развития, которые должны определяться с учетом исторической, культурной, экономической, политической и социокультурной специфики конкретных стран.

Изучение посткоммунистической трансформации общества не может проводиться в рамках линейного подхода. Фокус анализа должен быть направлен на изучение особенностей переходных состояний сложных систем, их самоорганизации. Согласно этому подходу общество как сложная система долго не может функционировать без серьезных инноваций (в широком смысле), реформ, потому что в процессе его развития в результате действий различных групп интересов (как ответа на существующие противоречия системы) происходит накопление несоответствий между параметрами системы, приводящее к нарастанию ее неупорядоченности (энтропии). По Пригожину, энтропия, достигнув критических значений, может стать источником новой упорядоченности, нового структурированного пространственно-временного поведения системы. Эти критические значения могут быть весьма далеки от классического равновесия, понятие которого широко используется в общественных науках.

Социальную трансформацию в контексте теории динамики открытых систем целесообразно рассматривать как процесс относительно быстрого изменения системных свойств общества, что служит ответом на исчерпание либо угрозу исчерпания ресурсов конкретной формы развития. Трансформация проявляется прежде всего как естественноисторический процесс, который подчиняется логике саморазвития и в который — по образному выражению П. Штомпки — «вмешиваются политические решения». В данном процессе однозначным является отказ от прошлых системных качеств и выход общества в поле притяжения множественных вариаций (форм и путей) развития [Куценко, 2004, с. 21].

Опираясь на основополагающие идеи теории синергетики, один из ведущих социологов-синергетиков О.Д. Куценко формулирует следующие основополагающие характеристики трансформирующихся обществ.

1. В трансформирующемся обществе преобладает состояние декомпозиции: в обществе проявляется и развивается собственная логика относительно его самостоятельных подсистем.

2. В трансформирующемся обществе может существовать множество вариантов структурирования общественных отношений, механизмов формирования и воспроизводства этих отношений.

3. В трансформирующемся обществе доминантную роль играют не столько целенаправленные процессы и причинно-следственные связи, сколько нелинейные процессы самоорганизации. Самоорганизация, согласно О.Д. Куценко, означает процесс формирования различных структур общества, который возникает спонтанно и проявляется скачкообразными переходами от неупорядоченности к новой упорядоченности, и наоборот. В возникающем процессе самоорганизации решающую роль играет не цепь причин и следствий, а шансы, которые обнаруживаются в результате ответов на внутренние и внешние возмущения. Здесь важно отметить, что содержание возникающих общественных форм становится следствием кооперативных действий людей и институтов, пытающихся реализовать свои интересы путем приспособления или преодоления структурных барьеров в соответствии с собственными представлениями о том, что хотим, что можем и как можем.

4. Важные с точки зрения понимания трансформирующегося общества кооперативные эффекты действий множества людей и институтов при достижении определенной величины приводят к согласованному движению подсистем и преобразовываются в совместный эффект самоорганизации. Таким образом, решающим в процессе изменений и общественной стабильности оказываются выборы людей в ситуации повседневности (а не решения элит). Если ориентации и правила взаимодействий в рамках существующих сетей выборов существенно отличаются от декларируемых институциональными формами, то может происходить инверсия институциональных форм под влиянием существующих сетей отношений. Таким образом, история предстает как результат действий социальных акторов, а не следствие какого-то определенного пути.

Исследования, проведенные на материалах различных обществ, показывают, что трансформация европейских обществ «государственного социализма», по сути, состоялась. Начали более определенно обозначаться основные социальные акторы, отношения между ними, структуры ценностей, правила доступа к ресурсам и их распределения и т.п. Вместе с тем в результате трансформации общества носят все еще неустойчивый «посткоммунистический» характер, их активное движение продолжается, но уже на новых фазах согласования, стабилизации, консолидации институтов и практик, которые проявили себя как наиболее успешные в новых общественных условиях. Результаты произошедшей трансформации бывших обществ «государственного социализма» остаются противоречивыми [Там же, 2004, с. 22–26].

Глава 2

СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОБЩЕСТВА

Специфические черты социальной структуры.

Социальные статусы и роли.

Социальная группа. Социальная общность.

Статистические и реальные группы.

2.1. Специфические черты социальной структуры

В реальной жизни мы наблюдаем людей в их разнообразных связях, в той материальной среде, которая создана или преобразована ими. Под поверхностью очевидных и легко фиксируемых нами явлений скрыты структуры таких объектов, как общество, территориальная общность, социальная организация предприятия и т.д. Эти объекты мы рассматриваем как сложно организованные социальные системы, включающие отдельных индивидов и отдельные общности, объединенные разнообразными связями и взаимоотношениями, специфически социальными по своей природе. Общество с этих позиций можно охарактеризовать как целостную динамическую самоуправляющуюся систему.

Анализ системы предполагает рассмотрение как ее связей с внешней средой, так и ее структуры (от *лат. structura* — строение, расположение, порядок). Под структурой подразумевается совокупность функционально связанных между собой элементов, связей и зависимостей, составляющих внутреннее строение объекта. Структуру объекта характеризуют: количество составляющих, порядок их расположения и характер зависимости между ними. Такое понимание этой категории вполне оправданно и при изучении социальной структуры.

Многие авторы обращают внимание на такие свойства структуры, как устойчивость и повторяемость системы связи элементов в рамках целого. Они указывают на необходимость выявлять характер взаимозависимости элементов и их вклад в функционирование и изменение рассматриваемой целостности. Поскольку целостные системы (в том числе и социальные) динамичны, возникает вопрос: как реализуются такие свойства структуры, как устойчивость и повторяемость. Динамизм системы означает, что в ней протекают процессы, т.е. имеет место изменение структурных элементов и связей между ними, которое постепенно переводит систему из одного состояния в другое. Целое представляет собой процесс, а потому структура является и организацией его во времени.

Таким образом, изучение структуры объекта не означает отказа от рассмотрения его в динамике. Процесс развития реализуется в качественных изменениях структуры, что связано с возникновением новых структурных составляющих объекта — элементов, связей, зависимостей. Научная интерпретация структурного подхода требует его органического сочетания с генетическим анализом.

Каковы же специфические черты социальной структуры как частного случая структур вообще? Структурный подход к анализу социальной жизни имеет длительную историю. В науках о природе понятие структуры применялось для характеристики взаимосвязи частей, образующих единое целое, уже в XVI в. Термин «социальная структура» получил сравнительно широкое распространение после 1945 г. С самого начала это — монополия социологической науки.

Вся история становления социологии как науки связана с формированием взгляда на общество как на надындивидуальную структуру. Именно представление, что социальные единицы являют собой нечто большее, чем сумму индивидов, и что общество живет и движется по своим законам, а не по желаниям отдельных своих членов, было фундаментальной основой для притязаний социологии на собственную область познания. В границах этой доминирующей традиции базовыми для понятийного аппарата являются термины «структура» и «функция».

Структурный подход к обществу, т.е. понимание его как целого, где части идентифицируются и получают значение через свои отношения с целым, представлен уже у самых первых в мире социологов — Огюста Конта (1798–1857) и Карла Маркса (1818–1883). Маркс подчеркивал первостепенную важность базиса (инфраструктуры, т.е. базисной технической и экономической структуры общества) и более или менее зависимой идеологической и политической надстройки как двух главных компонентов социальной структуры. Герберт Спенсер (1820–1903), опираясь на развитие понятий «структура» и «функция» в биологии, ввел их в свою социологическую теорию и подробно рассмотрел в труде «Принципы социологии». Он создал организмическую теорию специализации функций в обществе, все более усложняющемся, с дифференцирующейся в итоге социальной структурой. Тем самым в социологию было перенесено понимание структуры как относительно стабильных отношений, которые господствуют между организмом, как целым и его частями, и функции как характера взаимодействия различных частей при жизнедеятельности социального организма.

В ходе изучения социальной структуры различными школами исследователей были сформированы два подхода. Первый из них можно определить как структуралистский, развившийся по преимуществу в Западной Европе. Авторы его идут от анализа различных структур к обнаружению исполняемых ими функций (Эмиль Дюркгейм, Бронислав Малиновский, Альфред Р. Радклифф-Браун и т.д.). Второй подход можно определить как функциональный, когда постулируется определенная совокупность функциональных требований и лишь затем выявляются различные структуры, осуществляющие эти функции. Родоначальник данного направления (именуемого обычно структурно-функциональным) — Т. Парсонс. Среди видных ученых структурного функционализма следует упомянуть Р. Мертона, а в России — Ю.А. Леваду.

Объединяют эти два подхода, помимо общего происхождения, следующие концептуальные моменты:

1) общество рассматривается как система, в которой ее части определяются исходя из их функции или значения для целого;

2) определяющий интерес представляет описание и объяснение внутренних отношений и строения системы;

3) проблемы влияния внешней среды и исторического развития считаются менее значимыми, чем внутренние отношения.

На Западе именно структуралисты и функционалисты предопределили доминирующие в академической науке представления о социальной структуре, хотя объем и содержание понятия «социальная структура» остаются дискуссионными. И это не случайно. Ведь в конечном счете предметная область социологии в своей преобладающей части покрывается этим понятием. Поэтому каждое научное направление, по-своему осмысляя видение собственной деятельности, в том же ракурсе (т.е. под углом зрения «своей» общей теории общества) определяет и ключевое понятие — «социальная структура».

Структурное направление в европейской социологии было развито Эмилем Дюркгеймом (1858–1917). Он считал, что общество суть целое, не сводимое к сумме его частей. Части же понимаются в их отношении к целому в большей мере, чем в их отношении к собственному прошлому. Структура общества есть движущее и вещественное построение вне индивида, образованное «социальными фактами». Среди последних наиболее стабильны «морфологические факты», следы культуры, воплощенные материально: дороги, вид местности, распределение населения. К значимым «социальным фактам» относятся и «социальные институты» — язык, законы и обычаи, т.е. культурные явления, представляющиеся для индивида само собой разумеющимися. Третья категория социальных фактов — «социальные течения» (например, массовое поведение и мода). Морфологические факты обычно рассматривались Дюркгеймом как каузальные. Он «разводил» каузальное объяснение (поиск причины, вызывающей явление) и функциональное объяснение (выяснение той «части работы», которую явление выполняет в социальном взаимодействии). Дюркгейм подчеркивал, что понять функцию социального явления — означает раскрыть, какой потребности общества оно соответствует. Объяснение функций, таким образом, не может заменить объяснения причин. Для Дюркгейма основными являлись именно функциональные объяснения [Дюркгейм, 1991, с. 391–532; Гофман, 1991, с. 533–566].

Дальнейшее развитие это направление получило в работах британских и французских социальных антропологов — Бронислава Малиновского (1884–1942), Альфреда Р. Рэдклифф-Брауна (1881–1955) и Клода Леви-Стросса (1908–2009) [Малиновский, 2004; Рэдклифф-Браун, 2001; Леви-Стросс, 1983]. Кстати говоря, именно Малиновский, видимо, первым предложил термин «функционализм», а Рэдклифф-Браун распространил понятие «структурный функционализм». До этих авторов в этнологии доминировал вопрос происхождения, развития и описания различных культур. Функциональный подход, по мнению Малиновского, дал возможность понимать сущности «чужих — а следовательно, диких и варварских — культур».

Функциональный подход имел для его создателей двойное предназначение. Во-первых, он играл роль метатеории, т.е. способ организации теоретического знания о какой-либо культуре. Во-вторых, он служил основанием для методики сбора информации о культурах других народов в ходе полевых исследований. Другими словами, он возник как метод межкультурных изысканий, а соответственно и как технология современных прагматических исследований межкультурного взаимодействия и анализа межкультурного делового общения. Не случайно, что начиная со времен Второй мировой войны функциональный подход стал использоваться для изучения современных обществ.

Малиновский и Рэдклифф-Браун впервые выдвинули вопрос о структуре общества. Рэдклифф-Браун утверждал, что главной целью является выживание общества. Категорию «выживание» необходимо по-разному интерпретировать применительно к различным историческим обществам: сравним, например, примитивные общества времен неолита и современные. Выживание предполагает необходимую меру сплоченности членов социума. Социальные институты и выполняют функцию социального сплочения. По мнению Рэдклифф-Брауна, общество является социальной структурой, характеризующейся устойчивостью, постоянством. В биологии процессы, которые поддерживают структурное постоянство посредством обмена с окружающей средой, называются жизнью. Жизнь общества предполагает, что его структуры функционируют — и функционируют при этом совместно — с достаточной степе-

нью гармонии и внутренней согласованности; другими словами, Рэдклифф-Браун формулирует гипотезу функционального единства элементов социальной системы. Функция любого явления есть способ его действия, направленного на поддержание всей системы в здоровом состоянии.

В центре внимания лидеров школы социальной антропологии находилось изучение функции, которой обладает конкретный общественный институт в рамках совокупного организма (племя, община, конкретно-историческое общество) и которую он (институт) выполняет в целях его сохранения. Эта школа получила признание в 1920-е гг. Структурализм не уделял внимания причинным механизмам, просто считая, что социальные структуры действуют определенным образом, чтобы сохраниться в некоем стабильном состоянии. Не был дан ответ и на некоторые вопросы, естественные в логике данной концепции: действительно ли общество является организмом; где можно провести границу между одним обществом и другим; как можно отличить общество «здоровое» от общества, находящегося в патологическом состоянии.

Интерес Рэдклифф-Брауна и Малиновского к функционалистской объяснительной модели был связан с их стремлением осмыслить жизнь традиционных обществ, изучаемых антропологами-этнографами. Их анализ заключался в поиске функций, которые изучаемые культурные явления выполняли в конкретно-историческом обществе.

Однако для конструирования высокой теории необходимо подойти к проблеме соотношения структуры и функции иначе. Начать нужно с постулирования некоторого количества необходимых и достаточных функций, обеспечивающих воспроизводство любой социальной системы, а затем уже идентифицировать те субструктуры (или части) социальной системы, которые их выполняют. Именно таков был подход выдающегося американского социолога Толкота Парсонса (1902–1979), который развил функционалистское направление в общую теорию общества.

Социальная структура, по Парсонсу, — это совокупность сложившихся в данном обществе социальных норм и вытекающих из этих норм требований к поведению представителей тех или иных социальных групп. Поведение человека и соци-

альной организации обусловливается нормативными предписаниями и ценностями, каковые и образуют высший уровень регулятивного механизма социальных процессов.

Современные социологические теории, представляющие общество как систему и его структуру на высоком, т.е. социетальном, уровне, можно типизировать по критерию реальных, которые рассматриваются как основные детерминанты общественных явлений. С этой точки зрения следует проводить различия между нормативистскими и объективистскими теориями.

При нормативистском подходе общество рассматривается как социокультурная система, в которой человеческое поведение, а через него и общественные явления задаются (определяются) прежде всего культурными факторами (правилами поведения, ценностями, ожиданиями, ролями и т.д.). Это и есть тот подход, который обосновывал Парсонс. В противоположность ему при объективистском подходе общественные явления и отношения объясняются как задаваемые прежде всего объективными факторами, за которые принимаются объективные, реальные общественные отношения, условия непосредственной жизни. Таковы ключевые подходы к теории социальной структуры, сложившиеся в социологической науке.

В самом простом определении социальная структура — это модель повторяющегося (устойчивого) поведения. Несомненно, гораздо более общепринятым является определение, идущее от социологов XIX в., сравнивавших общество с машиной или биологическим организмом: социальная структура понимается как устойчивые, упорядоченные отношения между элементами (частями) общества. Здесь возникают разногласия в понимании того, что же такое элемент. Одни ученые относили сюда группы людей, другие — социальные роли, чаще всего социальные институты как организующие, упорядочивающие модели социального поведения. Функционалисты при этом уточняли, что социальные структуры — это функциональные отношения между социальными институтами, которые являются функционально базовыми предпосылками существования общества.

Британский социолог Рой Бхаскар предложил следующие разграничения между природными и социальными структурами [Бхаскар, 1991, с. 231]. Социальные структуры в отличие от природных:

- не существуют независимо от видов деятельности, направляемых ими, и от идей и представлений субъектов о сути своей деятельности;

- могут быть лишь относительно устойчивыми (так что области деятельности, которые они поддерживают, не могут быть универсальными в смысле некоего пространственно-временного инварианта).

Основной принцип познания социальной структуры не совпадает с используемым, скажем, в физике принципом перехода от менее к более элементарной структуре. Если понимать ход познания социальной структуры таким образом, то легко сбиться на принципиально иные уровни выявления элементов и взаимосвязей в структуре общества: технологический или психологический, т.е. тем самым потерять социологический уровень рассмотрения (единственно возможный, когда речь идет о социальной структуре общества) и не уловить связи между ее элементами.

Социальная структура есть качественная определенность общества, поэтому изменение первой выражает коренной, качественный сдвиг во втором. Структура социального объекта обеспечивает необходимую устойчивость в функционировании взаимосвязанных социальных элементов (т.е. групп и институтов), позволяющих накапливать количественные изменения вплоть до того момента, когда наступает историческая необходимость структурных сдвигов в обществе. Относительный консерватизм социальной структуры выступает как момент динамизма общественных процессов в целом.

Т. Парсонс как носитель структурно-функциональной концепции, на чьи суждения мы во многом опираемся в анализе социальной структуры, в основном интересовался тем, как нормы и ценности через социализацию и социальный контроль встраивают акторов в структуру социальной системы. В целом Парсонс предполагал, что акторы в процессе социализации обычно остаются простыми реципиентами. Потребность в продвижении и вознаграждении привязывает человека к существующей системе, в стратификационной структуре которой он занимает определенную позицию. В таком проявлении социальные структуры выступают как принуждающие по отношению к социальному актору.

Однако следует принять во внимание, что социальный актор не только является объектом социализации и социального контроля, он стремится быть деятелем, агентом социальных изменений и стабильности. Поэтому многие социологи считают, что его (актора) действию принадлежит ключевая роль как фактору самовоспроизводства общества. Именно социальное действие как выражение осознаваемого или неосознанного стремления к свободе, преодолению либо утверждению структурных ограничений является ведущим механизмом социального производства и воспроизводства [Куценко, 2001, с. 27–41].

Важные аспекты взаимоотношений деятельности человека и социальной структуры, в которую он погружен, раскрыл видный социолог нашего времени Энтони Гидденс. В своей структурационной теории он показал, что любое научное исследование в сфере социальных наук или истории занимается соединением действия (деятельности) и структуры. Никким образом нельзя говорить о том, что структура «определяет» действие, или наоборот. Другими словами, Гидденс, как и многие другие социологи постпарсонсианского этапа в развитии социологического мышления, придавал особое значение живому, деятельному, активному и рефлексивному характеру человеческого поведения. Он стремился показать диалектическую взаимосвязь социальной структуры и социального действия, их переплетенность в текущей человеческой деятельности и практике. У Гидденса (и многих других современных социологов, особенно европейских) акторы обладают способностью изменять социальный мир. Таким образом, теория структуризации приписывает актору и его деятельности определенную власть и противостоит структурному функционализму Парсонса и его последователей, которые отвергают гиденсовский подход и придают определяющее значение социальной структуре [Гидденс, 2003].

Добавим к приведенным суждениям Э. Гидденса весьма конструктивные соображения польского социолога Петра Штомпки: «Распознавание процессов и посредничающих механизмов между действиями и их структурными продуктами — необходимое условие адекватного объяснения. Недостаточно

констатировать, несколько перефразируя Маркса, что “люди сами творят свои структуры”. Нужно еще показать, *как это делается*, как они это делают. Полного ответа на этот вопрос пока нет. До него, пожалуй, еще далеко. Однако только после того, как мы его получим, можно будет указать на определенные действия людей и посредничающие процессы как на объяснение структур, выявленных в обществе, и, следовательно, реализовать второе обязательное направление структурного объяснения: дать объяснения не только *действий* — *через структуры, но и структур — через действия*» [Штомпка, 2001, с. 12].

Исходя из сказанного, можно попытаться интегрировать суждения различных авторов следующим образом. В самом широком смысле *социальная структура охватывает размещение всех отношений, зависимостей, взаимодействий между отдельными элементами в социальных системах разного ранга. В качестве элементов выступают социальные институты, социальные группы и общности разных типов; базовыми единицами социальной структуры являются нормы и ценности, интересы и потребности.*

В нашем издании предметом выступает неравенство между группами людей, выраженное в социальной иерархии. Поэтому наш взгляд на социальную структуру не всеобъемлющ. Мы рассматриваем социальную структуру как совокупность социальных групп и социальных институтов и отношений между ними. Социальные группы образуют мозаику горизонтальных и вертикальных отношений. Нас интересуют определяющие отношения субординации, зависимости, соподчиненности групп друг другу, т.е. иерархический порядок их размещения в социальном пространстве; социальные институты в этом контексте выступают как механизмы формирования, воспроизводства и поддержания этого порядка, этой иерархии. На микроуровне элементами социальной структуры выступают индивидуальные статусные позиции, заполняемые индивидами, которые, подчиняясь логике социальных институтов, воспроизводят иерархические практики. Необходимо учитывать особенности складывания и развития социальных структур конкретных обществ.

2.2. Социальные статусы и роли

Разнообразие отношений, ролей, позиций приводит к различиям между людьми в каждом конкретном обществе. Так, в большинстве стран феодальной Европы главной характеристикой была принадлежность к определенному сословию: господ-феодалов, свободных горожан или зависимых крестьян; «свои» и «чужие» отделялись по цивилизационному признаку принадлежности к той или иной конфессии, а француз ты или англичанин, не имело особого значения. В эпоху складывания национальных рынков и становления капитализма этническая принадлежность из горизонтального деления, не ставившего человека в более высокое или низкое положение, стала превращаться в вертикальное. «Арап Петра Великого», знаменитый предок А.С. Пушкина, в новых обстоятельствах мог бы быть лишь на нижнем ярусе социальной башни. Знатность происхождения и власть над зависимыми людьми вооруженных сеньоров уступает место маркировке людей по богатству и собственности. В современных информационных обществах наблюдатели отмечают сосуществование и переплетение нескольких, если и неравнозначных, то относительно автономных систем неравенства (или иерархий): власти, собственности, престижа, многие добавляют как особую систему неравенства образование.

Осмысление реалий социального неравенства проще всего начать с места отдельного человека среди других людей. Это место (или позицию) индивида, соотносимое с положением других людей, называют социальным статусом (от *лат.* status — положение). Любой человек занимает ряд позиций в обществе. Эти позиции далеко не всегда можно ранжировать по их значимости. Например, возьмем одного из студентов. Про него мы можем сказать, что он студент, молодой мужчина, сын, муж, спортсмен. Каждая из этих позиций, предполагающая определенные права и обязанности, и есть социальный статус. В то же время не все из них имеют равное значение для самого человека, да и окружающие могут оценивать их применительно к конкретному индивиду по-разному. Например, хороший спортсмен социально будет определяться окружающими именно в этой его позиции (то, что данный человек еще и студент,

сын и т.д., не воспринимается окружающими его людьми как значимые характеристики). Та из позиций, которая воспринимается окружающими как наиболее значимая применительно к данному человеку, именуется главным статусом.

Статусы бывают предписанными и приобретенными. К предписанным статусам относят врожденные (например, таковы позиции мужчины и женщины, людей разных возрастов и этнической принадлежности); к приобретенным относят те позиции индивида, которые являются результатом его жизнедеятельности (например, позиция профессионала — юриста).

Статусы являются структурными элементами социальной организации общества, которые обеспечивают социальные связи между субъектами социальных отношений. Социальная организация общества может быть представлена в виде сложной взаимосвязанной системы социальных статусов, занимаемых индивидами, становящимися вследствие этого членами общества. Общество не только создает социальные позиции (статусы), но и обеспечивает социальные механизмы распределения членов общества по этим позициям.

Социальный статус есть место индивида в иерархически организованной структуре. Под статусом подразумевается неисчерпаемый приписываемый человеку ресурс, открывающий для него возможности влиять на общество и получать посредством этого ресурса привилегированные позиции в системе власти и распределения материальных благ. Социальный статус определяется многочисленными показателями, которые задаются типом социокультурной системы. В современных обществах особенно важны такие критерии, как престиж профессии, уровень дохода, продолжительность и качество образования, объем властных полномочий, размер собственности.

В европейской традиции статус характеризует объективную позицию индивидов в обществе, т.е. извне определяемую статусную позицию, и соответственно объем прав и привилегий. Другими словами, это социально-правовое положение индивида в институциональной системе данного общества. В американской социологической традиции особенно influentially понятие субъективного статуса, т.е. самоощущение статуса. Статус при этом определяют как позитивную или не-

гативную оценку престижа, получаемую индивидами или позициями. Господствующая в США система ценностей с упором на персональные достижения создает культурную среду, в которой самоощущение ранга становится исключительно важным.

Различные социальные позиции, занимаемые индивидом, могут быть интегрированы в обобщенный социальный статус, который, конечно, есть нечто большее, чем простая сумма частных статусов. Некоторые авторы считают, что социальные статусы (социальные позиции), являясь относительно устойчивыми и воспроизводимыми элементами социальной системы, образуют ее структуру, т.е. содержание социальной структуры составляет совокупность отношений между социальными позициями (статусами).

Этот обобщенный статус многомерен. Например, он может определяться одновременно уровнем дохода индивида, уровнем и качеством его образования, социальным происхождением, состоянием здоровья и т.д. Когда эти переменные однонаправлены (т.е. если человек богат, то он имеет и хорошее образование и т.д.), социологи говорят о наличии статусной согласованности или статусной кристаллизации. При противоречиях между отдельными статусными позициями речь идет о статусной рассогласованности, что обычно приводит к напряжениям в обществе, появлению различных дисфункций и другим аномалиям. Впервые об этом явлении (статусной согласованности/рассогласованности) написал известный американский социолог Герхард Ленски. (О социальном статусе см.: [Эфендиев, 2000а, с. 455–469; Ленски, 2003, с. 126–140; Саблина, 2002; Turner, 1988; Bendix, Lipset, 1967].)

Со статусом человека связано ожидаемое от него другими людьми поведение, т.е. «роль». Когда люди занимают социальную позицию, их поведение задается в большей мере этой позицией, чем их индивидуальными характеристиками. Социальная роль — это социальная функция, модель поведения, объективно заданная социальной позицией личности в системе общественных или межличностных отношений. Эти модели (образцы) поведения усваиваются и принимаются личностью либо навязываются ей окружением, освоение роли требует времени, поскольку речь идет об устойчивом воспро-

изведении стереотипов поведения. Конкретные индивиды выступают во множестве ролей. Роль, таким образом, есть лишь отдельно взятый аспект целостного поведения. Каждый статус обычно включает несколько ролей. Совокупность ролей, вытекающих из данного статуса, называется ролевым набором.

Все виды социального поведения человека, его реализация себя как личности обеспечиваются путем освоения и реализации в поведении социальных норм, предписанных ему как представителю той или иной социальной общности. Реальное содержание роли в решающей степени определяется ценностными приоритетами, стандартами поведения, принятыми в данном обществе, культуре. Но в рамках социальной роли происходит определенная систематизация норм поведения в единое целое в соответствии со спецификой функции, статуса, которую роль обслуживает. В результате в одной роли увязано множество норм, причем у каждой роли может быть специфическая цепочка норм, их особая иерархичность и систематизация, обеспечивающие эффективное выполнение данной конкретной функции. Скажем, поведение министра предполагает одну систему норм, а поведение начальника цеха — существенно иную.

Социальная роль органично объединяет в себе функционально-целесообразные (повторяющиеся, инвариантные) и культурно-вариативные черты, характеристики, что и формирует модель ролевого поведения человека с его конкретным статусом в данном обществе. Ролевые образцы поведения у разных народов, принадлежащих к разным цивилизациям, имеют как общие черты (в силу общности функциональной целесообразности), так и различия, обусловленные своеобразием культур. С этим связано широкое распространение исследований межнационального общения в бизнес-среде.

Социальные нормы (от *лат.* *norma* — руководящее начало, правило, образец) — это средства социальной регуляции поведения индивидов и групп. С помощью социальных норм общество и социальные общности (классы, общины, социальные организации) предъявляют своим представителям требования, которым должно удовлетворять их поведение; общество и отдельные общности на основе социальных норм направляют, контролируют, регулируют, оценивают это поведение.

Социальные нормы выражаются в представлениях людей о должном, допустимом, возможном, желательном, одобряемом, приемлемом или, напротив, о нежелательном, неприемлемом, недопустимом. Посредством социальных норм требования и установления общества, социальных групп переводятся в эталоны, модели, стандарты должного поведения представителей этих групп. Социальные нормы обеспечивают стабильность общества, его нормальное воспроизводство, защиту его от внешних и внутренних разрушительных воздействий. Поэтому социальные нормы интегрируют, упорядочивают, поддерживают общество в жизнеспособном состоянии. Основные, определяющие для существования человеческих сообществ социальные нормы закреплены в религиозных системах (христианстве, мусульманстве, иудаизме, буддизме).

Важный момент социальной жизни — необходимость социализации каждого поколения, обучение социальным нормам. Человек от рождения не является ни бедным, ни богатым, ни руководителем, ни руководимым. Каждого ребенка приходится обучать «правилам игры», т.е. приучать к социальным нормам, опираясь на поощрения и санкции со стороны как родителей, так и институциональной среды вне семьи (школа, община, массовая коммуникация, референтная группа старших детей и т.д.). Передача норм от одного поколения к другому жестко связана с их преемственностью. Каждое общество во всей своей справедливости/несправедливости неравенства воссоздается заново с рождением каждого ребенка.

Устойчивость норм предопределена процессами социализации и существованием санкций за их нарушение, ведущих к конформному поведению; но в то же время нормы не совсем стабильны, в частности и потому, что процессы социализации и санкций не являются совершенными, их эффективность колеблется от семьи к семье и от поколения к поколению. По этой причине (хотя и не только) каждое общество постоянно изменяется (см.: [Эфендиев, 2000б, с. 470—503; Кон, 1967, 1988; Тернер, 1985, с. 230—249; Шибутани, 1969]).

Все сказанное относится к уровню межличностного взаимодействия. Но на том уровне социального взаимодействия, социальных отношений, на котором оперирует социология,

изучая социальное неравенство, мы не имеем дела с индивидами. Их статус, роли, индивидуальные особенности — лишь поверхность, за которой скрывается подлинность социальности: социальные категории людей, их потребности и интересы, т.е. группы в их взаимодействии и взаимоотношениях.

2.3. Социальная группа. Социальная общность

Понятие «группа» многозначно, им охватывают и несколько непосредственно контактирующих индивидов, и большие совокупности людей (такие, например, как общественные классы). По-видимому, во втором случае лучше использовать термин «социальная общность». Однако в литературе встречается и достаточно распространено применение понятия «группа» к крупным социальным единицам в структуре общества.

Р. Мертон определяет группу как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и считаются членами этой группы с точки зрения других. Такие характеристики свойственны множеству групп, однако далеко не всем. Скорее это черты так называемых первичных и лишь в определенной мере вторичных групп. Первичная группа состоит из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются прямые контакты, отражающие многие аспекты их личностей, т.е. действуют непосредственные, личные связи (семья, группа друзей, бригада рабочих, исследовательская группа, класс в школе, студенческая группа и т.д.). В этих группах индивид воспринимается как личность во всем разнообразии его качеств.

Совсем другое дело — вторичная группа. Она образуется из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные связи, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей. В этих группах основное значение придается не личностным качествам людей, а их умению выполнять определенные функции, играть заданные роли. Именно так формируются и действуют социальные организации предприятий со своими подразделениями и должностными иерархиями. Личность каждого из людей почти ничего не значит для организации. Поскольку роли во вторичной группе

четко определены, часто ее члены очень мало знают друг о друге. В социальной организации предприятия четко определены не только роли, но и способы коммуникации. Но и в этих обезличенных вторичных группах образуются на основе неформальных отношений новые первичные группы.

Однако далее речь пойдет о других социальных группах, которые, как мы уже отмечали, правильнее было бы назвать социальными общностями. Социальными группами — общностями являются социальные классы, слои и другие крупные единицы макросоциальной структуры всего общества, а также единицы мезосоциальной структуры территориальных общностей (города, агломерации и т.д.). По отношению ко всем им социальная группа — родовое, собирательное понятие. В контексте социологии неравенства именно эти группы имеют определяющее значение.

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

Одни и те же индивиды в разном расположении, в разных связях образуют и разные социальные группы. Разделение индивидов на основные группы по одному из общественных сечений выступает в то же время в качестве внутреннего деления для иных основных общественных сечений. Возьмем для примера общественное деление на жителей города и деревни. По отношению к этим обширным общностям (горожан и селян) самостоятельное деление на работников умственного и физического труда выступает как подчиненное, образующее внутри них слоевое сечение. И наоборот, если общество рассматривается со стороны деления на работников умственного

и физического труда, то по отношению к нему разделение на горожан и селян выступает как слоевое. Основанием же для соотношения делений внутри социальных общностей (больших социальных групп) является взаимосвязь социальных явлений в обществе в целом, которое выступает как субординированная система социальных отношений между людьми.

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

Здесь возникают две проблемы:

- 1) по каким признакам следует выделять социальные группы (общности) как элементы социальной структуры;
- 2) что свидетельствует о субординированности этих межгрупповых отношений.

Относительно признакового пространства выделения групп (общностей) в литературе преимущественно доминируют два подхода. Один из них получил развитие в американской социологической традиции. Сторонники его дифференцируют членов общества по уровню доходов, характеру потребления, престижу, власти, рассматривая их количественные показатели как самодостаточные и отвлекаясь от рассмотрения их источников. В этом случае каждый индивид, занимающий ту или иную статусную позицию, выступает как автономная единица: это его личный доход, его личный престиж и т.д.

Второй подход, получивший преимущественное развитие в европейской социологии и которого придерживаемся и мы, рассматривает социальную группу через призму отношений с другими группами в контексте институциональной структуры общества. Так, в рамках этого подхода власть как индикатор статуса означает не межиндивидуальные отношения властвования кого-то над кем-то, а отношение слоя, имеющего власть,

над слоем, лишенным власти. Точно таким же образом рассматриваются отношения собственности и престижа, т.е. они анализируются не в абсолютных, а в относительных категориях. Забегая вперед, отметим, что опыт многочисленных и многолетних исследований, проведенных в разных концах мира, показал следующее. В реальном анализе места социальных общностей в социальном пространстве следует прежде всего учитывать показатели власти (административной и политической), объем и характер собственности (экономическая власть) и престиж (духовная власть).

Объяснение сущности отношений между группами (общностями) людей мы находим в том, что социальные группы (общности) и отношения между ними — продукт деятельности людей, они существуют в силу того, что люди действуют для удовлетворения своих потребностей и интересов, разделяя при этом функции (роли), объединяясь, кооперируясь. Итак, социальные общности возникают на основе общности деятельности, закрепляются общностью потребностей и интересов, складывающейся общностью социальных норм и ценностей. Подлинно человеческое существование возможно лишь в соединении взаимодействующих групп людей, которые застают на каждый данный момент определенные общественные отношения (прежде всего производственные), вступают в эти отношения. Следовательно, механизм существования и развития социальных групп и социальных отношений скрыт в системе человеческой деятельности. Отношения между людьми в процессе этой деятельности — основа формирования и воспроизводства социальных групп.

Здесь как бы смыкаются личностный и надличностный уровни анализа. Большие социальные группы (общности) состоят из индивидов со сходным социальным статусом. Это, можно сказать, размытые топологические множества, нечто вроде лесов, не имеющих четких границ, переходящих один в другой через малозаметные перелески. Например, квалифицированные и неквалифицированные рабочие, горожане и селяне. Ведь только в итоговых статистических таблицах эти членения выглядят как четкие группировки с жесткими границами. Правда, мы имеем в виду современные общества классового типа, а не, скажем, кастовые общества Востока.

2.4. Статистические и реальные группы

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

На постсоветском этапе развития России мы возвращаемся к вопросу, который активно обсуждался в 1960-е — начале 1970-х гг. Тогда социологи в противовес официальной доктрине об эгалитарном строении советского общества активно выдвигали концепции социального неравенства, доказывали невозможность сведения его социальной структуры к примитивной формуле «два класса плюс интеллигенция». В связи с этим они занимались поиском естественного, реального набора относительно однородных социальных групп, состоящих из людей с более или менее близкими характеристиками. Именно в этом контексте Л.А. Гордон совместно с коллегами выявил социально-демографические группы, применив кластерный анализ. Он тогда писал, что «...природа объектов социальной классификации сводит проблему выделения элементов, составных частей социальной структуры (по крайней мере, при нынешнем уровне развития теории) к поиску естественного, реального набора относительно однородных социальных групп, состоящих из людей с более или менее близкими, сходными характеристиками, на которые распадаются люди (носители этих характеристик) в реальной действительности» [Гордон, Терехин, Сиверцев, 1971, с. 115]. Примерно в те же годы полу-

чили значимые результаты по обнаружению реальных компонентов социальной структуры Т.И. Заславская и Н.Г. Загоруйко с соавторами и автор совместно с И.Н. Тагановым [Загоруйко, Заславская, 1968; Таганов, Шкаратан, 1969].

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

Несмотря на то что выделение реальных социальных групп и их изучение представляют, казалось бы, перспективное направление в анализе современных обществ, устойчивой традиции в таком подходе к рассмотрению социальных структур не сложилось. И в этом отношении выделяется наш соотечественник Питирим Сорокин (1889–1968), чья творческая жизнь с 1922 г. прошла в эмиграции. В своей первой крупной работе «Система социологии», изданной еще до вынужденного отъезда из России, он сравнительно подробно рассмотрел понятия «реальных и мнимых коллективных единств (группировок)». Сам Сорокин позаимствовал этот термин у математика и статистика А.А. Чупрова. При этом он приводит не устаревшую и поныне цепь суждений Чупрова: «Между единичными явлениями, объединяемыми в статистическую совокупность, может не быть фактического взаимодействия: они объединяются нами по произвольным критериям ради целей исследования, а не стоят друг с другом в реальной связи... В основу образования группового понятия полагается при этом не наличие каких бы то ни было реальных отношений между объединенными единицами, а обладание известным (общим) признаком... Таким совокупностям, создаваемым нами и не существующим вне нашего сознания, могут быть противопоставлены совокупности реальные, создаваемые жизнью» [Сорокин, 1993, с. 12–15].

Реальные группы (общности) в противоположность статистическим (номинальным) группам, выделенным по какому-то отдельно взятому признаку, — это социальная целостность, характеризующаяся общностью условий существования, причинно-взаимоувязанными сходными формами деятельности в разных сферах жизни, а также общими социальными нормами и ценностями, стилем жизни. В их состав входят индивиды со сходными параметрами властных полномочий, владения собственностью, человеческого, культурного и социального капиталов; они обладают сходными потребностями и интересами, которые можно измерить общими социальными нормами и ценностями, взаимной идентификацией и механизмами самоорганизации, сходной мотивацией, символами, стилем жизни. Поэтому к реальным группам вполне применимо также наименование «гомогенные группы».

В этом случае (если использовать тот же пример) горожанами будут считаться люди, живущие в городе и ведущие городской образ жизни, с высокой степенью разнообразия трудовой и досуговой деятельности, преимущественно индустриальным и информационным трудом, высокой профессиональной и социальной мобильностью, высокой плотностью человеческих контактов при анонимности и формализованности общения и т.д. Ясно, что при этом статистическая группа «горожане» лишь какой-то своей частью отвечает критерию урбанизированности, т.е. не все живущие в городе относимы к реальной группе горожан.

Что касается вопроса о показателях реальности той или иной группы, то прежде всего следует заметить, что реальные группы выступают субъектами и объектами реальных отношений (власти, эксплуатации и т.д.). Для них характерны самовоспроизводство, отличная от других групп система социальных связей, гомогенность по основным статусным характеристикам. Присущая реальным группам способность к самовоспроизводству обеспечивает воспроизводимость ядра слоя (группы), она предопределяет устойчивость наряду с необходимой изменчивостью наблюдаемого разнообразия деятельности, потребностей, ценностей.

Реальные группы (общности) выступают основными компонентами стратификационной системы общества, т.е. занимают социальную позицию в зависимости от функциональной роли, исполняемой в обществе. Эта роль предопределяет высокоценимые ресурсы/блага, которыми располагает (контролирует, присваивает) группа в отличие от других групп (власть, собственность, человеческий, культурный, социальный, символический капиталы и т.д.).

Нашему подходу к категории «реальная группа» близка позиция известного социолога из США Питера Бло. Он писал, что группа — это «класс» людей, члены которого «коллективно взаимодействуют больше друг с другом, чем с людьми извне. Они не обязательно находятся в прямом контакте как члены первичных групп. Многочисленные исследования подтверждают, что, скажем, ролевые отношения между руководителями и подчиненными отличаются от отношений между последними и что различия в социально-экономическом статусе препятствуют дружеским отношениям и складыванию брачных связей. Дружеские отношения преобладают между членами одной и той же группы (этнической, класса, слоя)» [Blau, 1974].

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

Особое место занимают социальные нормы как средства социальной регуляции поведения индивидов, объединяющие их в группы (общности). Эти нормы обеспечивают воспроизводство групп в их социальных позициях, поддержание процессов функционирования общества как системы взаимодей-

ствия групп. С их помощью группы с различными (в том числе антагонистическими) интересами интегрируются в стабильное общество. Запросы социальной общности ограничиваются в пределах определенной доли ресурсов, переводятся в эталоны, модели, стандарты должного поведения представителей (членов) общности. Усвоение и использование социальных норм является условием формирования индивида как представителя той или иной социальной общности (группы).

Весьма важен вопрос о возможности использования в качестве критерия реальности социальной группы системы ценностей, которая «...образует внутренний стержень культуры, духовную quintэссенцию потребностей и интересов индивидов и социальных общностей. Она, в свою очередь, оказывает влияние на социальные интересы и потребности, выступающие одним из важнейших мотиваторов социального действия, поведения индивидов» [Лапин и др., 1996]. Мэлвину Кону удалось доказать тесную связь между статусной позицией и ценностями. Статусная позиция, по его мнению, с одной стороны, влияет, а с другой — зависит от профессиональной установки на достижение. Сама же установка формируется психологическими характеристиками и формирует их [Kohn, Schooler, 1983; Kohn, 2006].

В связи с этим можно было бы выдвинуть гипотезу, что в реальной социальной группе существует более-менее целостное пространство ценностей, и, следовательно, ценностные компоненты могут стать одним из критериев выделения реальных социальных групп. Однако это требует отдельного исследования влияния ценностей на формирование социальных групп, ибо не является очевидным, так ли это, или, напротив, существование реальной группы определяет ее ценности. Несомненно, что данный вопрос требует отдельного рассмотрения.

В свою очередь реальная группа также имеет свою внутреннюю структуру: «ядро» (а в некоторых случаях — «ядра»), периферию с постепенным ослаблением по мере удаления от ядра сущностных свойств, по которым атрибутируется данная группа, отделяется от других групп, выделяемых по тому же критерию. Зоны трангрессии постепенно переходят в зоны притяжения других ядер. Конкретные представители той или

иной группы могут и не обладать всеми сущностными чертами субъектов данной общности, но ядро любой группы состоит из индивидов — носителей этих сущностных черт. Другими словами, ядро группы — это совокупность типических индивидов, наиболее полно сочетающих присущие данной группе характер деятельности, структуру потребностей, ценности, нормы, установки и мотивации. Поэтому ядро является концентрированным выразителем всех социальных свойств группы (общности), определяющих ее качественное отличие от всех иных. Нет такого ядра, нет и самой группы (общности).

Чрезвычайно важно учитывать сложную и неустойчивую внутреннюю структуру общностей. В современных обществах идет постоянное обновление ядра. Из зон трансгрессии люди попадают в зоны адаптации к ценностям, нормам, присущим ядру территориальной общности, социальной организации предприятия или, скажем, профессиональной корпорации (врачей, юристов и т.д.). Из этой протоядерной среды адаптантов после обычно довольно длительного периода индивиды переходят в состав ядра, т.е. завершают этап идентификации, становятся полноценными носителями свойств, отождествляемых и внешними наблюдателями, и членами ядра общности (его именуют идентификационным ядром при анализе процессов воспроизводства общности) с имманентными ей свойствами. Вот этот путь в упрощенной схеме:

Ядро ↔ Пояс идентификации ↔ Пояс адаптации ↔
↔ Внешняя среда как зона трансгрессии.

Продолжительность пути от внешней зоны до вхождения в идентификационное ядро зависит и от типа общества, и от типа общности, в рамках которой совершается этот дрейф. Одно дело войти в ядро социальной организации предприятия, а совсем другое — в ядро этноса. По мере прохождения процессов трансформации в обществе идентификационное ядро в одних случаях может быть носителем полезных, содействующих развитию качеств, но в других, и не столь уж редких случаях — препятствием на путях модернизации. Отсюда коллизии взаимодействия носителей инновационного начала, приводящего к дисфункциям и нестабильности в процессе преобразований, и традиционалистского начала, обеспечивающего соответственно устойчи-

вость общественного порядка и самосохранность общества как системы. (Об идентификационном ядре социальной организации предприятия см.: [Тихонов, 2005а, 2005б].)

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

Социальная группа не совпадает с суммой индивидов, обладающих сходными функциями и свойствами, со сходным (или одним и тем же) статусом. В теоретическом плане необходимо различать характеристики социальной группы и индивидов, входящих в ее состав. Как научная абстракция и реальность, социальная группа является носителем системных качеств, не сводимых к характеристикам индивидов, входящих в ее состав. Качества реальной группы выводятся из анализа всей общественно-исторической практики развития и функционирования конкретного общества. Они раскрывают место группы в системе отношений в обществе, ее функции в экономике, культуре, политике, идеологии, а также тенденции ее развития, ее прошлое и будущее.

Характеристики группы — это те ее свойства, по которым можно судить о ее целостности как социальной общности. Например, мы выделяем группы, различающиеся по обладанию властью, т.е. принимаем ее за сущностное свойство изучаемых общностей. В этом случае сущностным свойством

представителя группы будет являться не обладание властью как таковой, а наличие развитой обществом способности выполнять властные функции. А с этой способностью системно взаимоувязаны и личные потребности, и характер индивидуальной внепроизводственной деятельности, и стиль жизни.

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

Таким образом, реальная группа в противоположность статистической совокупности людей, выделенных по какому-то отдельно взятому признаку, есть социальная целостность. Формирование социального субъекта как реальной группы, по-видимому, связано с осознанием членами группы своих интересов, их самоидентификацией и механизмами самоорганизации.

В связи с этим следует заметить, что в советском этатрастическом обществе, предшественнике современного российского общества, свойствами самоидентификации и самоорганизации могла обладать, по-видимому, лишь правящая элита. Поэтому скорее всего только номенклатура была целостной реальной группой советского общества. Более того, с точки зрения системной организации общества номенклатура была единственным дееспособным элементом социальной структуры. Поэтому она смогла отразить свои интересы в условиях постсоветской трансформации России. Другие социальные субъекты, формирующиеся в новые реальные социальные группы (слои) постсоветского общества, предположительно находятся лишь в стадии своего становления. Не случайно, что проведенные эмпирические исследования показали размытость, нечеткость формирующихся реальных групп.

Порядочную сумятицу в проблему изучения реальных социальных групп внесли получившие широкую известность труды Пьера Бурдьё, который в противовес подавляющему большинству исследователей не признавал возникающие в социальном пространстве группы «реальными классами», рассматривая

их лишь как «возможные классы». При этом он подчеркивал: «Класс существует в той и лишь в той мере, в какой уполномоченное лицо, наделенное *plena potentia agendi* (властными полномочиями. — *О.Ш.*), может быть и ощущать себя облеченным властью говорить от своего имени — в соответствии с уравнением: “Партия — есть рабочий класс”, а “Рабочий класс — есть партия”...» [Бурдье, 1993, с. 91]. Другими словами, по Бурдье, группа определяется через того, кто говорит от ее имени.

Эта позиция видного французского социолога была доведена до крайности его последователями Ю. Качановым и Н. Шматко. Закljučая свою статью, они пишут: «Социальные группы не существуют, реальны лишь социальные отношения» [Качанов, Шматко, 1996, с. 103]. Заметим, что при тщательном прочтении этой же статьи можно найти и высказывания, повторяющие суждения П. Бурдье, из коих следует, что все же группа при необходимых и достаточных условиях может существовать «в деятельном состоянии группы-для-себя, готовой к борьбе за сохранение и (или) развитие своей социальной позиции» [Там же, с. 95].

Принципиальная разница исследовательских задач, решаемых нами и западными коллегами, заключается в том, что мы изучаем социальное неравенство и социальные группы в этакратическом обществе, где, как мы уже отмечали, переплетаются доминирующие сословно-слоевые членения с протоклассовыми, возникающими на основе распределения занятого населения по разным социально-экономическим нишам рынка труда и владения собственностью. В то же время России присущ тот же технико-технологический порядок, который объединяет все сосуществующие в современном мире цивилизации. Он порождает профессионально-квалификационное разделение труда, выраженное в системе профессий и занятий. Последние имеют два аспекта — собственно технико-технологический и социально-экономический. Социально-экономический аспект разделения труда обуславливает, с одной стороны, социально-профессиональную стратификацию, которая присуща всем обществам. С другой стороны, опосредованный рынком труда и системой реального неравенства, он служит источником формирования общественных классов в странах атлантического цивилизационного ареала. В России же мы имеем дело именно с занятиями, различающимися характером (т.е. содержанием и

условиями) труда, а не их качественными статусными характеристиками, выработанными корпоративностью общей принадлежности к одной профессии.

Поэтому необходимо при разработке индикаторов для моделирования реальных (гомогенных) социальных групп учитывать специфику всей системы социально-экономических отношений, включая особенности национального рынка труда и системы занятости. Кроме того, мы принимаем во внимание тот факт, что изучаем реальные группы в нестабильном трансформирующемся обществе, где «список» и параметры этих групп могут также находиться в постоянном движении.

Для обозначения всей гаммы различий между людьми существует особое понятие, по отношению к которому «социальное неравенство» является частным случаем, видовым понятием по отношению к родовому. Это социальная дифференциация, объемлющая различия между социальными группами как по объективным характеристикам (экономическим, профессиональным, образовательным, демографическим и т.д.), так и по субъективным (ценностные ориентации, стиль поведения и т.д.). Автор принадлежит к сторонникам оценки социальной дифференциации как источника социального многообразия, двигателя развития социальных систем. Данное понятие, и именно в этом ключе, было использовано Гербертом Спенсером при описании универсального для эволюции общества процесса появления функционально-специализированных институтов и разделения труда. Со времен Г. Спенсера социальная дифференциация рассматривается как важное понятие в анализе социальных изменений и при сравнении традиционных, индустриальных и постиндустриальных обществ. Термин «дифференциация», применяемый как синоним слова «различие», употребляется для классификации статусов, ролей, социальных институтов, организаций и групп. Именно социальная дифференциация вызывает имущественное, властное и статусное неравенство. Но, кроме того, дифференциация подразумевает и такие социальные различия, которые никак не связаны с социальным неравенством, не являются свидетельством положения в иерархии социальных статусов и социального расчленения. Но нас как раз интересуют такие различия, которые связаны с социальным неравенством.

Литература к части 1

Александр Дж. После неофункционализма: деятельность, культура и гражданское общество // Социология на пороге XXI века. М.: Русаки, 1999.

Александр Дж. Власть, политика и гражданская сфера // Социологические исследования. 2009. № 10.

Александр Дж., Коломи П. Неофункционализм сегодня: восстанавливая теоретическую традицию // Социологические исследования. 1992. № 10.

Берталанфи Л., фон. Общая теория систем: критический обзор // Исследования по общей теории систем: Сб. переводов / Под общ. ред. В.Н. Садовского, Э.Г. Юдина. М.: Прогресс, 1969.

Блауберг И.В. Проблема целостности и системный подход. Т. 1, 2. М.: УРСС, 1997.

Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. М.: Экономика, 1989.

Бурдые П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993.

Бхаскар Р. Общества // Социо-логос. Общества и сферы смысла / Под общ. ред. В.В. Винокурова, А.Ф. Филиппова. М.: Прогресс, 1991.

Винер Н. Кибернетика и общество. М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1958.

Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. 2-е изд. М.: Наука, 1983.

Гидденс Э. Девять тезисов о будущем социологии // ТЕЗИС. Вып. 1. М.: Начала-Пресс, 1993.

Гидденс Э. Устроение общества. Очерк теории структуризации. М.: Академический проект, 2003.

Гордон Л., Терехин А., Сиверцев М. Выделение социально-демографических типов методами кластер-анализа и определение их связи с типами поведения // Рабочий класс, производственный коллектив, научно-техническая революция (некоторые проблемы социальной структуры): Матер. II Всесоюзной конференции по проблеме «Изменение социальной структуры советского общества». М.: АН СССР, 1971.

Гофман А.Б. О социологии Эмиля Дюркгейма // Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991.

Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991.

Загоруйко Н.Г., Заславская Т.И. (ред.). Распознавание образов в социальных исследованиях. Новосибирск: Наука, 1968.

Здравомыслов А.Г. Теория социальной реальности в российской социологии // Мир России. 1999. № 1–2.

Исследования по общей теории систем: Сб. переводов / Под общ. ред. В.Н. Садовского, Э.Г. Юдина. М.: Прогресс, 1969.

Качанов Ю.Л., Шматко Н.А. Как возможна социальная группа? (К проблеме реальности в социологии) // Социологические исследования. 1996. № 12.

Кон И.С. Социология личности. М.: Политиздат, 1967.

Кон И.С. Ребенок и общество. М.: Наука, 1988.

Куценко О.Д. Деятельностная перспектива в понимании общества: попытка деятельностно-структурного синтеза // Социология: теория, методы, маркетинг. 2001. № 1.

Куценко О.Д. Фазы и пути системных трансформаций: подобию и различия в бывших странах государственного социализма // Посткоммунистические трансформации: векторы, измерения, содержание. Харьков: Харьков. нац. ун-т, 2004.

Лапин Н.И., Беляева Л.А., Наумова Н.Ф., Здравомыслов А.Г. Динамика ценностей населения реформируемой России. М.: Эдиториал УРСС, 1996.

Леви-Стросс К. Структурная антропология. М.: Наука, 1983.

Ленски Г. Статусная кристаллизация, вертикальное измерение социального статуса // Социологический журнал. 2003. № 4.

Луман Н. Теория общества // Теория общества. Фундаментальные проблемы / Под общ. ред. А.Ф. Филиппова. М.: Канон-Пресс-Ц, 1999а.

Луман Н. Глобализация мирового сообщества: как следует системно понимать современное общество // Социология на пороге XXI века. Основные направления исследований. М.: Русаки, 1999б.

Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории. СПб.: Наука, 2007.

Малиновский Б. Избранное. Динамика культуры. М.: РОССПЭН, 2004.

Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1.

Мертон Р. Социальная структура и аномия // Социология преступности. М.: Прогресс, 1966.

Миллс Ч.Р. Социологическое воображение. М.: NOTA BENE, 2001.

Парсонс Т. Система современных обществ. М.: Аспект Пресс, 1998.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996.

Рэдклифф-Браун А.Р. Структура и функция в примитивном обществе. М.: Восточная литература, 2001.

Саблина С.Г. Статусные рассогласования: методология анализа и практика исследования. Новосибирск: НГУ, 2002.

Садовский В.Н. Системный подход и общая теория систем: статус, основные проблемы и перспективы развития. М.: Наука, 1980.

Садовский В.Н. Смена парадигм системного мышления // Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник. 1992–1994. М.: УРСС, 1996.

Сорокин П.А. Система социологии. Т. 2: Социальная аналитика. Учение о строении сложных социальных агрегатов. М.: Наука, 1993.

Спенсер Г. Основания социологии // Спенсер Г. Соч. СПб., 1898.

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

Теннис Ф. Общность и общество. Основные понятия чистой социологии. СПб.: Владимир Даль, 2002.

Тернер Дж. Теория ролей: в поисках концептуального единства // Тернер Дж. Структура социологической теории. М.: Прогресс, 1985.

Тихонов А.В. Эффективность социальной организации современного промышленного предприятия // Социальная организация промышленного предприятия: соотношение планируемых и спонтанных процессов / Под общ. ред. Н.И. Лапина. М.: Academia, 2005a.

Тихонов А.В. Схема интервью для выделения идентификационно-го ядра СО промышленного предприятия // Социальная организация промышленного предприятия: соотношение планируемых и спонтанных процессов / Под общ. ред. Н.И. Лапина. М.: Academia, 2005b.

Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. М.: Мысль, 1978.

Чеснокова В. Фердинанд Теннис. Община и общество // Социальная реальность. 2007. № 3.

Шибутани Т. Социальная психология. М.: Прогресс, 1969.

Шилз Э. Общество и общества: макросоциологический подход // Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы. М.: Прогресс, 1972.

Штомпка П. Понятие социальной структуры: попытка обобщения // Социологические исследования. 2001. № 9.

Эфендиев А.Г. Личность в системе социальных взаимодействий. Статусы // Общая социология. М.: ИНФРА-М, 2000a.

Эфендиев А.Г. Личность и ее роли // Общая социология. М.: ИНФРА-М, 2000b.

Юдин Э. Г. Методология науки. Системность. Деятельность. М.: УРСС, 1997.

Alexander J.C. The Civil Sphere. N.Y.: Oxford University Press, 2006.

Bendix R., Lipset S.M. (eds). Class, Status and Power. L.: Rourledge & Kegan Paul LTD, 1967.

Bertalanffy L., von. General System Theory: Foundations, Development, Applications, N.Y.: George Braziller, revised edition, 1976.

Blau P. Parameters of Social Structure // American Sociological Review. 1974. No. 39 (5).

Johnson C. Revolutionary Change. Stanford: Stanford University Press, 1982.

Kohn M.L. Change and Stability. Cross-National Analysis of Social Structure and Personality. Boulder, L.: Paradigm Publishers, 2006.

Kohn M.L., Schooler C. Work and Personality: An Inquiry into the Impact of Social Stratification. Norwood, N.J.: Ablex Publishing Co, 1983.

Lane D. (ed.). The Transformation of State Socialism. System Change? Capitalism or Something Else? Palgrave: Macmillan, 2007.

Parsons T. Societies. Evolutionary and Comparative Perspectives. Englewood Cliffs: Prentice-Hall Inc., 1966.

Turner B.S. Status. Milton Keynes, Open University Press, 1988.

Wallerstein I. World-System Analysis // Giddens A., Turner J.H. (eds). Social Theory Today. Cambridge: Polity Press, 1987.

Часть 2

**СОЦИАЛЬНАЯ
СТРАТИФИКАЦИЯ
И СОЦИАЛЬНАЯ
МОБИЛЬНОСТЬ**

СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ

Социальная стратификация как научная категория.

Функционалистский и структуралистский подходы к стратификации.

Критерии иерархии социальных групп.

3.1. Социальная стратификация как научная категория

Для описания системы неравенства между группами (общностями) людей в социологии широко применяют понятие «социальная стратификация». Само слово «стратификация» заимствовано у геологов. Оно латинского происхождения (первоначально *stratum* означало покрывало, постель). В английском языке его стали понимать как пласт, формация (в геологии), слой общества (в социологии); во множественном числе *strata*, *stratification* (стратификация) означает деление на общественные слои («пласты»).

Очевидно, что люди различаются во многих отношениях, и далеко не все эти различия приводят к образованию социальных слоев (стратов). Слои складываются на основе таких различий, в которых проявляется неравенство между членами общества. Что это за различия? В самом общем виде неравенство означает, что люди живут в условиях, при которых они имеют неравный доступ к ограниченным ресурсам материального и духовного потребления. В тех случаях, когда эти различия между людьми по доступу к ограниченным благам приобретают характер иерархического ранжирования, можно говорить о наличии в обществе социальной стратификации, т.е. системы социальных слоев (стратов).

Социальную стратификацию можно определить как внутреннее иерархическое деление общества на социальные группы, представители которых обладают разными жизненными шансами и разным стилем жизни.

В теории стратификации постоянно обсуждается проблема равенства — неравенства. При этом под равенством понимают: 1) равенство личностное; 2) равенство возможностей достигнуть желаемых целей (равенство шансов); 3) равенство условий жизни (благосостояние, образование и т.д.); 4) равенство результатов. Неравенство, как очевидно, предполагает те же четыре типа взаимоотношений людей, но с противоположным знаком. В реальной практике изучения социальной жизни социологи особое внимание уделяют распределению дохода и благосостояния, различиям в продолжительности жизни и состоянии здоровья, в продолжительности и качестве образования, участию в политической власти, владению собственностью, уровню престижа.

Для всех стран характерно наличие неравенства того или иного рода, когда наиболее привилегированные люди (лица) или семьи пользуются непропорционально большой властью, престижем и другими высоко ценимыми благами. Задача современного исследования расслоения, или в более часто употребляющейся терминологии — стратификации (калька английского — stratification [расслоение]) — раскрыть контуры и распределение неравенства и объяснить причины его устойчивости и воспроизводимости, превращающие в утопии прежние и современные эгалитарные или противостоящие неравенству ценности.

Термин «система стратификации» относится к комплексу социальных институтов, которые генерируют существующие в обществе неравенства. Ключевыми компонентами систем стратификации являются:

1) общественные процессы, в результате которых определенные виды ресурсов становятся ценными и желаемыми (востребованными);

2) правила (законы) размещения, которые распределяют эти ресурсы по различным должностям или занятиям при разделении труда (например, банкир, врач, крестьянин и т.д.);

3) механизмы мобильности, которые связывают людей с родом занятий и таким образом вызывают неравный контроль над высоко ценимыми ресурсами.

Отсюда следует вывод, что неравенство возникает из двух типов взаимодействующих процессов. Сначала к разным социальным ролям в обществе подбирается соответствующий неравноценный «пакет вознаграждений», а затем отдельные члены общества распределяются по рабочим местам, которым как бы предписаны соответствующие вознаграждения, блага. В табл. 3.1, составленной профессором Дэвидом Груски (США), систематизированы различные ресурсы (блага), которые общество ценило в прошлом и ценит в настоящем.

Таблица 3.1

**Типы благ, ресурсов и ценных товаров, взятых
за основу системы стратификации**

Группа благ, ресурсов	Отобранные примеры	Кто изучал
1. Экономические	Владение землей, фермами, фабриками, профессиональной практикой, бизнесом, ликвидными активами, людьми (например, рабами), рабочей силой (например, крепостными)	К. Маркс, Э. Райт
2. Политические	Власть в семье (например, глава семьи), на рабочем месте (например, менеджер), в партии или обществе (например, законодатель), харизматический лидер	М. Вебер, Р. Дарендорф
3. Культурные	Практика потребления, присущая людям с высоким общественным положением, «хорошие манеры», привилегированный образ жизни	П. Бурдьё, П. ДиМаджио
4. Социальные	Доступ к высокостатусным социальным сетям, социальным связям, ассоциациям и клубам, союзам	Л. Уорнер, Дж. Коулмэн

Окончание табл. 3.1

Группа благ, ресурсов	Отобранные примеры	Кто изучал
5. Почетные	Престиж, «хорошая репутация», слава, уважение и унижение; этническая и религиозная чистота	Э. Шилз, Д. Треймен
6. Гражданские	Права собственности, контракта, голоса и членства в выборных органах, свобода союзов и слова	Т. Маршалл, Р. Брубэкер
7. Человеческие	Мастерство, компетенция, обучение на работе, опыт, формальное образование, знание	К. Сваластога, Г. Беккер

Источник: [Grusky, 2001, p. 4].

Скрытое утверждение, лежащее в основе табл. 3.1, состоит в том, что перечисленные блага, ресурсы исчерпывают все основные существующие варианты (другими словами, «сырье») для построения стратификационных систем.

Большинство ученых предпочли не комбинировать в различных сочетаниях эти блага и ресурсы, а характеризовали неравенство по одному из перечисленных благ — ресурсов, на этой основе строя соответствующую систему классов, или слоев, общества. Приверженцы этого преобладающего подхода заявляют, что лишь одна из групп благ (см. табл. 3.1) по-настоящему фундаментальна в понимании структуры, источников или эволюции стратификации общества. Сколько критериев в табл. 3.1, почти столько же и утверждений подобного рода. Так, К. Маркс придавал почти исключительное значение экономическим факторам как детерминантам социального класса. За это он подвергался критике со стороны многочисленных оппонентов. Однако не лучше выглядят и социологи, выступавшие с критикой Маркса, которые отводили вторичную роль распределению экономических благ. Они обычно рассматривали неравенство в социальном престиже или власти как необходимые и достаточные источники формирования классов (социальных слоев).

Правда, в 1980–2000-е гг. такие предельные формы упрощения детерминант неравенства социальных групп (слоев, классов) стали менее распространенными. Так, неомарксисты принимают во внимание несколько стратификационных критериев. К одной из таких неомарксистских схем стратификации, предложенной Э.О. Райтом, мы обратимся позднее. В том же направлении движутся в течение последних примерно 20–30 лет и сторонники других стратификационных схем, постепенно отказываясь от монофакторности при их (схем) конструировании.

Центральными в исследовании и анализе социального неравенства являются следующие типы вопросов.

1. **Формы и источники стратификации.** Каковы основные формы неравенства в истории человечества? Можно ли повсеместность неравенства приписать индивидуальным различиям в талантах или способностях? Является ли любая форма неравенства неизбежной чертой жизни людей?

2. **Структура современной стратификации.** Каковы главные социальные различия, определяющие современную структуру неравенства? Эти расхождения усилились или уменьшились с переходом к информационному обществу?

3. **Воспроизводство стратификации.** Как часто люди перемещаются в новые классы, слои, профессии или группы с разным уровнем доходов? В какой мере эти перемещения определяются личными качествами людей (ум, усердие, образование и профессиональная подготовленность, целеустремленность) и (или) социальными связями и наследуемыми ресурсами?

4. **Последствия стратификации.** Влияет ли, и если да, то каким образом, местонахождение класса (слоя, сословия) на складывание стиля жизни, межличностные отношения и повседневное поведение людей? Существуют ли узнаваемые виды классовой (слоевой, сословной) культуры в прошлых и настоящих обществах?

5. **Процессы трансформации.** Какие типы социально-экономических процессов и государственной политики воздействуют на сохранение или уменьшение расовой, этнической, половой и возрастной дискриминаций на рынках труда? Эти формы дискриминации усилились или ослабли с переходом к и информационному обществу?

6. Будущее стратификации. Примут ли стратификационные системы совершенно новые формы в будущем? Насколько неравным будет положение социальных групп в этих системах? Приемлема ли концепция социального класса при описании форм стратификации в информационном обществе?

Для большей части человеческой истории характерно то, что люди воспринимали существующее неравенство как естественный порядок вещей, как неизменное свойство человеческого общества. Целью же идеологов и ученых мужей являлось объяснение и оправдание этого порядка с точки зрения религиозной или квазирелигиозной доктрины. Лишь только в эпоху Просвещения на Западе было провозглашено естественное равенство людей в противовес гражданским и юридическим преимуществам привилегированных групп — аристократии и церковного сословия. После того как в Европе и Америке эти преимущества в XVIII и XIX вв. были уничтожены, расширился и обрел новую форму и сам эгалитарный идеал. Он стал охватывать не только гражданские блага (например, право голосования), но также и собственность на землю и средства производства. В своем самом радикальном проявлении этот экономический эгалитаризм, как известно, привел к марксистской интерпретации «преодоления» неравенства за счет уничтожения частной собственности и классов собственников.

3.2. Функционалистский и структуралистский подходы к стратификации

Существуют два основных подхода к объяснению стратификации. Один из них (функционалистский) получил наибольшее развитие в американской социологии. Сторонники его дифференцируют население по уровню доходов, престижу, власти и другим характеристикам, беря их количественные показатели как самодостаточные и отвлекаясь от их источников. В этом случае каждый индивид, занимающий ту или иную статусную позицию, выступает как автономная единица: это его личный успех и т.д.

Вся традиция американского индивидуализма работает на такой подход. Есть люди, «сделавшие» себя, — победители (winners), и есть неудачники (losers). Социальная стратифика-

ция предстает в виде горы, к вершине которой ползут альпинисты-одиночки; одни дошли до самого верха, другие застряли близко к подножию, третьи сорвались. Причины успеха одних и неуспеха других — только в их личных качествах. Из такой логики анализа, естественно, вырисовываются страты, определяемые только с помощью количественных сравнений: высшая, средняя, низшая или более дробно.

Вторая традиция, второй подход (структуралистский), рассматривает социальную стратификацию через призму отношений элементов социальной структуры, т.е. социальных групп. Социальная стратификация воспринимается не как результат дифференциации способностей индивидов, а как следствие того, что общество устроено в форме иерархии: у него всегда есть верх и низ, чем выше, тем меньше мест. Поэтому даже если все будут гениальны и наделены героическим характером, наверх смогут попасть лишь немногие.

Если у пирамиды есть вершина, то в любом случае кто-то на ней устроится, если есть дно, то кто-то на него все равно упадет. При этом успех индивидов объясняется не только и не столько их личными качествами, сколько тем, с какого уровня они стартовали: получившему миллион долларов в наследство и (или) дорогое первоклассное образование легче стать мультимиллионером или крупным чиновником, чем сыну безработного.

Так, в рамках этого подхода власть как индикатор статуса означает не власть кого-то над кем-то, т.е. не межиндивидуальное отношение, а отношение слоя, имеющего власть, над слоем, лишенным власти. То же самое — богатство и бедность. Это ведь отношения распределения совместно произведенного «пирога», поскольку производство носит общественный характер. Разумеется, богатство и бедность рассматриваются не в абсолютных, а относительных категориях: богат тот, кто богаче, а беден тот, кто беднее соседей, соотечественников.

Внимание исследователей — представителей структуралистского подхода направлено не на род занятий индивидов, а на различия в профессиональной структуре общества, не на доходы индивидов, а на распределение доходов в обществе, которое отражает неравенство между людьми. Теоретической целью при этом объявляется «надобность объяснения форм и

степени социальной дифференциации и их значение для социальной интеграции и социальных изменений» [Blau, 1974]. Этот подход, преобладавший и преобладающий в европейской социологической традиции, представлен работами К. Маркса, М. Вебера, Д. Голдторпа, Э. Гидденса и др. Конечно, в реальном анализе реальных общностей и обществ используются оба подхода. Речь идет о приоритетах, доминирующей линии анализа.

Довольно любопытное наблюдение по поводу преобладающего подхода в среде советских социологов на конец 1980 — начало 1990-х гг. сделал видный американский социолог и, что в связи со сказанным ниже приобретает особый колорит, социальный психолог Мэлвин Кон. (Отметим названия его книг: «Work and Personality: An Inquiry into the Impact of Social Stratification» (1983), «Social Structure and Self-Direction. A Comparative Analysis of the United States and Poland» (1990).) Зная, что советские социологи — марксисты и, следовательно, сторонники объективированного подхода к стратификации, он вдруг с изумлением обнаружил следующее. Эти самые «марксисты» «...были весьма склонны трактовать психологические переменные как независимые переменные в причинных объяснениях, а социально-структурные переменные — как зависимые». К этой реплике М. Кон добавляет значимое примечание: «Это стало особенно очевидным в ходе обсуждения моего доклада на американско-советском симпозиуме в Балтиморе (1988 г.), когда вспыхнула полемика между советскими участниками. Мой доклад содержал критику несостоятельной позиции американских социологов, которые считают, что для рассмотрения социальной структуры достаточно исследовать социально-психологические переменные. Один из советских участников — Овсей Шкаратан подчеркнул, что эта критика, по крайней мере, относится в той же степени к советским социологам, как и к американским. Выслушав дебаты между советскими участниками, я присоединился к его позиции. Позднее, когда я приехал с лекциями в Москву и Киев, я публично критиковал советских социологов за то, что они несерьезно отнеслись к работам Маркса. Многие из них знали только политизированного Маркса, понятого через писания Ленина и Сталина» [Kohn, 1993, p. 7–8].

К сожалению, волна радикал-либерализма, захлестнувшая социальные науки в 1990-е гг. и во многом не преодоленная и позднее, лишь усилила это психологическое поветрие в отечественной науке. Многие российские исследователи, изучающие стратификацию, нередко придают решающее значение активности социального субъекта — индивида, который преследует свои цели, используя все имеющиеся в наличии ресурсы. В этом подходе наиболее значимыми для занятия определенного статуса признаются ресурсы, имеющиеся в распоряжении индивида, действующего субъекта, актора. При этом нередко основными ресурсами для достижения и поддержания статуса признаются личностные, социально-психологические качества индивида.

Автор же придерживается традиционной для мейнстрима европейской социологии позиции, согласно которой индивиды рассматриваются либо как элементы социальной системы (структуры) и их действия в решающей степени детерминированы местом в системе социэкономических отношений, либо как элементы культурной системы и их действия определяются нормами и правилами, сложившимися в данной культуре (например, в «культуре бедности» или в «культуре среднего класса»). Индивидуальное действие воспринимается как результат не столько личностных качеств, сколько социальных переменных. Последующий анализ социального неравенства строится на этих основополагающих принципах.

3.3. Критерии иерархии социальных групп

Выше мы рассмотрели основные виды ресурсов (благ, ценностей), распределение которых внутри общества приводит к неравенству социальных групп. Попробуем интегрировать эту мозаику ресурсов, применимых к анализу социальной структуры индустриальных и постиндустриальных обществ.

Основными индикаторами места группы (общности, слоя) в современной стратификационной иерархии являются:

1) власть (политическая) — возможность распоряжаться всеми видами капиталов;

2) объем и характер собственности (экономическая власть) — возможность распоряжаться физическим (экономическим) капиталом;

3) престиж, моральное вознаграждение, влияние (духовная власть) — возможность распоряжаться символическим капиталом.

Дополнительными служат следующие индикаторы — человеческий, культурный и социальный капитал.

В разных конкретных исторических обществах, сосуществующих в современном мире и существовавших в прошлом, значимость перечисленных индикаторов различна, но все они присутствуют в социальном пространстве и должны быть включены в процесс анализа социального неравенства, поскольку отражают разные компоненты реальных жизненных ситуаций. При рассмотрении разных типов стратификационных систем мы вернемся к этому вопросу.

Отбор критериев и определение вершины иерархии осуществляется исходя из системы ценностей, господствующей в данном обществе. Между тем и внутри любого развитого общества всегда есть конкурентные системы ценностей. Не для всех власть и собственность — главное и высшее в ценностной иерархии. Богатство или здоровье, власть или жизнь без забот. Этот выбор делают люди, исходя из индивидуальных предпочтений, но чаще под влиянием господствующей в определенной культуре системы ценностей. Миллионы людей предпочитают спокойную жизнь мелкого служащего, а не напряженную борьбу за «место под солнцем». Есть и поныне широко распространенные культуры, в которых европейские ценности успеха и престижа не находят места, например буддизм.

Таким образом, принятые в современной социологии критерии ранжирования субъективны по своему характеру и отражают господствующую систему ценностей, часто не разделяемую большинством, но составляющую ядро господствующей идеологии, навязываемую властвующей элитой. В силу этого набор критериев ранжирования на перспективу, по-видимому, должен быть существенно расширен. Это на порядок усложнит систему стратификации в исследовательском ее отражении, но зато сделает ее более реалистичной, менее европоцентричной.

Рассмотрим основные критерии (компоненты) иерархического неравенства. Первым по значению является власть. Мы имеем в виду власть как господство (power). Этот термин не нужно смешивать ни с термином «управление», ни с authority. Управление означает способность добиваться рациональных результатов путем согласования различных интересов. В более широком смысле управление — специфическая функция организованных систем природы, общества, обеспечивающая их жизнедеятельность, целенаправленную динамику их развития, реализацию конкретных программ и практических задач и т.д. Власть в смысле authority есть реализация (применение) власти как господства при условии, что люди воспринимают ее как легитимную, т.е. это реальный процесс, скажем, администрирования, это институционализированный процесс.

Власть как господство, ее распределение составляют основу любого общества. Впервые вполне адекватное современной научной культуре определение этого понятия дал М. Вебер. Он понимал под властью (power) любую возможность субъекта («человека или группы людей») диктовать свою волю в совместном действии для осуществления своих целей даже вопреки сопротивлению других субъектов, участвующих в указанном действии [Weber, 1967, p. 64]. Т. Парсонс почти полностью принимает определение Вебера, рассматривая власть как средство социального взаимодействия: «мы определяем власть как способность принимать и “навязывать” решения, которые *обязательны* для соответствующих коллективов и их членов постольку, поскольку их статусы подпадают под обязательства, предполагаемые такими решениями. Власть следует отличать от влияния, так как издание обязывающих решений совсем не похоже на меры убеждения» [Парсонс, 1998, с. 31].

По Веберу, структура любого легального (т.е. признанного обществом. — *О.Ш.*) порядка напрямую влияет на распределение власти, как экономической, так и любой другой, в данном сообществе. Это верно для всех легальных порядков, а не только для государства. «Экономически обусловленная власть», конечно, не идентична власти как таковой. Более того, возникновение экономической власти может быть последствием власти, сложившейся у человека в иных сферах. Человек бо-

рется за власть не только для того, чтобы обеспечить себя экономически. Власть, в том числе и экономическая, может быть ценна и сама по себе. Борьба за власть очень часто ведется ради социальных почестей. Однако не всякая власть ведет к приобретению социальной репутации. Власть, и в особенности чисто денежная, по мнению Вебера, ни в коем случае не является общепризнанным основанием социального уважения или престижа. На самом деле социальная репутация сама может служить основой политической или экономической власти. Власть при этом может быть гарантирована легальным порядком, но этот порядок выступает лишь дополнительным фактором, увеличивающим шансы человека или группы лиц на удержание власти. Основания власти — в экономическом и социальном порядках, присущих данному обществу. При этом экономический порядок — это просто способ, которым распределяются товары и услуги. Способ же, которым в данном обществе (общине) распределяется социальный престиж между группами людей, участвующими в таком распределении, Вебер именует статусным порядком («status order»). «Конечно, статусный порядок очень зависит от экономического, но в свою очередь и влияет на него». Из сказанного у Вебера следует вывод: «...“классы”, “статусные группы” и “партии” — это феномены распределения власти (power) внутри общины (community)» [Weber, 1988, p. 60–61].

Власть выражается через распоряжение. Распоряжение есть такое отношение субъектов, при котором один субъект выступает как объект действия другого субъекта, т.е. один из субъектов превращает другой субъект в объект своего действия. Распоряжение реализуется по следующим направлениям:

- распоряжение целями и направленностью деятельности, основой является присвоение исключительного права вырбатывать и выдвигать цели;
- распоряжение ресурсами (материальными, статусными, информационными), монополия на распределение ресурсов;
- распоряжение характером деятельности (запрещать и разрешать, устанавливать правила, запреты и предписания; контролировать процесс деятельности, предоставлять полномочия).

Отсюда следует, что:

1) в структуре властных отношений ключевое значение принадлежит распоряжению ресурсами, это позволяет властвующему субъекту подчинять себе других людей. Власть — это возможность субъекта распоряжаться ресурсами в собственных интересах. По этому поводу А. Гидденс писал: «Действующие субъекты черпают ресурсы в производстве взаимодействия, но эти ресурсы выступают как структуры господства. Ресурсы — это средства, с помощью которых используют власть в обычном сложившемся порядке социального действия; но одновременно они суть структурные элементы социальных систем, возобновляемые в ходе социального взаимодействия. Социальные системы складываются как упорядоченные виды практики, воспроизводимые во времени и пространстве; во власти и пространстве, тем самым власть в социальных системах можно трактовать как явление, требующее воспроизводимых отношений автономии и зависимости в социальном взаимодействии» [Giddens, 1982, p. 38];

2) власть неизбежно предполагает привилегии субъектов власти;

3) сила власти (ранги власти) может быть измерена временем действия (воздействия) принимаемого властвующими решения;

4) власть обнаруживает себя через возможность оказания услуг.

Власть как социальный феномен многообразна. Поэтому естественно, что столь же многообразны ее дефиниции. Мы предлагаем следующее определение. *Власть* — это способность социального субъекта в своих интересах определять цели и направленность деятельности других социальных субъектов (безотносительно к их интересам); распоряжаться материальными, информационными, статусными ресурсами общества; формировать и навязывать правила и нормы поведения (установление запретов и предписаний); предоставлять полномочия, услуги, привилегии. Властные отношения означают, что между социальными субъектами существуют такие взаимосвязи, при которых один субъект выступает как объект действия другого субъекта, точнее, превращает (навязывает) другой субъект в объект своего действия.

Следующим по значимости индикатором стратификационной иерархии выступают отношения собственности. Собственность — это один из важнейших социальных институтов. Под собственностью в социологии обычно понимается совокупность прав как на неодушевленные объекты (земля, дома и т.д.), так и на одушевленные (животные, люди). Права собственности объемлют триаду гражданско-правовых отношений, включающих владение, пользование и распоряжение движимым и недвижимым имуществом. Эти права социально детерминированы и поэтому изменяются от одного общества к другому, а также в пределах какого-либо общества с течением времени.

Права собственности подразумевают социальные отношения между людьми, поскольку они определяют, кто имеет санкционированный доступ к этим объектам, а кто лишен этого доступа; обладание собственностью может наделять собственников властью над другими людьми; в некоторых обществах люди сами являются объектами собственности (рабовладельческое общество, крепостничество).

Социологические концепции собственности сосредоточиваются на следующих моментах:

1) приобретение — каким образом индивиды или коллективы получают доступ к собственности;

2) распределение, которое включает образцы монопольного владения и использования собственности и контроля над ней, принципы, лежащие в их основе, и институты, включая законы, поддерживающие образцы такого распределения;

3) последствия наличия отношений собственности для индивидов и социальных структур;

4) социальные ценности и идеологии, обосновывающие права собственности.

В качестве характеристики объема собственности в современных обществах рассматриваются такие показатели, как наличие собственности на предприятие, ценные бумаги, недвижимость, интеллектуальный продукт. Собственность может быть частной, групповой, общественной, формы ее весьма многообразны. В постиндустриальных обществах приобрели особое значение и привлекли повышенное внимание социологов такие темы, как домашнее владение, интеллектуальная собственность и наследование.

Но в любом случае собственность — экономическая власть. Отношения собственности раскрывают, кто принимает решение: где, что и как производить; как распределять произведенное; кого и как награждать, стимулировать за труд, творчество и организационно-управленческую деятельность. Другими словами, собственность реально раскрывается как процесс распоряжения, владения и присвоения. Это означает, что собственность есть властные отношения, форма экономической власти, т.е. власть владельца предмета над теми, кто им не владеет, но в то же время в нем нуждается. Отношения собственности делят людей на хозяев средств производства (собственников, владельцев), как использующих наемный труд, так и не использующих его, и на людей, не имеющих средств производства. Богатство и бедность, которые проявляются во многих изучаемых социологами признаках людей, разделяющих их по одномерным шкалам, скрывают за собой не столь уж очевидные в современных обществах ранги власти и собственности, задающие многомерную стратификационную иерархию.

Как правило, наряду с властью и собственностью третьим непременным компонентом измерения неравенства выступает социальный престиж. Это понятие раскрывает сравнительную оценку обществом, общиной или какой-либо другой группой и ее членами социальной значимости различных объектов, явлений, видов деятельности в соответствии с господствующими и общепринятыми в данной культуре, данной общности социальными нормами и ценностями. На основе такой оценки определяется место группы или индивида в социальной иерархии престижа. Они наделяются определенным почетом, привилегиями, властью, особыми символами и т.д. Оценки престижности — один из действенных регуляторов социального поведения. По крайней мере, с 1920-х гг. особенно широко исследуется престиж профессий в различных обществах и на его основе — профессиональное неравенство.

Следует отметить, что многие сравнительные исследования показали, что под влиянием таких глобальных процессов, как индустриализация, урбанизация, информатизация общества, растет и качественно усложняется социальная дифференциация. Передовая технология дает толчок появлению

большого числа новых профессий. Возникающие профессии требуют большей квалификации и лучшей подготовки, лучше оплачиваются и являются более престижными. Как следствие, образование и подготовка становятся все более важными факторами, определяющими положение человека в начале его профессиональной карьеры, да и сказываются на всем жизненном пути человека. Кроме того, индустриализация и информатизация приводят в большее соответствие профессионализм, подготовку и вознаграждение. Иными словами, для индивидов и групп образование становится самостоятельным фактором их позиции в ранжированной стратификационной иерархии.

Возможности общности (социальной группы) занимать те или иные позиции в обществе предопределяются ее ресурсами и потенциалами. Ресурсы — то, чем обладает общество, что в нем распределяется между группами. Понятие «ресурсы» означает блага и ценности, которыми располагает общество или социальная группа и которые используются в процессе экономического и социального производства (воспроизводства). Ресурсы, которыми располагает общество в целом, делятся следующим образом:

- природные;
- трудовые — социофизический ресурс (состояние здоровья, работоспособности);
- ценностно-мотивационные;
- образовательная подготовка, профессиональные навыки (человеческий капитал);
- капитальные (физический капитал);
- оборотные средства (материалы);
- финансовые (денежный капитал);
- информационные;
- статусные (моральный капитал).

Добавим к ним те ресурсы, которыми одни социальные группы обладают, а другие нет, т.е.:

1) властный ресурс — наличие позиций, дающих возможность распоряжаться и использовать формально не принадлежащие группе ресурсы;

2) собственнический ресурс социальных слоев — масштабы и характер находящихся в распоряжении производительной и непроизводительной собственности, включая интеллектуальный капитал;

3) предпринимательский опыт.

Потенциал — это те присвоенные ресурсы, которые группа способна и готова применить в своих интересах и применяет, опираясь на субъективные факторы (традиции, модели поведения и т.д.). Что касается потенциала социальных групп, противостоящих друг другу в борьбе за овладение ресурсами, имеющимися у данного социума, то он оценивается по присвоенным группой ресурсам, по объективной возможности и субъективной готовности овладеть добавочными ресурсами, использовать их, наращивать и т.д.

Можно выделить следующие компоненты социального потенциала:

1) квалификационно-профессиональный потенциал (образование, профессиональная подготовка, управленческий опыт), т.е. уже имеющийся у данной группы человеческий капитал, способность и готовность его применять и наращивать;

2) психофизиологический и личностный потенциал (состояние здоровья, работоспособность, ценностные ориентации и мотивация);

3) социокультурный потенциал (культурный капитал) — богатство в форме знаний или идей, символов, моделей успеха, моделей делового поведения, потребительских стандартов, готовности и подготовленности к освоению существующих и формированию новых символов и моделей поведения;

4) собственнический потенциал — масштабы и характер владения разными видами собственности (включая интеллектуальную и на собственную рабочую силу), способность и готовность ее защитить и приумножить;

5) властный потенциал — готовность и способность данной группы распоряжаться не принадлежащими ей ресурсами.

ТИПЫ СТРАТИФИКАЦИИ В ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Параметры основных типов стратификационных систем.
Стратификация информационных (постиндустриальных) обществ.

4.1. Параметры основных типов стратификационных систем

Преобладающая часть моделей стратификации раскрывает отношения групп людей по поводу распределения власти, собственности и (в информационном обществе) знания в сфере экономической активности. Можно признать эту сферу проявления неравенства доминирующей в индустриальных и постиндустриальных обществах. Но значительная часть членов общества (во многих странах — большинство населения) не может быть отнесена к социальным группам по признакам занятости (пенсионеры, учащиеся, неработающие женщины и многие другие категории людей). Проблема определения социальной принадлежности всех этих членов общества — одна из сложных задач стратификационной теории.

В условиях, когда сохранялась традиционная семья, социальная атрибуция осуществлялась в соответствии со статусом главы семьи. Но в современных обществах с доминированием нуклеарной семьи и наличием все возрастающего числа индивидов, проживающих вне семьи и в то же время не являющихся экономически активными, социальная атрибуция этой массы людей в традиционных группированиях стратификационных и классовых концепций представляется трудно разрешимой проблемой. Конечно, попытки, и вполне удачные, преодолеть эти трудности предпринимались неоднократно. Они в основном сводились к конструированию интегрального индекса со-

циального статуса семьи разной степени сложности, а также к группированию населения по лестнице стратификационной иерархии путем объединения не статусно сходных индивидов, а семей с близкими значениями интегрального статуса.

Создано множество моделей стратификации, в которых используются в качестве главных иные критерии ранжирования социальных позиций. Речь идет о двух моментах. Во-первых, в современном мире и сегодня ощутимо присутствие нескольких основных типов стратификации, существующих многие столетия на базе различий в культурах и экономических отношениях: кастовой, сословной, классовой (слоевой). Причем во многих современных обществах эти стратификационные системы сосуществуют и взаимодействуют.

Во-вторых, упомянутые «другие модели» отражают различные подходы к выбору тех признаков социальной дифференциации, которые выявляют разделение общества на группы по потребностям, интересам, престижу, образу жизни, ментальности. Такие модели могут представлять различные срезы, аспекты иерархических социальных позиций в обществе как целостности, а могут служить проявлением специфических структур в подсистемах того же конкретного общества.

Начнем с первого типа моделей. Как писал много лет назад Питирим Сорокин, «в любой момент истории мы находим солидаризирование и антагонизацию не по одному фронту, а одновременно по многим фронтам... В историческом поле битвы редко борются только класс с классом или богачи с бедняками. Борьба идет одновременно между слоями однородной группировки друг с другом и между слоями разнородных группировок. Сегодня церковь и государство солидарно борются против общего врага, например, против семьи или против группы бедных, завтра религиозная группировка вступает в борьбу с государственной. Сегодня богачи совместно с бедняками атакуют привилегированных, завтра привилегированные, лишенные преимуществ, вместе с бедняками атакуют богачей и т.д.

Правда, не все фронты имеют одинаково важное значение во все времена. ...в одни моменты на первый план выступает борьба государства с государством и оттесняет на второй план

другие виды антагонизмов, в другие моменты — борьба церкви с государством, в третьи — борьба классов, в четвертые — борьба языковых или расовых групп и т.д.» [Сорокин, 1993, с. 294–295].

Существует множество стратификационных критериев, по которым возможно делить любое общество. С каждым из них связаны особые способы детерминации и воспроизводства социального неравенства. Характер социального расслоения и способ его утверждения в своем единстве образуют то, что мы называем стратификационной системой. Когда заходит речь об основных типах стратификационных систем, обычно анализируют кастовую, рабовладельческую, сословную и классовую дифференциацию. При этом принято отождествлять эти стратификационные системы с историческими типами общественного устройства, наблюдаемыми в современном мире или уже ушедшими в безвозвратное прошлое. Однако следует принять во внимание, что и при доминировании одной из стратификационных систем в любом конкретно-историческом обществе присутствуют (сосуществуют) элементы других стратификационных систем, и их сложные комбинации, и разнообразные переходные типы неравенств.

В литературе встречаются различные типологии существующих ныне и существовавших в истории стратификационных систем. Каждая из них строится на достаточно серьезном теоретическом основании и может быть использована для объяснения конкретных исторических обществ с их социальной организацией и системой стратификационной иерархии. В нашей книге в качестве базовой предложена конструкция, разработанная профессором Д. Грусски. Она строится на базе исторически складывавшихся типов хозяйственных систем, в соответствии с историко-экономическим анализом всемирно известной французской школы «Анналов» (Марк Блок, Люсьен Февр, Фернан Бродель и др.). Полное название — «Анналы. Экономика. Общества. Цивилизации». Эта междисциплинарная школа ставила своей задачей стремление к синтезу, охвату и объяснению всех сторон жизни общества в их единстве. Однако в основе лежал принцип раскрытия сущности исторических форм «материальной цивилизации», тех произ-

водственно-экономических форм, в которых просматривались закономерности, долговременные тенденции в сфере производства, народонаселения, семейных отношений, структурных изменений в повседневной жизнедеятельности людей. И уже отсюда можно было создавать адекватные реальным историческим отношениям схемы стратификационных иерархий.

По мнению Д. Грусски — автора типологии, представленной в табл. 4.1, она целиком основывается на некоторых упрощениях, дающих возможность схематически представить исторически складывавшиеся типы систем стратификации. Применительно к каждой из перечисленных стратификационных систем автор предполагает, что определенные виды благ (ресурсов, ценностей) выступают как доминирующие факторы стратификации (см. колонку 2) и составляют главную ось, вокруг которой организуются социальные классы или статусные группы (см. колонку 3). Отсюда следует, что степень жесткости стратификационной системы (закрепленность и наследуемость социальных позиций (см. колонку 5)) связана с мерой взаимосвязи иерархий, т.е. со степенью статусных рассогласований (т.е. мерой кристаллизации статуса). Мера кристаллизации (см. колонку 6) в свою очередь может определяться соотношением между классовой (сословной, слоевой, кастовой) принадлежностью и каждым из ресурсов, перечисленных в табл. 3.1 (см. выше). Последняя колонка в табл. 4.1 основывается на допущении, что стратификационные системы обладают отчетливыми идеологиями, которые узаконивают правила и критерии, согласно которым люди распределяются по своим местам в стратификационной иерархии (см. колонку 7).

Таким образом, стратификационные формы, представленные в табл. 4.1, ее составитель рассматривал скорее как идеальные типы, а не как жизнеспособное описание реальных систем прошлого и настоящего. Эти идеально типичные модели тем не менее могут помочь нам понять эмпирические системы. Действительно, поскольку общество эволюционирует через постепенное наложение новых стратификационных форм на старые (и частично вытесненные), то становится возможным интерпретировать современные системы как комплексную смесь из нескольких идеальных типов, представленных в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Основные параметры стратификации восьми идеальных типов систем

Система	Главные ценности (ресурсы)	Основные слои или классы	Неравенство	Жесткость	Кристаллизация	Лежащая в основе идеология
1	2	3	4	5	6	7
А. Общество, в котором преобладали охота и собирательство						
1. Племенное общество	Человеческие (охотничьи и магические навыки)	Вожди, шаманы и другие члены племени	Низкое	Низкая	Высокая	Меритократический отбор
Б. Садовое и аграрное общество						
2. Азиатский вариант	Политические (возможность государственной службы)	Чиновники и крестьяне	Высокое	Средняя	Высокая	Традиции и религиозная доктрина
3. Феодальная система	Экономические (земля и трудовой потенциал)	Родовая знать, духовенство, простые люди	Высокое	Выше средней	Высокая	Традиции и римско-католическая доктрина
4. Рабовладельческая система	Экономические (человек собственность)	Рабовладельцы, рабы, «свободные люди»	Высокое	Выше средней	Высокая	Доктрина природной и социальной подчиненности (рабов)

Система	Главные ценности (ресурсы)	Основные слои или классы	Неравенство	Жесткость	Кристаллизация	Лежащая в основе идеология
1	2	3	4	5	6	7
5. Кастовая система	Имеющие отношение к почету и культуре (этническая чистота и «чистый» образ жизни)	Касты и субкасты	Высокое	Высокая	Высокая	Традиции и религиозная доктрина хинди
<i>В. Индустриальное общество</i>						
6. Классовая система	Экономические (средства производства)	Капиталисты и рабочие	Выше среднего	Средняя	Высокая	Классический либерализм
7. Государственный социализм (этакратизм. — О.Ш.)	Политические (власть в партии и на работе)	Управляющие и управяемые	Ниже среднего	Ниже среднего	Высокая	Марксизм и ленинизм
8. Продвинутый индустриализм	Человеческие (образование, знания и опыт)	Профессиональные группы, основанные на квалификации	Среднее	Ниже среднего	Средняя	Классический либерализм

Источник: [Grusky, 2001, p. 9].

Племенное общество. Первая строка в этой таблице имеет отношение к «примитивным племенным» системам, которые преобладали в обществе с самого начала эволюции человека до неолитической революции приблизительно 10 тыс. лет тому назад. При относительном разнообразии племенных сообществ у них доминировали следующие общие черты: общий размер распределяемых излишков во всех случаях был ограничен; предел на распределение излишков в свою очередь ограничивал общий уровень экономического неравенства (но не обязательно другие формы неравенства). Такие обычаи, как обмен подарками, угощение едой и т.п., широко практиковались в племенных сообществах и имели очевидный перераспределительный эффект. Средства производства (например, инструменты, земля) являлись коллективной собственностью, и другие виды собственности распределялись поровну среди членов племени. Это не дает оснований предполагать, что господствовало совершенное равенство. В конце концов более могущественные люди (шаманы) часто получали непропорционально большую долю богатств, а вождь племени оказывал значительное влияние на племенные решения. Однако эти зачаточные формы власти и привилегий никогда не передавались по наследству. Только благодаря физической силе, умениям в охоте, магии, лидерстве члены племени могли получить высокое положение и престиж.

«Азиатская» стратификационная система. С появлением аграрных форм производства экономические излишки стали достаточно большими, чтобы поддерживать более сложные стратификационные системы. Многие теоретики рассматривают «азиатский способ» как промежуточное образование при переходе к развитому аграрному обществу (например, феодализму). Однако автору этих строк представляется более корректной позиция российских востоковедов, которые поименовали «азиатский» способ государственным способом производства. По их мнению, данный тип социетальной системы просуществовал в течение тысячелетий, поскольку самостоятельно, без внешнего воздействия, не способен к структурному переустройству принадлежащих ему социальных организмов.

В основе таких обществ лежали следующие системообразующие элементы:

- государство как стоящая над всем населением всевластная божественная сила;
- властно-правовая иерархия;
- социальный статус, определяемый властью и престижем, а не имущественными различиями;
- зависимость индивидуального богатства от близости к власти, власть, открывающая путь к распределению ресурсов и присвоению собственности через исполнение управленческих функций;
- господство коллективной собственности сельской земледельческой общины и государства, олицетворяемого верховным правителем;
- земля по существу — как бы ничейная собственность, принадлежащая одновременно и верховному правителю, и местным правителям, и общине в целом, и отдельным общинникам;
- централизованное изъятие прибавочного продукта в виде ренты — налога, реализующего одновременно функцию государственной власти (налог) и функцию собственности на землю (рента);
- доминирование специфического типа социально-экономических отношений «власть — собственность» [Васильев, 1994, с. 13–48].

Центральной характеристикой государственного способа производства, или, в другой терминологии — восточного деспотизма, точно так же как и советского (и постсоветского) этатизма, являются отношения «власть — собственность». Этот феномен был открыт и проанализирован нашим блистательным востоковедом Л.С. Васильевым. Он отмечает, что речь идет о социально-экономическом строе, при котором типичная восточная община определяет макроструктуру государства. Основа восточной структуры — полное поглощение личности коллективом. Отдельный человек не становится собственником, он может быть лишь владельцем. Суть взаимоотношений между властью и собственностью всюду на Востоке сводилась к тому, что все государственное первично, а частное вторично, к тому же опосредовано тем же государством. «Частная собственность превратилась в слугу государства, перестав быть его опасным

соперником. Тем самым был внесен едва ли не решающий вклад в основную проблему традиционного Востока — в проблему взаимоотношений государства и общества» [Васильев, 1994, с. 486]. Верховным собственником, прежде всего земли, и высшей абсолютной властью над подданными является государство, которое становится деспотией, а подданные оказываются в состоянии поголовного рабства.

Детальный анализ отношений «власть — собственность» содержится в цикле публикаций Р.М. Нуреева, которому принадлежит подробный институциональный анализ этого феномена. По его мнению, «власть-собственность возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на владении собственностью как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии» [Нуреев, Рунов, 2002, с. 12].

Рабовладельческая система. Следующая стратификационная система, которую мы рассмотрим, — рабовладение. Это такая форма зависимости, при которой непосредственные производители — рабы не только не имеют собственных средств производства, но и сами являются собственностью своих господ («говорящие орудия»), эксплуатирующих их путем внеэкономического принуждения. Исторические формы возникновения рабства в своей последовательности таковы: военнопленные, продажа и самопродажа за долги, естественное воспроизводство рабов и т.д. Классической формой считается рабство (рабовладение) в древних античных обществах (Греции и Риме). Здесь число рабов зачастую превышало число свободных граждан. Рабы были лишены всяких гражданских и собственнических прав, состояние рабства по греческим и римским законам передавалось по наследству. Неравенство закреплялось военно-юридическим принуждением. Однако благодаря институту вольноотпущенничества они нередко входили в число свободных сограждан и иногда достигали высокого материального и статусного положения. Освобождение от рабства было таким распространенным, что состав рабов нужно было постоянно пополнять новыми пленниками, захвачен-

ными на войне или пиратством. Возможность порабощения была такова, что, как отмечали многие историки, ни мужчина, ни женщина, ни ребенок независимо от статуса и богатства не могли быть гарантированы от этой участи. Таким образом, случай Древней Греции и Рима является примером относительно открытого аграрного общества.

Помимо классического рабства времен античности существовали различные формы рабства в других обществах. Так, например, в средневековой Руси бытовало так называемое кабальное (долговое) рабство, довольно широко распространенное. В процессе первоначального накопления капитала получило распространение плантационное рабство в колониях многих европейских государств, и особенно на юге США. Здесь наследственные формы закрытости получили полное развитие. Рабство на юге США до Гражданской войны было «наследственным, эндогамным и пожизненным», с ежегодной скоростью освобождения от рабства 0,4% к 1850 г. Рабство было отменено в колониях европейских государств в 1830–1870 гг., а в США — в результате Гражданской войны 1861–1865 гг.

Формально рабство запрещено международными конвенциями 1948 и 1956 гг., однако и поныне оно сохраняется во многих регионах мира. В частности, рабство имеет место в горных районах Северного Кавказа, где рабами являются незаконно захваченные иноверцы. К изуверским формам рабства в XX в. можно отнести содержавшихся в концентрационных лагерях, а также на предприятиях и фермах военнопленных и депортированных из оккупированных стран нацистским режимом Германии. Ничем в этом отношении не отличалось и положение заключенных в сталинском ГУЛАГе. И в том, и другом случае это были рабы для краткосрочного использования, чья продолжительность жизни и в нацистских, и в советских лагерях измерялась, как правило, днями и месяцами, а не годами.

Кастовая система. Самые крайние примеры наследственной закрытости обнаруживаются в кастовых обществах (см. строку Б5 табл. 4.1). Кастовая система, получившая наибольшее развитие в Индии, основывается:

1) на иерархии статусных групп (т.е. каст), которые классифицируются по этнической чистоте, богатству и доступу к товарам и услугам;

2) соответствующем наборе «правил закрытости», которые ограничивают все формы межкастовых браков или мобильности и поэтому делают членство в касте и наследственным, и пожизненным;

3) высокой степени физической и профессиональной сегрегации, усиленной тщательно разработанными правилами и ритуалами, которые регулируют межкастовые контакты;

4) оправдательной идеологии (т.е. индуизме), которая заставляет население относиться к таким экстремальным формам неравенства как к законным и правильным.

Делают эту систему такой особенной не просто ее хорошо разработанные правила закрытости, а также то, что в основе ее лежит социальная иерархия, характерной особенностью которой в основном является почетность (неэкономическая категория). Как указано в табл. 4.1, касты Индии классифицируются на основе этнической и ритуальной чистоты, где самые высокие посты в системе сохраняются для каст, которым запрещают нормы поведения, считающиеся позорными или «грязными». Под влиянием некоторых обстоятельств касты, которые получили политическую и экономическую власть, в конечном счете продвинулись вперед в иерархии статусов, хотя это и произошло в основном после того, как они переняли поведение и стиль жизни высших каст.

Итак, в основе кастовой системы лежат этнические различия (религиозное и этническое разделение труда), которые в свою очередь закрепляются религиозным порядком и религиозными ритуалами. Каждая каста представляет собой замкнутую, насколько это возможно, эндогамную группу, которой отводится четкое место в общественной иерархии. Это место появляется в результате обособления особых функций каждой касты в системе разделения труда. Существует достаточно четкий перечень занятий, которыми члены этой касты могут заниматься: жреческие, воинские, земледельческие. Высшее положение занимает каста брахманов (жрецы, йоги), обладающих неким сакральным знанием. Следующей кастой является каста кшатриев (воины). Названия многих каст не случайно совпадают с названиями определенных родов занятий. За большинством каст обычаем закреплены занятия — иногда узкие (касты

гончаров, плотников, ювелиров и т.д.), иногда широкие (торговцев, земледельцев, чернорабочих). Неприкасаемые — «грязные» работы (уборка падали, нечистот, мусора), кожевники.

Кастовое положение не совпадает с имущественным, политическим, классовым сегодня. Самый бедный брахман не выдаст дочь за министра или богача из низшей касты. Поскольку положение в кастовой системе передается по наследству, возможности социальной мобильности здесь крайне ограничены. И чем сильнее выражена кастовость, тем более закрытым оказывается данное общество. Структурное деление кастового общества никак не соотносится с расово-антропологической структурой населения. К одному антропологическому типу могут относиться и высокородные брахманы, и неприкасаемые. Юридически кастовая система была отменена в Индии лишь в 1950 г. Однако и поныне в более сглаженном виде она воспроизводится не только в Индии, но и в ряде других мест современного мира [Кудрявцев, 1992].

Сословная система. Есть одна стратификационная система, не упоминаемая Д. Грусским, но приводимая другими авторами, в частности В.В. Радаевым в его схеме 1995—1996 гг. Речь идет о сословной системе, в которой группы различаются юридическими правами, последние в свою очередь жестко связаны с их обязанностями и находятся в прямой зависимости от этих обязанностей. Основа дифференциации — обязанности перед государством. Причем под обязанностями имеются в виду обязательства перед государством, закрепленные в законодательном порядке. Одни сословия обязаны нести ратную или чиновную службу, другие — нести «тягло» в виде податей или трудовых повинностей. Способ детерминации различий — правовое оформление. В.В. Радаев относил к развитым сословным системам феодальные западноевропейские общества и средневековую Россию [Радаев, 1996, с. 52—53].

Однако это спорная позиция. Здесь можно принять в качестве альтернативных два подхода:

1) западноевропейское общество в его зрелом состоянии, с феодами и закрепленной частной собственностью, является видом классового общества, а не сословного;

2) можно рассматривать сословные общества как принадлежащие к двум подтипам:

- западноевропейскому, с ограниченными законом правами верховной власти, символизирующей волю государства;
- восточноевропейскому, с всевластием верховной власти, неурегулированностью отношений собственности законодательством, размытостью обязанностей и т.д.

Мы относим к сословным обществам лишь российское. Вероятно, круг таких обществ может быть расширен, но без включения западноевропейских.

Не случайно, что именно российскому автору В.О. Ключевскому принадлежит детальное описание сословий и сословных отношений. Начатки сословного строя, по Ключевскому, кроются «в самом возникновении древнерусского Московского государства». Юридическим завершением образования русских сословий послужили сословные жалованные грамоты 1785 г. императрицы Екатерины II. Вот как он определял понятие «сословия» в своей «Истории сословий в России»: «Сословие (*ordo* или *status*, от *фр. etat*, *нем. Stand*) — термин государственного права и обозначает известный ряд политических учреждений. Сословием мы называем классы (“класс” для него здесь просто синоним понятия “группа”. — *О.Ш.*), на которые делится общество по правам и обязанностям. Права дает либо утверждает, а обязанности возлагает государственная верховная власть, выражающая свою волю в законе; итак, сословное деление — существенно *юридическое*, устанавливается законом в отличие от других общественных делений, устанавливаемых условиями экономическими, умственными и нравственными, не говоря о физических. Существенным и наиболее осязательным признаком сословного деления служит *различие прав, а не обязанностей*» [Ключевский, 1918, с. 1–2]. Принадлежность к сословию передается по наследству, но не строго, что способствует относительной открытости данной системы.

Надо заметить, что вообще попытки включения средневековой Руси в число стран феодального типа были предприняты под давлением идеологов советского коммунистического режима. Была сформирована специальная теория русского феодализма, которая, правда, признавала, что эта разновидность феодализма имеет свои особенности, объясняемые климатом, географической средой и социально-экономической отсталостью. Однако в традициях национальной исторической

школы, олицетворяемой такими классическими именами, как С. Соловьев, В. Ключевский, П. Милюков, Г. Вернадский, всегда подчеркивалась специфика социально-культурного пространства России по сравнению с Западной Европой. Отрицалась правомерность переноса понятийного аппарата западноевропейской медиевистики на реалии русских средневековых институтов. Не признавалось существование феодализма как такового в средневековой России [Черникова, 2005, с. 90–108]. Нам сейчас важнее обратить внимание на обратное соотношение сословной стратификационной системы, адекватно отражающей сущность социальной иерархии средневековой Руси-России, и ее неадекватности средневековым западноевропейским государствам.

Феодальная система. Тогда как институт частной собственности был недоразвит на Востоке, правящий класс средневекового Запада — феодалы были, напротив, частными собственниками. Отличительной чертой феодализма было то, что средневековая знать не только владела огромными поместьями или состоянием, но также обладала законным правом на результаты труда крестьян. Если крепостной убежал в город, это рассматривалось как форма кражи, т.е. как нарушение права феодала владеть результатами его труда. В такой интерпретации статусы крепостного и раба отличаются лишь степенью, и рабство составляет предельный случай, когда работники теряют весь контроль над результатами своего труда.

Социальные классы, появившиеся при европейском феодализме, разграничивались разными способами, тем не менее во всех случаях владение частной собственностью твердо устанавливалось, и жизненные возможности людей определялись большей частью их правом контролировать свою собственность в разных формах. В отличие от идеально типичного азиатского варианта национальное государство было в большей степени второстепенным по отношению к феодальной стратификационной системе, причем средства производства (земля, труд) контролировались классом собственников, который появился независимо от государства.

Хотя хорошо известно, что эра классического феодализма (т.е. после XII в.) характеризовалась жесткой классовой стратификацией, существовала высокая проницаемость в период,

предшествующий институционализации майоратной системы и соответствующей трансформации дворянства в признанный законом и обычаем класс. В этот переходный период доступ в эту родовую знать пока еще не ограничивался по законам того времени для незаконнорожденных, также как не были запрещены браки между выходцами из разных классов.

Классовая система стратификации. Большая часть человеческой истории есть история обществ с социальной иерархией, высоким или определяющим значением наследуемости социальных позиций. Характерной чертой индустриальной эпохи (см. строку В табл. 4.1) является распространение эгалитарных идеологий и постепенное исчезновение экстремальных форм неравенства, присущих кастовой, рабовладельческой, сословной и феодальной системам. Лишь по мере созревания предкапиталистической и наконец собственно капиталистической социетальной системы начинает складываться стратификационная иерархия, в которой различия между группами имеют экономическую основу, а доминирующим критерием социального неравенства выступают отношения собственности. Они же находят свое проявление в специфических позициях групп людей на постепенно складывающемся рынке труда. В чистом виде классовое общество разделяется на собственников средств производства (работодателей), наемных работников и самозанятых.

Классовая система предполагает, что социальные группы состоят из свободных и равных в политическом и правовом отношениях граждан. Особенность классовой стратификации состоит в том, что принадлежность к социальным классам не регламентируется государственной властью, не устанавливается законодательно и не передается по наследству (передаются имущество и капитал, но не сам статус). Классовая стратификация нами подробно рассматривается в следующей главе.

Этакратическая система. Помимо капиталистической классовой системы стратификации на базе индустриализма возникла также этакратическая сословно-слоевая система. Это была новая социетальная система, которая возникла в СССР, а позднее была распространена на другие страны. *Этакратизм* (дословно — власть государства, от *фр.* *etat* — государство и *греч.* *kratos* — власть) — это самостоятельная ступень и в то же

время параллельная ветвь исторического развития современного индустриального общества со своими собственными законами функционирования и развития. Этакратизм можно рассматривать и как самостоятельную социально-экономическую систему в цивилизационной дихотомии Запад—Восток, и как одну из форм модернизации (индустриализации) стран неевропейского культурного ареала.

М. Кастельс пишет: «В XX в. мы жили, в сущности, при двух господствующих способах производства: капитализме и этатизме. ...При этатизме контроль над экономическим излишком является внешним по отношению к экономической сфере: он находится в руках обладателей власти в государстве (назовем их аппаратчиками или, по-китайски, линг-дао). Капитализм ориентирован на максимизацию прибыли, т.е. на увеличение объема экономического излишка, присвоенного капиталом на основе частного контроля над средствами производства и распределения. Этакратизм ориентирован (был ориентирован?) на максимизацию власти, т.е. на рост военной и идеологической способности политического аппарата навязать свои цели большему количеству подданных на более глубоких уровнях их сознания» [Кастельс, 2000, с. 38].

Первооснову этого общества составляли отношения типа «власть — собственность», социальная дифференциация носила неклассовый характер и определялась рангами во властной иерархии. Доминировала сословно-слоевая стратификация иерархического типа, в которой позиции индивидов и социальных групп определяются их местом в структуре власти и закрепляются в формальных рангах и соотнесенных с ними привилегиях, определяющие позиции занимали правящие группы, образующие этакратию, распоряжающуюся государственной собственностью. Система ограниченных социальных гарантий для низших слоев населения обеспечивала стабильность социума. Социальная мобильность представляла собой организуемую сверху селекцию наиболее послушных и преданных системе людей. Межслоевые перегородки были вполне проницаемы. В заключительной части книги мы подробно разберем особенности стратификационной системы этакратического типа.

В этой связи весьма ценны суждения выдающегося русского историка и видного либерала П.Н. Милюкова. Еще в годы революции он доказал, что Руси-России было присуще специфическое (пульсирующее) развитие общества, состоявшее в закреплении и раскреплении сословий государством. Данная концепция, разработанная либеральной академической наукой, являет собой пример реального научного прогноза, в котором утверждается возможность воспроизводства в будущем параметров социально-экономических отношений, уже имевшихся в прошлом. Универсальностью этих параметров объясняется поразительный факт, зафиксированный П.Н. Милюковым: русская история XX в. ближе к истории XVII в., чем XIX в. По его мнению, аграрная революция начала XX в., сняв тонкий налет европейского гражданского права, вернула ситуацию к историческим архетипам служилого государства со свойственным для него огосударствлением земельного ресурса, полным растворением частного права в публичном [Милюков, 2000]. На этой основе стало возможным фактическое восстановление квазисословной системы, закреплении сословий государством, формирование особого служилого слоя (номенклатуры) в СССР. То есть реализовалась возможность воспроизводства в будущем (в нашем случае — советском) параметров социальных отношений, имевших место в прошлом. Можно констатировать, что данная концепция позволяет объяснить, почему вопрос о радикальном изменении форм собственности возникал в российской истории с регулярной периодичностью на этапах крупных реформ и столь же регулярно отодвигался в сторону в застойное время [Медушевский, 1998, с. 75]. Таким образом, под влиянием исторических факторов, которые мы здесь оставляем за пределами обсуждения, сработала, реализовала себя path dependence theory, воспроизведя в XX в. сословно-властные отношения, казалось бы, умершей средневековой Руси.

Продвинутый индустриализм (или информационное общество). Переход к информационной экономике приводит к значительным структурным изменениям, важнейшими из которых являются:

1) рост сервисной экономики и растущая власть «сервисного класса» [Esping-Andersen, 1993, 1999; Goldthorpe, 1982];

2) возрастающая роль теоретических знаний при переходе к новому «информационному веку» [Castells, 1998; Bell, 1973];

3) как результат, появление таких вещей, как техническая компетенция, научные степени и учебные сертификаты, в качестве «новых форм собственности» [Gouldner, 1979].

Многие аналитики приходят к неоспорному выводу, что человеческий и культурный капиталы отменяют экономический, становясь главными стратифицирующими факторами в передовом индустриальном обществе (см. строку В8 табл. 4.1). Согласно этому подходу на Западе, возможно, появляется новый господствующий класс — культурная элита.

В современном мире ныне доминируют три социетальных системы с присущими им стратификационными иерархиями. Первой из них является устоявшаяся социетальная система индустриального капитализма, в которой доминирует классовая стратификация. Второй социетальной системой является нео(пост)этакратическая. Сюда можно отнести такие страны, как Китай, Россия, центрально-азиатские постсоветские государства, Азербайджан. Здесь доминирует сословно-слоевая стратификация, переплетенная с соподчиненной ей классовой иерархией. Наконец, третья система, которая находится в процессе становления и черты которой недостаточно выражены, может быть определена как социетальная система информационного (сетевого) или, в другой терминологии, постиндустриального общества. В этой системе переплетаются классовая иерархия с иерархией по владению человеческим и культурным капиталом. Далее мы подробно рассмотрим систему иерархического неравенства общества продвинутого индустриализма, или (в более принятой терминологии) информационного общества.

Но все эти системы включают наряду с доминирующими стратификационными иерархиями большое разнообразие других форм социального неравенства, в которых выражается постоянно возрастающее разнообразие социальных отношений с усиливающимся рассогласованием статусов или, другими словами, снижающимся уровнем статусной кристаллизации. Сюда можно отнести ряд рассмотренных нами систем стратификации. Первой из них назовем приобретающую все большее

значение профессионально-отраслевую систему стратификации. Существенное место занимает иерархическая поселенческая система, охватывающая весь мир и включающая в себя *global cities*, метрополисы, региональные и локальные центры, малые города, сельские поселения. Важное значение имеет также половозрастная стратификация, в которой в последние десятилетия происходят значимые изменения, приводящие к перераспределению статусных позиций и исполняемых ролей у представителей половозрастных групп. Качественно изменилась ситуация с этнокультурной стратификацией, в которой запечатлена драма усложнившихся отношений между народами и культурами, оказавшимися либо победителями, либо аутсайдерами в становящейся глобальной экономике.

4.2. Стратификация информационных (постиндустриальных) обществ

Изучая проблемы социально-экономического неравенства в современном мире, необходимо, по-видимому, учитывать как общемировые тенденции, так и специфические особенности стран. Страны различаются как по социально-экономическому и политико-правовому устройству, так и по цивилизационной принадлежности и связанной с нею качественной специфике всей системы жизнедеятельности. Здесь мы отметим лишь социально-экономические различия, обусловленные принадлежностью к информационным обществам, к либеральным индустриальным обществам, к трансформирующимся обществам, переживающим переход от псевдосоциалистической (советской) социетальной системы к новому состоянию, пока еще не во всем определившемся по своей направленности, и, наконец, обществам, находящимся на доиндустриальном уровне.

Положение людей остается фундаментально неравным во всех странах, включая и самые развитые постиндустриальные государства. Несмотря на активную социальную политику, до сих пор повсюду встречаются свидетельства бедности и массового экономического и социального неравенства. Во всех странах привилегированные группы людей пользуются непропорционально большой властью, богатством, престижем и други-

ми высоко ценимыми благами. Наиболее удручающие факты неравенства в мире наблюдаются в отсталых странах.

Однако и в высокоразвитых странах, справедливо гордящихся успехами в построении welfare state, проходят сложные и во многом неожиданные по отношению к оптимистическим предсказаниям 1970-х гг. процессы. В. Иноземцев приводит такой достаточно характерный пример динамики имущественного неравенства. С начала 1930-х и до середины 1970-х гг. доля национального богатства, принадлежавшая 1% наиболее состоятельных семей, снизилась: в США с 30 до 18%; в Великобритании — с 60 до 29%; во Франции — с 58 до 24%. Понятно, что подобного рода данные служили основой для весьма оптимистических выводов о преодолении капиталистических форм неравенства и смене капитализма постиндустриальным обществом с иной социальной организацией. Но в новом цикле развития, начавшемся во второй половине 1970-х гг., капиталистическая природа обществ либеральной демократии вновь проявила себя с полной силой. Доходы этого одного элитарного процента населения росли с исключительной быстротой, достигнув еще в середине 1990-х гг. показателей 1930-х. Так, в США эта часть населения в 2007 г. вновь стала владеть 42% национального богатства, как это было даже не в 1930-х гг., а в 1900-х гг. У высших 0,1% доходы подскочили в пять, а у 0,01% — в семь раз по сравнению с 1973 г. Если же оценить медианную заработную плату мужчин в самом цветущем рабочем возрасте от 35 до 44 лет, то окажется, что с поправкой на инфляцию она была в 1973 г. на 12% выше, чем в 2007 г. Если принять прирост национального богатства в США в 2000–2007 гг. за 100%, более 73% его пришлось именно на долю 1% наиболее состоятельных американцев [Иноземцев, 2003; Кругман, 2009, с. 134, 137, 140–141, XVII] (см. также: [Фукуяма, 2004; Валлерстайн, 2003; Россия и страны — члены Европейского союза, 2003; Pocket World in Figures, 2009]).

Второй показатель новых тенденций выражает динамику межстранового неравенства. Если в начале XIX в. средние доходы в расчете на душу населения в развитом мире превосходили в 1,5–3,0 раза показатели стран, которые сейчас именуются развивающимися, то в середине XX в. — в 7–9 раз, существующий же ныне (в начале XXI в.) разрыв составляет 50–75 раз [Там же].

Третьим показателем, сигнализирующим о новых тенденциях развития глобальных социально-экономических отношений, являются тенденции ослабления позиции среднего класса, усиления неустойчивости его нижних слоев и определенной части высшего слоя на соответствующих сегментах глобализирующегося рынка труда. С одной стороны, возрастают социальный статус и доля в национальных богатствах соответствующих стран чрезвычайно узкого, можно сказать, элитарного слоя высокоэффективных работников. Это люди, занятые в сферах soft-tech и high-tech, так называемые платиновые и золотые воротнички. Для них характерен высочайший уровень жизни, высокий престиж и т.д. С другой стороны, идет процесс нисхождения основных слоев среднего класса (традиционных «белых воротничков»), теряющих устойчивые позиции на своих сегментах рынка труда. Их удельный вес в национальном богатстве и их ресурсная база для воспроизводства социального статуса и передачи накопленного социального капитала и высокого уровня человеческого капитала следующему поколению сжимаются.

В 1980–1990-е гг. пришедшие к власти в США и Великобритании неолибералы рассматривали бедность как неизбежный результат морального разложения, в частности распада «семейных ценностей». Они добивались сокращения программ помощи социально слабым группам в развитых странах, избавления от людей, зависящих от социального обеспечения, и направления последних на рынок труда, чтобы они были вынуждены работать и «вести себя должным образом». Тем самым предполагалось, что освобожденный от социальных обязательств бизнес повысит естественную эффективность рыночной экономики. Серьезные ученые доказали, что неконтролируемый рост неравенства как раз препятствует ускорению экономического подъема [Fainstein, 1996, p. 153–159; Кругман, 2009; Колодко, 2009, с. 275–340].

Новые тенденции в мировом социально-экономическом развитии заставляют задуматься о том, какие факторы предопределяли неравенство в разные исторические эпохи. В литературе высказывается точка зрения о том, что эти факторы обусловлены характером ресурсов, которые имеют доминирующее

значение в ту или иную историческую эпоху. Так, в Древнем мире таким ресурсом служила монополия на военную силу. В Средние века военная сила была дополнена собственностью на землю, которая стала важнейшим ресурсом, определяющим отношения господства и подчинения в пользу феодалов (западный мир), чиновничества (Китай), служилого сословия (Россия). В новое и новейшее время при складывавшемся и сложившемся капиталистическом строе владение капиталом (ставшим основным элементом общественного богатства) приобрело решающее значение в социальной поляризации.

В современную эпоху, которую называют по-разному — постиндустриальной, информационной, постмодернистской, новый фактор неравенства стал заключаться в самих людях и их способностях, а именно способности усваивать информацию и применять полученные навыки и умения в своей деятельности. Этот ресурс, определяющий новый тип отношений неравенства, именуется интеллектуальным капиталом.

В социологических и прогностических работах 1970—1980-х гг. доминировали утверждения, что информация есть наиболее демократичный источник власти, что при общей доступности образования у членов общества появляются и равные шансы, и относительное равенство по социальному положению в обществе вне зависимости от наличия первоначального капитала. Не было осознано, что всеобщая доступность информации не является синонимом обладания ею.

Резкое увеличение числа получающих высшее образование, особенно в странах Запада и Японии (с 10—15 до 60—80% за последние 50—60 лет), сопровождалось существенной дифференциацией в качестве этого высшего образования. Постоянно возрастал вклад семьи с ее не только материальными, но и культурными ресурсами (культурный капитал) в социальное и культурное воспроизводство продвинутых социальных слоев, в выращивание новой элиты, где физический и интеллектуальный капиталы стали идти рука об руку. Это первым уловил и раскрыл Пьер Бурдьё [Bourdieu, Passeron, 1977].

На смену формальному неравенству в доступе к полному среднему и высшему образованию пришло более тонкое и гибкое фактическое неравенство в качестве образования и в объеме

реального интеллектуального капитала. Все механизмы селекции направлены на отбор в элитарные университеты наиболее подготовленных молодых людей, практически нигде критерием не служит знатность или богатство семьи абитуриента. Однако сама степень подготовленности молодежи все более дифференцируется при формально равных показателях числа лет обучения и даже показателях успешности занятий в школах.

Насколько важна эта тенденция с позиции социального неравенства, становится очевидным из того, что, например, в США с середины 1980-х гг. устойчивый рост доходов прослеживался только у высокообразованной части населения; так, к концу 1990-х гг. 96% ее наиболее обеспеченных граждан имели высшее образование. Важно то, что впервые в истории неравенство порождается личными качествами и личными успехами людей, поэтому обществу трудно осмысливать его как несправедливое. Но это информационное неравенство на самом деле и определяет устойчивый и драматический раскол между «золотым миллиардом» и остальным человечеством, и обостряющиеся противоречия внутри самого «золотого миллиарда» [Иноземцев, 2003; Кругман, 2009, с. 134, 137, 140–141, XVII] (см. также: [Фукуяма, 2004; Валлерстайн, 2003; Россия и страны — члены Европейского союза, 2003; Pocket World in Figures, 2009]).

И вот в эту непростую мозаику все возрастающих противоречий и разломов, резко усиливающегося мирового неравенства вклинивается ставшее модным на переломе веков у интеллектуалов социально-философское течение постмодернизма. Многие видные социологи Запада (Зигмунт Бауман, Ульрих Бек, Ян Пакульски и др.) пришли к спорному выводу о том, что мы являемся свидетелями метаморфозы общества. В ходе происходящих изменений люди освобождаются от социальных форм индустриального общества, в частности от деления на классы и слои, от традиционных семейных отношений и т.д.

Во всех богатых западных странах в процессе модернизации после Второй мировой войны совершился переход, общественный сдвиг в сторону индивидуализации, правда, при сохранившемся в значительной мере неравенстве людей. Это, по мнению названных авторов, означает, что на фоне относительно высокого материального уровня жизни и развитой системы

социальных гарантий индивиды освобождаются от классово окрашенных отношений и форм жизнеобеспечения в семье. Они начинают в большей мере зависеть от самих себя и своей индивидуальной судьбы на рынке труда с его рисками, шансами и противоречиями.

Другими словами, с точки зрения постмодернистов, взаимосвязь между членством в группе и потреблением нельзя объяснить детерминирующим образом, поскольку индивидуумы ассоциируются с комплексной мозаикой статусных групп, например религиозных, чат-групп в Интернете, социальных движений и т.д. Поэтому трудно понять, как они сочетаются и выборочно активизируются, чтобы появились (и отразились) индивидуальные вкусы и опыт. Стратификационную систему, по мнению таких неопозитивистов, как Я. Пакульски и М. Уотерс (1996 г.), можно рассматривать как «причуды статуса», в которых тождества создаются так, как предпочитают люди, и их формы зависят от многообразия статусов. Таким образом, постмодернисты выступили как скептики в отношении сохранения классов или крупных социальных слоев, поскольку, по их мнению, классовый подход не отражает фрагментацию и изменчивость современного потребления. (Рассмотрение позиции постмодернистов по вопросам социальной стратификации строится по следующим материалам: [Grusky, 2001; Бек, 2000; Байман, 2002; Pakulski, Waters, 1996].)

Надо заметить, что постмодернисты в ряде случаев стремятся к осмыслению стратификационных изменений на макроуровне. Это стремление лежит в основе всех форм постмодернизма, которые хотят представить относительно новые социальные движения, например феминизм, этническое движение, движение за мир, в защиту окружающей среды, как движущую силу будущих стратификационных изменений. По утверждению целого ряда авторов, рабочее движение становится угасающим явлением, уходящим корнями в существовавшие прежде конфликты, которые были связаны с условиями труда и индустриальным капитализмом. Новые социальные движения отличаются более актуальным призывом к коллективному действию благодаря тому, что они ставят во главу угла стиль жизни, отличительные особенности личности и нормативные

изменения. Они выступают как потенциальный фактор изменений, хотя и с совершенно непредсказуемым характером действий. Так считает, например, Ульрих Бек [Бек, 2000].

Увы, несмотря на сильное влияние на профессиональную среду и несомненный и оправданный имидж блистательных интеллектуалов, по мнению специалистов по проблемам социального неравенства, ни один из постмодернистов не предложил и не в состоянии был предложить сколь-либо «грандиозную теорию», способную заменить «дискредитировавший себя марксизм» или веберизм. Концепции высоких теоретиков постмодернизма в весьма слабой степени подтверждались жизненными фактами даже по отношению к самым развитым странам мира. Тем более, они никак не отражали реалий за пределами «золотого миллиарда».

По-видимому, гораздо ближе к жизненным реалиям, чем концепции постмодернистов, теоретические конструкты блистательного знатока современного мира, к тому же проводшего грандиозные эмпирические исследования в десятках стран — от США и Франции до России и Китая, М. Кастельса. Ниже приведены в реферативной форме некоторые его суждения.

М. Кастельс выявил, что в современной глобальной экономике усиливается фрагментация работников на информационную и численно доминирующую родовую рабочую силу, происходит размытие среднего класса. Показателем, сигнализирующим о новых тенденциях развития глобальных социально-экономических отношений, является процесс возрастания социального статуса и доли в национальных богатствах соответствующих стран чрезвычайно узкого, можно сказать, элитарного слоя высокоэффективных работников. Это люди, занятые в сферах soft-tech и high-tech, в сфере производственных услуг (банковских, финансовых, страховых и т.д.), в сфере СМИ. Поскольку инновация есть основной источник производительности, знания и информация суть главные материалы нового производственного процесса, а образование есть ключевое качество труда, то новые производители в информационном капитализме суть те создатели знания и обработчики информации, чей вклад наиболее ценен для фирмы, региона и национальной экономики. Эта категория информа-

циональных производителей включает очень большую группу менеджеров, профессионалов и техников, которые образуют в итоге «коллективного работника». Для них характерен высочайший уровень жизни, высокий престиж и т.д. По предположению Кастельса, в странах OECD они смогут составить около трети всего занятого населения. Эти новые группы нового среднего класса обладают специфическими функциями в современном обществе и экономике. Кастельс оправданно именует их информационными производителями.

Большинство других работников могут принадлежать к категории родовой рабочей силы, потенциально заменимой машинами или другими членами родовой рабочей силы. Они нуждаются в информационных производителях для защиты своих позиций при заключении контрактов. Но последние не нуждаются в них: это фундаментальный раскол в информационном капитализме, ведущий к постепенному растворению остатков классовой солидарности индустриального общества.

Для новых поколений эры, наступившей после конца господства всеобщего благосостояния, те люди, которые не могут следовать требованиям времени и постоянно модернизировать свою квалификацию, выпадают из конкурентной борьбы, цепляются за свои позиции в ожидании следующего раунда «уменьшения размера» того самого сжимающегося среднего слоя, который был опорой развитых капиталистических обществ в течение индустриальной эры. Их ценность как работников и потребителей исчерпана, а их значимость как людей игнорируется. Таким образом, процесс социального исключения не только влияет на «действительно обездоленных», но и на людей и на социальные категории, что строили свою жизнь в постоянной борьбе за возможность избежать падения вниз на стигматизированное дно, в мир люмпенизированной рабочей силы и социально недееспособных людей.

На смену прежнему социальному разделению в составе наемных работников между новым средним классом и рабочим классом приходит социальный разлом между информационной современной рабочей силой, воплощенной в элитной части нового среднего класса, и основной массой национальных отрядов рабочей силы — родовой рабочей силы. Эти новые процессы пока еще практически не отражены в исследованиях.

Рыночная логика глобальных сетей потоков капитала предопределяет и положение современных информационных производителей. С одной стороны, ничто не изменилось *vis à vis* классического капитализма: долю их труда присваивают их работодатели, вот почему они нанимают их в первую очередь. Но, с другой стороны, механизм присвоения экономического излишка гораздо более сложен. Во-первых, отношения найма имеют тенденцию к индивидуализации, под этим подразумевается, что каждый производитель будет получать отдельное задание. Во-вторых, возрастающая доля производителей контролирует свой собственный рабочий процесс и входит в специфические горизонтальные рабочие отношения, таким образом, в большой степени они становятся независимыми производителями, подчиненными силам рынка, но реализующими свои собственные рыночные стратегии. В-третьих, их доходы часто направляются в вихрь глобальных финансовых рынков, насыщаемых именно богатой частью мирового населения, таким образом, они также являются коллективными собственниками коллективного капитала, становясь зависимыми от деятельности рынков капитала.

При этих условиях, считает Кастельс, мы с трудом можем полагать, что существует классовое противоречие между этими сетями высокоиндивидуализированных производителей и коллективным капиталистом глобальных финансовых сетей. Без сомнения, со стороны всякого, кто отвечает за процесс производства, часты несправедливое отношение и эксплуатация индивидуальных производителей, так же как и большой массы родовой рабочей силы. Однако сегментация рынка труда, индивидуализация работы и диффузия капитала в круговороте мировых финансов совместно вызвали постепенное разрушение классовой структуры индустриального общества. Существуют и будут существовать мощные социальные конфликты, и в некоторых из них участвуют трудящиеся и организованная рабочая сила от Кореи до Испании. Однако они являются выражением не борьбы классов, но требований заинтересованных групп и (или) восстания против несправедливости [Кастельс, 2000, с. 199–333, 497–501] (см. также: [Кастельс, 2004; Кастельс, Химанен, 2002; Castells, 2009]).

Немецкий экономист Герд Шинсток также пишет о новом типе инновационно активного работника. Для всей экономики, по его наблюдениям, характерна тенденция к постоянному увеличению ученых и исследователей в составе рабочей силы. В современном мире большое значение приобретают так называемые когнитивные способности, т.е. способности интерпретации информации, самостоятельной постановки и решения проблем. Одним из важных качеств современного работника является его рефлексивность — способность представлять различные пути решения проблемы и делать выбор между ними. Работники все чаще вынуждены сталкиваться с необходимостью решения абсолютно новых, плохо определенных проблем, они вынуждены предлагать собственные решения. Соответственно растет значимость теоретических знаний и теоретической подготовки: культуры поиска ответа на вопросы, инструментов решения проблемы, приобретения нового знания. Работники должны также понимать, как теоретические знания следует использовать на практике. То есть теоретические и практические знания должны быть интегрированными. Кроме того, следует отметить, что современный специалист должен владеть широким спектром знаний, способностью к мультидисциплинарной деятельности и экспертизе. Более того, специалист должен постоянно приобретать новые знания и компетенции. Только так он может быть готовым к постоянному решению новых проблем. Современный специалист также должен обладать социальными навыками: способностями к автономному принятию решений, готовностью к ответственной работе, уверенностью в себе, толерантностью к идеям других. Наконец, такие психологические характеристики, как креативность, уверенность, предпринимательский дух, в условиях экономики, основанной на знаниях, становятся все более и более значимыми для современного высококвалифицированного специалиста [Schienstock, 2007; Schienstock, Hamalainen, 2001].

Известный американский социолог Мелвин Кон в цикле своих работ, выполненных на сравнительных данных по США, Индии, Польше, Украине, доказал первостепенную значимость в современной экономике степени автономности профессионала в работе, его ресурсы для принятия самостоя-

тельных решений. М. Кон предложил следующие индикаторы: относительная сложность работы, предсказуемость/привычность, а также строгость контроля за выполнением рабочих заданий [Kohn, 2006].

В результате складываются небольшие по численности слои «платиновых» и «золотых» воротничков с высочайшим уровнем жизни, высоким престижем и т.д. С другой стороны, идет процесс нисхождения основных слоев среднего класса (традиционных «белых воротничков») с потерей устойчивых позиций на своих сегментах рынка труда, со сжатием ресурсной базы для воспроизводства социального статуса и передачи накопленного социального капитала и высокого уровня человеческого капитала следующему поколению. Все меньшее число, все меньшая доля экономически активного населения нужна для производства запрашиваемых потребителем товаров и услуг. Возрастает подвижность профессиональной структуры. Резко увеличивается количество самых разных жизненных форм и стилей, не сводимых к сословным, слоевым или классовым членениям.

Глава 5

ОСНОВНЫЕ ВЕХИ СТАНОВЛЕНИЯ ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

Идеи социального неравенства в общественной мысли
до возникновения социологии.

Теория классов К. Маркса и становление стратификационной теории.

Макс Вебер: классический этап развития теории неравенства.

Эмпирические исследования 1930–1970-х гг.: одномерная
и многомерная стратификации.

Функционалисты о социальной стратификации.

Классы и слои в современной теории стратификации.

5.1. Идеи социального неравенства в общественной мысли до возникновения социологии

История всей социологии как науки, также как и история ее важнейшей частной дисциплины — социологии неравенства, насчитывает полтора столетия. Но задолго до XIX в. ученые задумывались над природой отношений между людьми, над тяжелой участью большинства людей, над проблемой угнетенных и угнетателей, над справедливостью или несправедливостью неравенства.

Еще древнегреческий философ *Платон* (428/427–348/347 до н.э.) размышлял над расслоением людей на богатых и бедных: «Государство представляет из себя как бы два государства. Одно составляют бедные, другое — богатые, и все они живут вместе, строя друг другу всяческие козни». Платон был «первым политическим идеологом, мыслившим в терминах классов», считает Карл Поппер [Поппер, 1992, с. 7]. В таком обще-

стве людей преследуют страх и неуверенность. Здоровое общество должно быть иным. В своем труде «Республика» Платон утверждал, что правильное государство можно научно обосновать, а не искать ошупью, страшась, веря и импровизируя. Платон предполагал, что это новое, научно спроектированное общество будет не только осуществлять принципы справедливости, но и обеспечивать социальную стабильность и внутреннюю дисциплину. Именно таким он представлял общество, руководимое правителями (блюстителями) [Платон. Государство. <http://www.gummer.info/Bogoslov/Philos/Platon/>].

Общество, по мнению Платона, имеет классовый характер. Все граждане входят в один из трех классов: а) правителей; б) воинов и чиновников; в) работников (земледельцев, ремесленников, врачей, актеров). Правители подразделялись им на правящие и неправящие группы. Всем этим основным слоям (классам) приписывались определенные функции. Мудрые правители выступали как родители по отношению к остальным двум классам. Платон исключал всякую возможность наследования классового статуса и предполагал полное равенство возможностей для всех детей, с тем чтобы каждый имел равные шансы проявить свои природные способности и был обучен для выполнения своей собственной роли в жизни. Если такая селекция и обучение могли бы быть выполнены в совершенстве, то в таком случае было бы справедливо признание абсолютной власти победителей. Чтобы избежать влияния семьи, Платон предложил упразднение семьи в классе правителей и установил, что члены этой группы не должны владеть какой-либо частной собственностью, кроме минимально необходимой, с тем чтобы они не защищали свои собственные интересы. Они должны сосредоточиться только на общественном благополучии.

Итак, Платон спроектировал высокостратифицированное общество, в котором характерными чертами правящего класса являются равенство возможностей (шансов), полное устранение частной собственности и концентрация на общем благосостоянии.

Аристотель (384–322 до н.э.) в «Политике» также рассматривал вопрос о социальном неравенстве (см.: [Аристотель, 1983]). Он писал, что ныне во всех государствах есть три эле-

мента: один класс — очень богат; другой — очень беден; третий же — средний. Этот третий — наилучший, поскольку его члены по условиям жизни наиболее готовы следовать рациональному принципу. Богачи же и бедняки встречают трудности в следовании этому принципу. Именно из бедняков и богачей одни вырастают преступниками, а другие — мошенниками.

Реалистически размышляя о стабильности государства, Аристотель отмечал, что необходимо думать о бедных, «ибо у государства, где множество бедняков исключено из управления, неизбежно будет много врагов». Ведь «бедность порождает бунт и преступления», там, где нет среднего класса и бедных огромное большинство, возникают осложнения и государство обречено на гибель. Аристотель выступал как против власти бедняков, лишенных собственности, так и против эгоистического правления богатой плутократии («олигархии»). Лучшее общество формируется из среднего класса, и государство, где этот класс многочисленнее и сильнее, чем оба других вместе взятых, управляется лучше всего, ибо обеспечено общественное равновесие.

Взгляды Аристотеля на собственность развивались в прямом споре с Платоном, которому он приписывал защиту общественной собственности. Однако Платон ничего подобного не писал — в его «Республике» земледельцы и ремесленники живут в системе частной собственности, и только правящий класс лишен любых средств производства, потребляя плоды земледелия и ремесла, и ведет аскетическую, но благородную жизнь. По мнению Платона, частная собственность разрушила бы единство правящей элиты и ее преданность государству, поэтому он запрещает ее для правителей.

Аристотель не считал, что частная собственность вредит моральному совершенству, доказывая это четырьмя соображениями:

1) «когда у людей есть личные интересы, они не ропщут один на другого, а заняты каждый своим делом, и прогресс ускоряется»;

2) обладание чем-то доставляет удовольствие, «ибо все, или почти все, любят деньги и другие подобные вещи». Аристотель резко отделяет такую любовь к собственности от эгоизма и мелочности, рассматривая ее с точки зрения самореализации и самоуважения;

3) щедрость. При общественной собственности никто не может быть щедрым и великодушным, так как ни у кого ничего нет. В системе частной собственности богатство и неравенство «дают возможность проявлять щедрость и милосердие»;

4) видимо, идея частной собственности глубоко укоренилась в душе человека, если существует так долго — «нельзя пренебрегать опытом веков». Что до строя с общественной собственностью, то «если б он был хорош, то за столько лет примеры его были бы известны».

Аристотель знает о бедах, сопутствующих системе частной собственности, но считает, что они «вызваны совсем другой причиной — порочностью человеческой природы». Несовершенство общества исправляется не уравниванием состояний, а моральным улучшением людей. «Начинать реформу нужно не столько с уравнивания собственности, сколько с того, чтобы приучить благородные души обуздывать желания и принудить к этому неблагородные» (т.е. мешая им, но не применяя грубую силу). «Законодатель должен стремиться не к равенству, а к выравниванию собственности. Важно, не у кого собственность, а как ее используют».

Резкое неравенство собственности опасно для равновесия государства, поэтому Аристотель хвалит общество, где средний класс сильнее всех. Там же, где «у одних много, у других — ничего», можно прийти к двум крайностям — плутократическому режиму («олигархии») в интересах только богатых или к пролетарскому режиму («демократии») — в интересах городской бедноты. Любая крайность может увенчаться тиранией.

И поныне суть всех обсуждений проблем неравенства и социальной справедливости сводится к тем же вопросам, которые ставили и обсуждали великие греки. Поэтому мы уделили их размышлениям столько внимания.

Из мыслителей времен Возрождения особенно интересен *Никколо Макиавелли* (1469–1527). Около двух тысячелетий отделяют Макиавелли от Аристотеля, но основные линии размышлений остались у него теми же, что и у гения античности. В своем знаменитом произведении «Государь» он поставил вопрос о том, кто пригоден управлять и какая форма правления может обеспечить порядок, счастье, благополучие людей

[Макиавелли, 2001]. Он видел, что напряженность между элитой и массой есть постоянная черта организованного общества; подобные напряжения сопровождаются боязнью масс со стороны элиты и боязнью тирании со стороны масс. Но Макиавелли видел больше добродетели (действенности) в демократическом правлении, чем многие предшествовавшие ему мыслители, поскольку верил, что коллективные решения народа более мудры, чем решения государей. Он писал, что люди способны более справедливо судить о чем-либо, если они слышат двух ораторов равных талантов, защищающих различные подходы, они не решают по любви (симпатии), кто из ораторов лучший. Это обеспечивает им возможность обнаружить правду в том, что они слышат. И если иной раз народ ошибается при обсуждении вопросов, то государь ошибается многократно в его собственных действиях. Макиавелли в то же время сомневался в рационализме масс и понимал, что их поведение эмоционально и они нуждаются в длительном обучении для участия в государственном управлении. Короче говоря, по мнению современных социологов, Макиавелли предвозвестил представление об «открытом обществе», в котором неравенство положения столь же узаконено, как и равенство шансов стать неравными. Без такого равенства шансов огромное большинство наличных талантов в каждом поколении будет потеряно.

Томас Гоббс (1588–1679) — философ-материалист. Менее известны его социальные воззрения. Гоббс, как никто из его предшественников, подчеркивал фундаментальное равенство всех людей. Это равенство должно занять место неравенства во власти и привилегиях. Таков, по Гоббсу, естественный процесс. Он видел, что люди в равной степени заинтересованы в достижении власти и привилегий и в равной мере жадны (ненасытны) в их желаниях жизненных благ. Их устремления к власти и привилегиям должны вести к хаосу, если бы не установление правил, которых они согласны придерживаться. Эти правила составляют «общественный договор» (контракт), по которому люди передают свое право управлять одному человеку, воплощающему их коллективные требования и волю. В свою очередь властитель реализует свою роль посредством законов, происходящих из «Естественного Закона», и, конечно, согла-

сия управляемых (подданных). В таком «идеальном» обществе никакие привилегированные классы не разрешены, поскольку они разлагают равенство прав, предусмотренных правителем.

Позднее социальные философы, включая Д. Локка, И. Бентама, Ж.-Ж. Руссо, Г. Гегеля, сознавали, что появление социальных классов или слоев, основанных либо на врожденных, либо на приобретенных различиях или некоторой комбинации тех и других, может создать настоятельные проблемы. Каждый из них имел свои собственные представления, какое именно строение управления наиболее эффективно для решения таких трудностей.

В XIX в. начались народные революции. Прежний порядок аристократического правления был разрушен повсюду в Европе, а новая республика — Соединенные Штаты Америки — продемонстрировала необыкновенные способности роста и развития. Теории о естественных правах олигархов были повсюду заменены на теории естественных прав всех людей на равную долю во всем хорошем в жизни. Кроме того, индустриализация Западной Европы совершилась быстро. В ходе ее возникли общественные классы, основанные на богатстве и власти, которые существуют и поныне. Именно в этот период и зародилась социология как наука. Напомним, что ее имманентная природа такова, что она является наукой о гражданском обществе и для гражданского общества. Не случайно, что при всех разногласиях относительно списка самых первых социологов все авторы сходятся на том, что до XIX в. эта наука не существовала. Зарождение социологической дисциплины, которая изучает проблемы социального неравенства, связано с именем одного из основоположников социологии К. Маркса.

5.2. Теория классов К. Маркса и становление стратификационной теории

Карл Маркс справедливо отмечал, что не ему принадлежит заслуга открытия существования классов и их борьбы между собой. И действительно, со времен Платона, но все же преимущественно с тех пор, как буржуазия властно вступила в XVIII в. на сцену истории, многие экономисты, историки, философы

прочно вводят в обществоведение Европы понятие социального класса (Адам Смит, Этьен Кондильяк, Клод Сен-Симон, Франсуа Гизо, Огюст Минье и др.). Однако никто до Маркса не давал столь глубокого обоснования классовой структуры общества, выводя ее из фундаментального анализа всей системы экономических отношений. Никто до него не давал столь всестороннего раскрытия классовых отношений в капиталистическом обществе, механизма эксплуатации в том капиталистическом обществе, которое существовало в его время. Поэтому в большинстве современных работ по проблемам социального неравенства, стратификации и классовой дифференциации в равной мере и у сторонников марксизма, и у авторов, далеких от позиций К. Маркса, дается разбор его теории классов.

По мнению социологов всех идейных направлений, никто в истории общественной мысли столь определенно, как К. Маркс, не подчеркивал, что источником социального развития выступает борьба между антагонистическими общественными классами. По Марксу, классы возникают и противостоят на основе различного положения и различных ролей, выполняемых индивидами в производственной структуре общества. Другими словами, наиболее общей основой образования классов является общественное разделение труда. Развивая этот тезис, Ф. Энгельс писал: «...В основе деления на классы лежит закон разделения труда» [Маркс, Энгельс, 1961, т. 20, с. 293]. При этом имеется в виду «крупное разделение труда между массой, занятой простым физическим трудом, и немногими привилегированными, которые руководят работами, занимаются торговлей, государственными делами, а позднее также искусством и наукой» [Там же].

На определенном этапе развития человеческого общества наблюдаются зачаточные формы разделения труда, поначалу не ведущие к подчинению одних людей другими. Разделение труда как фактор, направленный на овладение силами природы, вызывает техническую специализацию работников, образует профессии и специальности. Однако по мере усложнения процесса производства усложняется и процесс его организации. Поэтому появилась потребность в профессиональных организаторах, другими словами, потребность в разделении труда на исполни-

тельский (преимущественно физический) и управленческий. Так разделение труда приобретает характер разделения на его социально неоднородные виды. Иными словами, в нем как бы кристаллизуются две стороны: производственно-техническая и социально-экономическая. Социально-экономический аспект разделения труда включает такие крупные явления, как разделение на умственный и физический, управленческий и исполнительский, квалифицированный и неквалифицированный, творческий и стереотипный. Разделение труда на исполнительский и организаторский исторически предшествовало образованию частной собственности и общественных классов. С появлением же частной собственности и классов происходит закрепление определенных функций, сфер и родов деятельности в едином процессе производства за различными классами.

С момента возникновения классов не род деятельности определяет принадлежность к данному классу, а наоборот, принадлежность к классу определяет заранее заданный круг профессий, которыми может заниматься выходец из данного класса. К. Маркс писал: «...Современное классовое различие ни в коем случае не основано на “ремесле”; наоборот, разделение труда создает различные виды труда внутри одного и того же класса» [Маркс, Энгельс, 1955, т. 4, с. 310].

Таким образом, ключом к пониманию Марксовой теории классового деления общества является открытие К. Маркса, которое он сам считал своим главным достижением, — двойственный характер труда, самое таинственное явление, не разгаданное на протяжении двух тысячелетий: как конкретного труда, описываемого технико-технологическим содержанием, и абстрактного — описываемого степенью и способом расходования рабочей силы. Вот здесь и есть великое таинство социального членения людей. В труде различного содержания расходование рабочей силы зависит от того, является ли труд преимущественно умственным или физическим, в какой мере требует от работника знаний и умений, инициативы и самостоятельности. Важной чертой способа расходования рабочей силы является степень потребления в процессе труда энергии и здоровья работника. Способ расходования рабочей силы, являясь общим моментом, который свойствен труду любого со-

держания, любому конкретному труду, связан с такими чертами труда, как степень интеллектуальности, объем творческих функций, мера самостоятельности работника в труде, его тяжесть, напряженность, монотонность и т.д. Так Марксом была раскрыта природа классов.

Начиная со своих ранних работ, Маркс писал о социальных классах, их происхождении, внутренней дифференциации, наличии промежуточных слоев и т.д. Но у него отсутствует целостное определение понятия «класс». Известно, что в третьем томе «Капитала» глава ЛII «Классы» была лишь начата. В ней Маркс со всей определенностью высказывался против выделения классов по тождеству доходов и источникам доходов. Положительная часть им не была развита. В ранних работах Маркса присутствовало расширительное понимание класса, не было различения классов и сословий. В дальнейшем у него сложилось достаточно строгое понимание класса.

Многokrратно последователи и критики Маркса пытались интерпретировать его концепцию классов, давая свои определения. Так, в 1919 г. В.И. Ленин предложил следующее определение классов: «Классами называются большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают. Классы — это такие группы людей, из которых одна может себе присваивать труд другой, благодаря различию их места в определенном укладе общественного хозяйства» [Ленин, т. 39, с. 15].

Американский социолог Чарльз Андерсон, проанализировав взгляды Маркса, перечисляет следующие критерии социального класса [Anderson, 1974, p. 50]:

- 1) общая позиция в экономическом способе производства;
- 2) специфический образ жизни;
- 3) конфликтные и враждебные отношения с другими классами;
- 4) социальные отношения и общность, выходящие за местные и региональные границы;

- 5) классовое сознание;
- 6) политическая организация.

Весьма точно уловил социологическое видение социальных отношений и классовых различий у К. Маркса выдающийся российский социолог Ю.А. Левада. «Очевидно, что подход Маркса к обществу — это макроподход, который проявляется в том, что категории анализа общества разработаны применительно к его глобальной структуре. В “Капитале” неоднократно подчеркивается, что категория производственных отношений, например, действует не в рамках связей отдельного рабочего с отдельным капиталистом, а в рамках связей классов, в рамках макроструктуры общества» [Левада, 1968, с. 78–79].

В Марксовом восприятии класса важное место занимает категория интереса, объяснение противоположности интересов основных классов. Люди, находящиеся в различных отношениях к средствам производства, имеют противоположные интересы. В буржуазном обществе лица, владеющие фабриками, заинтересованы в максимизации прибыли, создаваемой рабочими. А рабочие, естественно, сопротивляются этой эксплуатации. Но класс капиталистов в силу обладания экономической властью обладает и государственной властью и вследствие этого может подавлять любое эффективное выражение несогласия со стороны рабочих.

Важным моментом является и объективность существования классов независимо от того, осознают это сами члены класса или нет. Понятие объективности существования классов является отличительной чертой подхода Маркса к изучению стратификации.

Здесь мы переходим от структурной теории классов, основанной на различении общности деятельности, отношения к собственности и образа жизни, к характеристике их как субъектов социального действия. При изучении классов и их отношений важны, по Марксу, следующие понятия: классовая сознательность, классовая солидарность и классовый конфликт.

Под классовой сознательностью понимается осознание классом своей роли в производственном процессе и своего отношения к другим классам. Сознательность подразумевает, например, осознание рабочим классом степени эксплуатации со

стороны имущих классов, которые лишают рабочих причитающейся им доли прибавочного продукта, созданного ими же. Для окончательного конституирования класса из изолированных индивидов необходимо осознание единства, ощущение отличия от других классов и даже враждебности по отношению к другим классам. Конечная стадия сознательности, по мнению Маркса, достигается тогда, когда рабочий класс начинает понимать, что своей справедливой цели он может достичь, лишь уничтожив капитализм, но для этого нужно объединить свои действия.

Под классовой солидарностью подразумевается степень осознания единства или даже воля к совместным действиям, необходимым для достижения их политических и экономических целей.

Классовый конфликт имеет два этапа:

1) неосознанная борьба между рабочими и капиталистами за более справедливое распределение прибавочного продукта, когда классовая сознательность еще недостаточно развита;

2) сознательная и целенаправленная борьба между двумя классами, когда рабочие осознают свою историческую роль и выступают совместно за улучшение своего положения и в конечном итоге за переход собственности над орудиями производства в свои руки.

По Марксу, рабочие неизбежно придут к осознанию своего положения и будут совместно бороться за его улучшение при «соответствующих обстоятельствах», т.е. когда их положение небезнадежно или когда они перестанут верить в счастливую загробную жизнь. Так как Маркс считал, что рабочие не всегда могут достичь требуемого уровня сознания, то он разработал понятие «искаженного сознания», которое вело их к адаптации и принятию капитализма.

Однако работы К. Маркса, объясняющие причины и закономерности возникающего в буржуазном обществе неравенства, интересны не столько своими приложениями к стратификационному анализу, сколько стремлением развить целостную теорию социально-экономической эволюции обществ. Различные формы разделения людей на неравные социальные группы выступают в этой теории как один из возможных аспектов исторического процесса смены одних экономических формаций дру-

гими. Еще один вопрос, однако, заключается в том, в какой мере К. Марксу удалось отразить возможность разновекторного развития сосуществующих в одной исторической эпохе обществ и, как следствие, возможность существования разных принципов социально-экономической дифференциации людей.

Известно, что Маркс был знаком с историей восточных и азиатских стран в той мере, в какой современные ему историки раскрыли ход развития неевропейских цивилизаций. Другими словами, это знакомство было не столь уж глубоким. Тем не менее Маркс вполне оправданно предположил, что наряду с логикой развития европейских обществ (от первобытного коммунизма к рабовладению, феодализму и, наконец, капитализму¹) может существовать и иная логика, присущая системам, в основе которых лежит так называемый «азиатский способ производства» [Маркс, Энгельс, 1962, т. 28, с. 174–267]. Применительно к стратификации подобных обществ у самого К. Маркса сказано немного. Однако из некоторых общих его характеристик (слабое разделение труда, доминирование общинной/государственной собственности на средства производства, неразвитая торговля, политическая деспотия как особый тип монархической формы правления) следует специфическая форма разделения людей, основанная на отношениях подданства. При этом выделяются два основных класса: бюрократия и прочие подданные, представленные довольно аморфной массой, состоящей из крестьянства, ремесленников, торговцев и т.д. Концепция «азиатского способа производства» была применена для объяснения экономической модели древних азиатских деспотий. По Марксу, она исторически предшествовала рабовладельческому и феодальному строю. Как стало очевидно впоследствии, данный тип экономических порядков просуществовал в некоторых странах до XX в. К. Маркс считал такой общественный строй тупиковой ветвью развития человеческой цивилизации, поскольку не питал иллюзий по поводу возмож-

¹ В качестве завершающей стадии этой эволюции К. Маркс рассматривал коммунизм как общественную систему, в которой частная собственность устранена и потому нет источника для классовых противоречий. Однако существующий опыт не дает достаточных оснований считать, чтобы подобная система социально-экономических отношений могла считаться закономерным этапом эволюции даже самых развитых капиталистических обществ.

ности осуществить в рамках данной модели технологический и экономический скачок, подобный тому, который удалось осуществить западноевропейским странам в XVIII–XIX вв.

Обсуждение Марковского понимания классов не прерывается уже более столетия. Одна библиография составила бы солидный том.

5.3. Макс Вебер: классический этап развития теории неравенства

Решающее значение для складывания современных представлений о сущности, формах и функциях социального неравенства, наряду с Марксом, имел Макс Вебер (1864–1920) — классик мировой социологической теории (см.: [Вебер, 1990, 1992]). Идейная основа взглядов Вебера состоит в том, что индивид является субъектом действия, а типический индивид — субъектом социального действия.

Тогда как Маркс подчеркивал значение экономических факторов как детерминант социального класса, Вебер отмечал, что экономические интересы — лишь частный случай категории «ценности». Согласно Веберу, Марксова модель была источником плодотворных гипотез, однако оставалась слишком простой для объяснения сложностей стратификации. Он стремился развить альтернативный анализ, исходя из множественности источников социальной иерархии.

В противовес Марксу Вебер кроме экономического аспекта стратификации учитывал также такие аспекты, как власть и престиж. Вебер рассматривал собственность, власть и престиж как три отдельных, взаимодействующих фактора, лежащих в основе иерархий в любом обществе. Различия в собственности порождают экономические классы, различия, имеющие отношение к власти, порождают политические партии, а престижные различия дают статусные группировки, или страты. Отсюда он сформулировал свое представление о «трех автономных измерениях стратификации». Он подчеркивал, что «...“классы”, “статусные группы” и “партии” — явления, относящиеся к сфере распределения власти внутри сообщества» [Вебер, 1994, с. 148].

Вебер, как и Маркс, не дал точного и объемного определения классов. Его концепция классов вкраплена в созданную им общую теорию индустриального общества и социального действия. Классы, по Веберу, — совокупность людей, имеющих сходные жизненные шансы, детерминированные их властью, дающей возможность получать блага и иметь доходы. Собственность — важный, но не единственный критерий класса. Для Вебера определяющий аспект классовой ситуации — несомненно, рынок, виды возможностей индивида на рынке, т.е. возможности обладания благами и получения доходов в условиях рынка товаров и труда. Конфликт между работодателями и рабочими наиболее видим при капитализме, но это только частный случай более общего — борьбы между покупателями и продавцами.

Класс, другими словами, — это люди, находящиеся в одной классовой ситуации, т.е. имеющие общее положение в экономической сфере: сходные профессии, одинаковые доходы, приблизительно одинаковое материальное положение. Отсюда следует, что не общие (групповые, как у Маркса) интересы, а интересы среднего человека, входящего в класс, стремление его и ему подобных получить доступ на рынок, блага и доход служат источником классовой борьбы. Поэтому способность к «массовидным действиям» является следствием общих настроений и сходных реакций на ситуацию.

Вебер соглашался с некоторыми основополагающими положениями К. Маркса в гораздо большей степени, чем думают многие современные исследователи стратификации, в особенности с экономическими аспектами стратификации. Так же, как и для Маркса, для Вебера отношение к собственности являлось основным фактором, детерминирующим жизненные шансы индивидуума, а тем самым и класса в целом.

Основное противоречие Вебера с Марксом состоит в том, что, по Веберу, класс не может быть субъектом действия, так как он не является общиной. В отличие от Маркса Вебер связывал понятие класса лишь с капиталистическим обществом, где важнейшим регулятором отношений выступает рынок. Посредством него люди удовлетворяют свои потребности в материальных благах и услугах. Однако на рынке люди зани-

мают разные позиции, или находятся в разной «классовой ситуации». Здесь все продают и покупают. Одни продают товары, услуги, другие — свою рабочую силу. Отличие здесь в том, что одни владеют собственностью, а у других она отсутствует.

У Вебера нет четкой классовой структуры капиталистического общества, поэтому разные интерпретаторы его работ дают несовпадающие перечни классов. Учитывая его методологические принципы и обобщая его исторические, экономические и социологические работы, можно следующим образом реконструировать веберовскую типологию классов при капитализме:

1) рабочий класс, лишенный собственности. Он предлагает на рынке свои услуги и дифференцируется по уровню квалификации;

2) мелкая буржуазия — класс мелких бизнесменов и торговцев;

3) лишенные собственности «белые воротнички» — технические специалисты и интеллигенция;

4) администраторы и менеджеры;

5) собственники, которые также стремятся через образование к тем преимуществам, которыми владеют интеллектуалы:

- класс собственников, т.е. те, кто получает ренту от владения землей, шахтами и т.п.;

- «коммерческий класс», т.е. предприниматели.

Вебер утверждал, что собственники — это «позитивно привилегированный класс». На другом полюсе — «негативно привилегированный класс», сюда он включал тех, кто не имеет ни собственности, ни квалификации, которую можно предложить на рынке. Это люмпен-пролетариат. Между двумя полюсами находится целый спектр так называемых средних классов, которые состоят как из мелких собственников, так и из людей, способных предложить на рынке свои навыки и умения (чиновники, ремесленники, крестьяне).

Вебер не принимал распространенных в его время идей о гармонии классовых отношений. Для него свобода контракта на рынке означала свободу собственника эксплуатировать рабочего. Однако в этом вопросе между ним и Марксом были существенные различия. Для Вебера конфликт классов по поводу распределения ресурсов был естественной чертой любого

общества. Он даже не пытался мечтать о мире гармонии и равенства. С его точки зрения, собственность — это лишь один из источников дифференциации людей, и его ликвидация лишь приведет к возникновению новых.

Вебер считал необходимым признание того факта, что «закон господства» является объективным технологическим законом и общество в силу этого оказывается для неимущего рабочего класса, по собственным словам М. Вебера, «домом рабства». Он подчеркивал, что рационализация означает деление общества на правящий класс собственников, руководствующийся исключительно своей выгодой, и лишенный собственности рабочий класс, вынужденный смириться со своим жребием под угрозой голода. Однако он никогда не обсуждал вопроса о возможном революционном выступлении масс. Не исключено, что он воспринимал революцию столь опасной, что чувствовал себя неспособным думать о ней. В то же время он ясно показывал, что даже под маской демократии политическая власть остается неизменно в руках экономически привилегированного класса, т.е. класса, владеющего и контролирующего средства производства.

Вебер в отличие от Маркса сомневался в вероятности того, что рабочие смогут «подняться» до «настоящей» классовой сознательности и объединиться в общей классовой борьбе против системы, эксплуатирующей их. Это может произойти, по Веберу, только в том случае, когда контраст жизненных шансов перестанет восприниматься рабочими как неизбежный и они поймут, что причиной этого контраста является несправедливое распределение собственности и экономическая структура в целом.

Вебер считал, что возможны разнообразные формы классовых выступлений, но только некоторые из них ведут к изменению основных форм собственности, преобладающих в данном обществе. Здесь он сходится с Марксом, когда тот говорил о так называемом искаженном сознании рабочих, которое отвлекает их от основной цели их борьбы — уничтожения существующих отношений собственности.

Как же он находил выход из этого противоречия: с одной стороны, между признанием классовых антагонизмов и униженного положения рабочих в начале XX в. и с другой — умол-

чанием о революционном разрешении классовых конфликтов? На первое место, как следствие рационального строя, Вебер ставит признание «императивной координации». Порядок прежде всего. Он готов анализировать лишь различные стороны, в которых может воплощаться неизбежное, бесспорное, необходимое подчинение. Вызов законности для Вебера невозможен.

По его предположению, мыслима лишь одна рациональная экономика, которая является технократической системой, действующей через механизм привилегий собственности и классового господства. Поэтому там не может существовать никакой дихотомии интересов. В рациональном обществе Вебера те, кто оказывается в неблагоприятном положении, становятся скромными в силу необходимости быть в согласии с разумом. В этом смысле класс представляет собой своего рода отражение в обществе количественной рациональности рынка. Благодаря этому становится явным, кто чего стоит и кто что делает в обществе. При этом то, что люди получают, и то, что они делают, зависит от их «жизненных шансов». Эти «шансы» являются вероятностными оценками продолжительности и качества жизни. Социальный класс является функцией общей оценки «жизненных шансов». У одних эти шансы велики, они подкрепляются высоким престижем в рациональной системе капитализма, у других они низкие, оскорбляющие человеческое достоинство.

Качественное отличие Вебера от Маркса начинается с введения второго главного измерителя стратификации — статуса, который является положительной или отрицательной оценкой почета (уважения) — престижа, получаемого индивидом, или позиций (положением). Поскольку статус усложняет восприятие того, насколько одни ценнее других, ценность людей намного больше их экономической выгоды. Статус может зависеть от религии, расы, богатства, физической привлекательности или социальной «ловкости». Вебер разработал целостное учение об условиях, необходимых для формирования статусных групп. Их основу составляют общины, именно в общинах формируются статусные группы. В свою очередь общины состоят из статусных групп. В основе статусных групп лежит некоторое разделяемое всеми количество социально приписываемого престижа (или почести).

В большинстве своем статусные группы аморфны. В противоположность чисто экономически детерминированной классовой ситуации статусная ситуация есть любой типичный компонент жизненной судьбы людей, который детерминирован специфическим, позитивным или негативным, социальным оцениванием почести. Такая почесь, по Веберу, может обозначать любое качество, оцениваемое большинством людей. Статусное оценивание имеет связь с классовыми различиями. Собственность практически проявляет себя в качестве статусной характеристики. Так, в экономике соседской общины очень часто самые зажиточные становились лидерами, в чем проявлялось уважение к ним.

В то же время Вебер отмечает, что статусная почесь совсем не обязательно связана с классовой ситуацией. Напротив, статусная почесь находится в четкой оппозиции всему, что связано с собственностью. И это нормальное положение дел. Не умаляя значения имущественного положения и его влияния на статус, Вебер говорит, что статус противостоит претензиям на него со стороны имущих. Как имущие, так и неимущие могут зачастую принадлежать к одной и той же группе.

Если различия в собственности ведут к различиям жизненных шансов, то различия в статусе, говорит Вебер, ведут, как правило, к различиям в стиле жизни, т.е. в поведении и принципах жизни. Стиль жизни задается общей для группы «субкультурой» и измеряется «статусным престижем». Статусная группа в связи с этим способна проводить довольно осознанную линию поведения, поскольку через стандарты поведения, заключенные в общей для нее субкультуре, она способна контролировать и даже направлять поведение своих членов.

Статусные группы приобретают престиж (почесь) главным образом путем узурпации: они претендуют на определенное вознаграждение и добиваются существования своих претензий в форме определенных норм и стилей поведения и особых преимуществ на занятие теми или иными исключительными видами деятельности. И хотя в современном обществе группы не имеют под собой юридического основания, соответствующие юридические привилегии не заставляют себя долго ждать, так как статусные группы стабилизируют свое положение путем обретения экономической власти.

Как пишет Вебер, стратификация по статусам идет рука об руку с монополизацией идеальных и материальных благ и возможностей. Помимо специфического статусного престижа, который всегда предполагает дистанцию и какую-то исключительность, мы обнаруживаем также монополию на материальные блага всех видов. Престижное выделение может состоять в привилегии носить специальный костюм, есть особые блюда, запрещенные для остальных, отдыхать в недоступных другим местах и т.д. Материальная монополия предоставляет самый эффективный мотив для исключительности статусной группы, но сама по себе она не всегда достаточное условие. Здесь «работают» и брачные связи в своем кругу, и многое другое. Вебер особенно отмечает, что «по мере роста замкнутости статусной группы конвенционально предпочитаемые возможные для членов ее занятия постепенно перерастают в юридически закрепленную монополию на особые должности. Некоторые блага также превращаются в объекты монополизации, проводимой статусными группами. В типичном случае это включает “унаследованное земельное владение”, а также часто собственность на рабов, крепостных и, наконец, специальные виды торговли» [Вебер, 1994, с. 152].

Опираясь на свою концепцию экономических и статусных факторов стратификации, Вебер конструирует понимание власти. Власть, которая в традиционном марксистском анализе проистекает от классового положения, на самом деле — гораздо более сложный феномен. Он определяет власть как возможность личности или группы реализовать свою волю даже при сопротивлении других. Власть может быть функцией обладания ресурсами в экономических, статусных и политических системах; и класс, и статус — ресурсы обладания властью. С того момента, как люди хотят получить более высокий статус, они стремятся ориентировать свое поведение таким образом, чтобы получить одобрение со стороны тех, чей статус они оценивают как более высокий. Властные ресурсы могут быть также в институтах, контролирующих преданность людей, — религии, партиях, профсоюзах и т.д. Контролируя силовые структуры, также можно добиться власти. По Веберу, ключевые источники власти в современных ему обществах — не во владении средствами производства. Возрастающая сложность индустриаль-

ных обществ ведет к развитию огромной бюрократии. В связи с этим даже экономические институты вовлечены в тесные зависимые отношения с административными и военными бюрократиями государства. Все в большей мере ключевые властные ресурсы становятся жестко иерархическими крупномасштабными бюрократиями.

Третья форма ассоциации, которой Вебер уделял внимание, — это партия. Считая, что причины деления общества на классы лежат в экономике и в основе существования статусных групп лежит престиж, он характеризовал партии как объединения людей по убеждениям. Поведение партии хорошо осознано, так как эта группа является субъектом истории, динамичным моментом во всякого рода преобразованиях, совершающихся в обществе. Партии являются воплощением власти. Они существуют только в общинах, имеющих какой-то рациональный порядок и штат сотрудников, которые следили бы за претворением этого порядка в жизнь.

Вебер видел прочную связь между классами, статусными группами и партиями. Он писал: «Партии могут представлять интересы, исходя из “классового” или “статусного положения” и набирать своих приверженцев или из данного класса или же из статусной группы. Но партии совсем необязательно быть классово или статусно-ориентированной, и зачастую она не является ни той, ни другой» [Gerth, Mills, 1958, p. 94].

Любопытно, что теоретически обоснованное Вебером разделение понятий класса, статуса и, в какой-то мере, партии получило эмпирическое подтверждение лишь относительно недавно в ряде исследований, проводимых под руководством известного британского социолога, пожалуй, самого яркого сторонника подхода Вебера — Джона Голдторпа. Согласно этому подходу Голдторп операционализирует принадлежность к определенному классу в терминах занимаемой индивидом позиции на рынке труда, тогда как в роли статуса выступает взаимная оценка людьми престижности его профессии (рода занятий). Обе шкалы последовательно в виде независимых аргументов включаются в модели, объясняющие такие социальные переменные, как поведение в сфере потребления, экономическая безопасность (иными словами, риск потери работы), склонность к поддержке тех или иных политических партий,

характер проведения досуга, уровень доходов и т.д. В результате обработки солидного эмпирического материала серии национальных представительных обследований в Великобритании, исследовательской группе под руководством Голдторпа удалось доказать, что, несмотря на наличие некоторых наблюдаемых соответствий между классом и статусом, обе этих категории существенно отличаются по своему содержанию. Так, с одной стороны, класс, как и предполагалось, связан с жизненными шансами людей, а именно уровнем материального достатка и риском потери работы. С другой стороны, статус имеет отношение ко всему, что связано с потреблением, — образ жизни, характер проведения досуга и т.д. Неоднозначной оказалась лишь связь этих двух параметров с характером политических предпочтений, что тем не менее можно считать еще одним аргументом в пользу веберовского разграничения понятий класса, статуса и партийной принадлежности (class, status, party) [Chan, Goldthorpe, 2007].

Таким образом, веберовская трактовка социального неравенства предполагает, что в нем на одном и том же человеческом материале, выступая в различных конфигурациях, существуют и взаимодействуют три типа стратификационных иерархий. Они в значительной степени независимы друг от друга и с разных сторон и на разных принципах упорядочивают и стабилизируют поведение членов общества. Такой подход, по мнению Вебера, позволяет лучше понять закономерности развития и строения общества, чем предположение чистой связи между ними и разделение их на «первичные» и «производные».

5.4. Эмпирические исследования 1930—1970-х гг.: одномерная и многомерная стратификации

От общих суждений о природе и характере социального неравенства социологи постепенно перешли к эмпирическим изысканиям, раскрывающим реальную картину социальной жизни. Работы подобного рода проводились и в XIX — начале XX вв. Однако систематические исследования начались в 1930-е гг., и их широкое развитие связано прежде всего с деятельностью американских социологов.

Среди выдающихся исследователей стратификации нужно упомянуть Роберта Линда с его знаменитой книгой «*Middletown*» (1930). Это первая крупная работа в американской социологии, в которой анализировалась типичная американская общность (community) в терминах влияния экономической власти на политические, социальные, образовательные и религиозные институты общности. При этом Линд одновременно опирался на марксистскую и веберовскую традиции.

Другое имя, заслуживающее особого внимания, — Ллойд Уорнер с его книгой «*Yankee City*». Это серия исследований социальной структуры и функций северо-восточной общности, первое масштабное эмпирическое изучение социальной стратификации в США. Уорнер следовал веберовской традиции относительно статусных групп. Он предпринял попытку разработать стандартный индекс статусных характеристик (a Standard Index of Status Characteristics), отправляясь от таких моментов, как образование, место жительства, доход и происхождение. Все эти факторы, с точки зрения Уорнера, используются американцами при оценке их социальной стоимости, при выборе друзей для себя и своих детей.

В противоположность Марксу Уорнер в большей степени полагался на «субъективные» критерии стратификации, т.е. на то, как члены той или иной общины (общности) оценивают социальное положение друг друга, чем на такие «объективные» различия, как, например, доход. Основная заслуга Уорнера заключается в разделении американского общества на классы, состоящие из индивидов с одинаковым престижным рангом. Именно Уорнер выдвинул идею существования шестиклассовой структуры вместо обычной двух- или трехклассовой. Уорнер определил классы как группы, в существование которых верят члены общества и которые размещаются соответственно на высших или низших уровнях (см.: [Warner, Meeker, Eells, 1949]).

Именно Уорнер и его соавтор П.С. Лант представили, пожалуй, первое целостное описание среднего класса. Они приняли попытку дать совокупную характеристику его основных черт:

- 1) значительные уровень дохода и объем имущества;
- 2) относительная личная автономия, инициативность и высокая экономическая активность;

3) наследуемый культурный капитал, связанный с получением хорошего образования;

4) высокая оценка семьи как ценности.

В кругах социологов либеральной ориентации этот подход к оценке признаков среднего класса получил широкое распространение.

Уорнеру и Ланту принадлежит и первое сравнительно отчетливое разграничение между высшим и низшим средними классами. К верхнему среднему классу они отнесли профессионалов, менеджеров, служащих высокого ранга с высоким уровнем дохода, ориентированных на карьерный рост, принимающих активное участие в общественной жизни, имеющих возможность устраивать детей в элитные колледжи и университеты и живущих в престижных городских районах. К нижнему среднему классу ими были отнесены государственные чиновники среднего и низшего звена, квалифицированные служащие, мелкие предприниматели, торговцы, фермеры и другие работники нефизического труда («белые воротнички»), имеющие среднее образование. Доминирующие ценности этого класса таковы: договороспособность, уважение, почет, усиленный труд, экономность и порядочность в отношениях (взято из: [Тилкиджиев, 2002]).

Градуалистская линия, шедшая от Уорнера, стала мейнстримом американской социологии вплоть до наших дней, проходя через все массовые издания, учебные пособия и т.д. В этом отношении характерна работа авторитетного в 1960–1970-е гг. социолога Л. Райсмана, посвященная анализу изменений, которые произошли в самооценках наемных работников за 10 лет — с 1958 по 1968 г. В основе его расчетов лежали материалы Исследовательского центра Мичиганского университета. В соответствии с этими материалами, если в 1958 г. 46% наемных работников идентифицировали себя как представители рабочего класса, то в 1968 г. эта цифра снизилась до 34%. При этом среди работников нефизического труда, включая все категории «белых воротничков», доля относивших себя к рабочему классу упала с 27 до 21%. Среди рабочих физического труда, казалось бы, со всей очевидностью являвшихся представителями классического рабочего класса, сопричислили себя к членам такового в 1958 г. 63%, а 10 лет спустя — 47%. Л. Райсман, опираясь на

подобного типа данные, заявлял, что Америка стала страной, в которой преобладает средний класс. Особое внимание обращал он на включение представителей низших классов (работников физического труда) в культуру американского среднего класса [Reissman, 1973, p. 43, 51, etc.].

Эти ставшие популярными в 1950–1970-х гг. идеи о превращении американского общества, а вслед за ним и других развитых капиталистических обществ в общества среднего класса обычно взаимоувязывались с концепцией открытого характера американского общества. Стратификационная система США представлялась большинству американских социологов как социальная иерархия, состоящая из множества уровней, не имеющих между собой четких границ. Например, в очень популярной и многократно переиздававшейся книге Вэнса Пэккарда «Претенденты на статус» (первое издание — [Packard, 1959]) смешиваются понятия класса и статуса и утверждается, что стратификация в американском обществе основана на образовании и потреблении, которые порождают и стимулируют социальную мобильность и достижение определенного статуса. Социологи США упорно доказывают, что американское общество является бесклассовым обществом открытого типа в отличие, скажем, от Англии — классового, чопорного общества.

Другой американский социолог Ричард Сентерс писал, что общественный класс является тем, чем люди его коллективно считают. «Классы — это психологические группировки, в значительной мере субъективные по своему характеру, зависящие от классового сознания (т.е. от чувства группового членства), и границы класса (как психологического явления) могут совпадать или не совпадать с логическими границами в объективном или стратификационном смысле. ...класс — это часть человеческого эго, его чувство... идентификации с чем-то большим, чем он сам». Сентерс определял классовое разделение американского общества, опрашивая выборочно людей, к какому социальному классу они себя причисляют (см.: [Centers 1949, p. 27, etc.]). Таково первое направление в западной литературе по стратификации, представители которого в качестве ведущего критерия выдвигают престиж, воплощающийся в определенном коллективном мнении о «высшем — низшем» положении индивидов или групп.

Однако в целом преобладают непсихологические трактовки классов. Среди них особое распространение получила концепция, по которой в основе классовых членений лежат профессиональные различия. В американской социологии одним из первых эту концепцию разрабатывал Элба М. Эдвардс, который выступил с нею в 1933 г. В результате он выделил следующие «классы» в американском обществе:

- 1) лица, получившие специальное образование;
- 2) собственники, управляющие и чиновники:
 - 2.1) фермеры (собственники, арендаторы);
 - 2.2) оптовые и розничные торговцы;
 - 2.3) другие собственники, управляющие и чиновники;
- 3) клерки и подобные им работники обслуживания;
- 4) квалифицированные рабочие и мастера;
- 5) полуквалифицированные рабочие:
 - 5.1) полуквалифицированные рабочие в промышленности;
 - 5.2) другие полуквалифицированные рабочие;
- 6) неквалифицированные рабочие:
 - 6.1) сельскохозяйственные рабочие;
 - 6.2) промышленные и строительные рабочие;
 - 6.3) другие рабочие;
 - 6.4) прислуга.

Таким образом, в данном случае, по мнению автора, представлена функциональная классификация населения, которая может быть применена для социального статуса или использована как экономический индекс [Edwards, 1933, p. 377–387; 1938].

Английский социолог С. Прейс предложил следующую схему социального разделения населения Англии [Aronovitch, 1961, p. 117]:

- 1) высшая социальная группа:
 - 1.1) высшая и профессиональная администрация;
 - 1.2) управляющие;
- 2) средняя социальная группа — контролеры высшего ранга, равные им лица, не занимающиеся физическим трудом;
- 3) низшая социальная группа:
 - 3.1) полуквалифицированные рабочие;
 - 3.2) неквалифицированные рабочие.

Данная группировка не является ни чисто профессиональной, ни классовой или функциональной. Группировки Эдвардса, Прейса и многих других авторов представляют собой смесь, в которой уже действительно трудно выделить классы с их интересами, их разным местом в экономической жизни общества. На самом деле профессиональное и классовое разделение индивидов не совпадает. Заметим, что отождествление класса с профессией давно уже подвергается критике с позиции многомерной стратификации. Так, П. Сорокин в книге «*Society, Culture and Personality*» (N.Y., 1947) отмечал, что профессия должна выполнять одну функцию, тогда как класс выполняет много функций. При приравнивании класса к профессии многофункциональная группировка заменяется однофункциональной, тем самым серьезно обедняя действительное положение класса.

В 1950–1960-е гг. в кругах западных социологов имела хождение и распределительная теория классов. Эту теорию поддерживал американский социолог Бернард Барбер, чьи работы занимают заметное место в американской социологии [Barber, 1957].

Особое место среди исследователей стратификации принадлежит «паршивой овце» американской интеллектуальной элиты Райту Миллсу, автору знаменитой книги «*Властвующая элита*» (М., 1959). Он доказывал, что именно власть — основной момент в социальных отношениях. Экономическая элита объединяется с военными кругами/военной элитой, и они вместе образуют своеобразную элиту власти, которая считает себя привилегированной группой, а свои интересы — наиболее важными и отличными от интересов тех, кто не входит в эту элиту. Американская социальная, экономическая, внутренняя и внешняя политика отражает совместные решения этих трех элит — экономической, военной и элиты власти.

Среди теорий одномерной стратификации, когда классы выделяются по одному доминирующему признаку, необходимо отметить организационную теорию классов. Впервые эту теорию выдвинул А.А. Богданов (1873–1928). Он утверждал, что суть классовых отношений состоит в отношениях между

организаторами производства и организуемыми. При этом Богданов давал высокую оценку роли организаторов. Эта концепция получила развитие в западной социологии. Автором, который ее активно разрабатывал, являлся Джеймс Бернхэм, основоположник технократического направления в социологии классов [Богданов, 1989; Burnham, 1941].

Однако еще в 1930-е гг. в социологии стали преобладать сторонники теорий классов и стратов, основывающихся на множественных критериях. Они опираются преимущественно на традицию, идущую от Макса Вебера. Но стимулом для широкого распространения многокритериальной стратификации послужили и труды П.А. Сорокина. Еще в одной из ранних работ он отмечал, что класс является кумулятивной, нормальной, солидарной, полузакрытой, но с приближением к открытой, типичной для нашего времени группой, составленной из кумуляций трех основных группировок: 1) профессиональной, 2) имущественной, 3) объемно-правовой. Класс, по мнению П.А. Сорокина, — совокупность лиц, сходных по профессии, имущественному положению, объему прав, а следовательно, имеющих тождественные социально-правовые интересы. Здесь предлагается плюралистский, многофакторный подход к общественным классам [Сорокин, 1993, с. 375—376]. Сторонником многофакторных критериев Сорокин остался и в позднейших своих работах.

П.А. Сорокин создал свою оригинальную теорию стратификации и опубликовал ее впервые в книге «Social Mobility» (1927), которая и поныне считается классическим для мировой социологии трудом по проблемам стратификации и мобильности. Согласно Сорокину, существует то, что можно обозначить термином «социальное пространство». Это некая вселенная, состоящая из народонаселения Земли. Определить социальное положение человека — означает выявить совокупность его связей со всеми группами населения и внутри каждой из этих групп, т.е. с ее членами; эти связи и совокупность положений внутри каждой из них суть система социальных координат, позволяющая определить социальное положение любого индивида. Отсюда следует, что люди, принадлежащие к одинако-

вым социальным группам и выполняющие практически идентичную функцию в пределах каждой из этих групп, находятся в одинаковом социальном положении. Наоборот, чем значительнее и существеннее различия, тем больше социальная дистанция между различными людьми.

Сорокин считал, что для определения социального положения человека необходимо знать его гражданство, национальность, отношение к религии, семейное положение, его происхождение, экономический статус, принадлежность к политическим партиям и т.д. Кроме того, поскольку внутри одной и той же группы существуют совершенно разные позиции (например, президент и рядовой гражданин в одном государстве), необходимо знать также положение человека в пределах каждой из основных групп населения. Поэтому в отличие от трехмерного геометрического пространства социальное многомерно, ибо многочисленны группировки людей по социальным признакам.

Отсюда и подход П.А. Сорокина к определению стратификации. Социальная стратификация — это дифференциация некой данной совокупности людей (населения) на классы в иерархическом ранге. Она находит выражение в существовании высших и низших слоев. Ее основа и сущность — в неравномерном распределении прав и привилегий, ответственности и обязанности, наличии или отсутствии социальных ценностей, власти и влияния среди членов того или иного сообщества. Конкретные формы стратификации многочисленны, однако все их многообразие может быть сведено к трем основным — экономической, политической и профессиональной. Как правило, все они тесно переплетены. Люди, принадлежащие к высшему слою по одному из параметров, обычно принадлежат к нему и по другим, и наоборот. Теория стратификации, предложенная Сорокиным, оказала влияние на все последующие разработки, связанные с этой проблемой [Сорокин, 1992, с. 297–373].

Американский социолог Милтон М. Гордон, тоже сторонник множественности критериев стратификации, писал, что термин «социальные классы» применяется к делениям главных статусов, которые стратифицируют общину. Три переменных,

связанных с понятием класса, — экономическая власть, социальный статус, политическая власть — понятия, аналогичные веберовским классу, статусу, партии. Две другие переменные Гордон называет групповой жизнью и культурными атрибутами. Первые три переменные определяются им как базовые стратификационные, а последние две — как ассоциированные переменные. Первые три, по оценке Гордона, являются результатом социальной иерархии, последние — поведенческими категориями, которые тем не менее выступают результатом действия стратификационных переменных и способствуют динамике стратификации. Он отмечал, что в динамическом взаимовлиянии всех стратификационных разнообразий экономические факторы играют самую значительную роль, но добавлял, что другие факторы также существенно проявляются в классификации населения. В качестве вывода он подчеркивает, что социальный статус, экономическая сила и структура политико-общинной силы должны рассматриваться концептуально как определенные сущности, динамическое и структуральное взаимовлияние которых должно изучаться эмпирически [Gordon, 1958, p. 248–256, etc.].

Социологи различной идеологической ориентации на практике применяют один и тот же набор эмпирических признаков, описывающих социальное положение людей, их принадлежность к общественному классу и (или) слою: профессия, образование, доход, участие в управлении/власть, стиль жизни, престиж. Это неизбежно, так как на феноменологическом уровне социолог располагает ограниченным набором признаков. Различие наступает, когда совершается переход от описания к объяснению, от эмпирии к теории, включая такие фазы исследования, как, например, измерение.

Начиная с 1960-х гг. при описании и анализе социальной стратификации авторы в основном пользуются объективными материальными критериями (род занятий [в данном разделе мы будем использовать категории «род занятий» и «профессии» как синонимы], доход, образование). Особое внимание социологов, занимающихся стратификацией и мобильностью, привлекла дифференциация по роду занятий. Она может вли-

ять на доход и престиж, ограничивать возможности как самого индивида, так и его детей. Профессиональные признаки стали одним из ведущих критериев социальной дифференциации не только по причине того, что представители профессиональных групп демонстрируют сходное социальное поведение и занимают близкие, часто совпадающие социальные позиции, чем объясняется то, что они в эту группу попали, но и потому, что в современном организационно-стратифицированном обществе члены профессиональной группы в существенной степени подвержены влиянию своей среды. Иначе говоря, при изучении социальной стратификации необходимо учитывать роль, которую играет профессиональная социализация в формировании личности и структуры общества.

В связи с этим следует остановиться на понимании того, что такое род занятий/профессия. Существует множество определений профессии. Нам представляется наиболее ясным и удачным следующее. Профессия — это особого рода деятельность индивидуума, имеющая рыночную стоимость, которой этот индивидуум занимается постоянно с целью получения устойчивого дохода. Эта деятельность предопределяет социальное положение индивидуума. (Различные определения понятия «профессия» см.: [Hall, 1969; Kohn, Schooler, 1983; Kohn, 2006].)

Социологическая традиция связана с рассмотрением институционального признания профессии и ее статуса. Часто выходят работы, специально посвященные социологии профессий. В них изучаются проблемы выбора профессий, профессиональной социализации и идентификации, профессиональной карьеры, вертикальной и горизонтальной мобильности, стиля жизни, досуга и т.д. При этом обычно отмечают, что профессия является социальной ролью, которая определяется общим разделением труда в обществе. Поскольку специализация индивидуумов есть их функция в обществе, род занятий является важным фактором, определяющим престиж личности, классовое положение и стиль жизни.

Исследования затрагивают вопросы дифференциации профессий в зависимости от возраста, пола, расовой и национальной принадлежности и других характеристик работников. Поскольку рынок труда структурирован в соответствии с дви-

жением внутри него, смена профессий рассматривается как хаотический процесс. В некоторых исследованиях используют возрастное распределение профессий и занятий для изучения причинно-следственных связей, существующих внутри рынка труда. Некоторые позиции, занимаемые индивидами, находятся на входном уровне линии карьеры и, вероятно, заняты в основном молодыми работниками, другие позиции объединяют работников иного возрастного состава.

Таким образом, данные о возрастной сегментации рабочей силы могут характеризовать различные профессии, а также профессиональную сегментацию и таким образом быть использованы при изучении социальной стратификации. Можно выделить пять типов профессионально-возрастных групп:

1) преобладают молодые работники. К этой группе относятся позиции вводного уровня карьеры и профессии, сформированные в связи с появлением новых технологий;

2) преобладают работники среднего возраста. Сюда относятся позиции, связанные с руководством;

3) преобладают работники старшего возраста. Здесь сосредоточены занятия, дающие возможность свободного распоряжения временем, исключающие большую нагрузку;

4) однородное возрастное распределение маломобильной группы (лица свободных профессий и ремесленники);

5) возрастное распределение, состоящее из малоперспективных занятий, не требующих от работника заинтересованности (оно заполнено лицами разного возраста).

Большое значение имеют проблемы статуса занятий. С этим связаны, конечно, и такие проблемы, как престижность занятий у молодежи, а соответственно и заполнение рабочих мест, текучесть кадров, эффективность труда работников. Однако не меньшее значение имеет статус занятий в вопросах формирования и развития социальных групп и слоев. Приобретение занятия (профессии) является одним из основных элементов социализации личности, т.е. включения ее в систему существующих общественных отношений. Развиваемые на этой основе профессиональные связи представляют собой особую форму социальных отношений безотносительно к тому, рассматри-

вается ли уровень социальной организации или общества в целом. Особенность структуры занятий состоит в том, что она является как бы проекцией социальной структуры на процессы труда, поскольку определяет связи между людьми, устанавливающиеся в ходе этих процессов. Саму структуру занятий можно рассматривать как иерархическую систему, состоящую из ранжированных социальных позиций работников.

При построении стратификационных шкал в работах американских социологов применяется классификация занятий. Пожалуй, самое широкое распространение с начала 1960-х гг. в социологии получила классификация занятий на основе социально-экономического индекса О.Д. Данкена. Данкен отметил то обстоятельство, что строить классификацию профессий на основе данных о прямых престижных оценках, как делалось это (и поныне делается) многими авторами, нецелесообразно. Такая методика охватывает небольшой круг профессий и не является надежной. Он предложил использовать данные переписей населения по полному списку профессий, а последние классифицировать по двум параметрам: доходу (доля в профессии лиц с заработной платой не ниже определенной суммы: для переписи 1950 г. — не менее 3,5 тыс. долл. в год) и уровню образования (доля в профессии лиц с высшим образованием). Оба эти показателя корректируются по возрасту занятых в профессии. Правда, Данкен замечает на основе приведенных расчетов, что возрастное взвешивание не очень важно. Попутно учтем, что исследовались только мужчины.

Индекс рассчитывается на основе уравнения регрессии. Весьма интересно замечание автора методики о том, что вряд ли может существовать единый индекс, пригодный для любых целей и в любых условиях. Сам Данкен и его последователи интерпретировали величину индекса как косвенную оценку престижа вида занятий, но более надежную, чем его прямое измерение [Dunkan, 1961, p. 109–138] (см. также интерпретацию и развитие методики в: [Blau, Dunkan, 1969; Hauser, Featherman, 1978] и др.).

В том же направлении вели изыскания Д. Фитерман и Р. Хаузер, чьи работы имеют репутацию высокопрофессио-

нальных. Полученные на основе скорректированного индекса Данкена 17 профессиональных групп они свели в пять следующих страт:

- 1) высший слой работников нефизического труда:
 - 1.1) управляющие и торговые работники (вне розничной торговли);
 - 1.2) специалисты (наемные и самостоятельные);
- 2) низший слой нефизического труда:
 - 2.1) собственники;
 - 2.2) клерки;
 - 2.3) торговые работники (розничной торговли);
- 3) высший слой физического труда:
 - 3.1) квалифицированные рабочие промышленности;
 - 3.2) квалифицированные рабочие строительства;
 - 3.3) квалифицированные рабочие других отраслей;
- 4) низший слой физического труда:
 - 4.1) станочники;
 - 4.2) работники обслуживания;
 - 4.3) неквалифицированные рабочие;
- 5) фермеры и сельскохозяйственные рабочие (фермерские работники).

В США с 1939 г. издается Словарь наименований занятий (Dictionary of Occupational Titles), выдержавший несколько изданий, последнее из которых, четвертое, вышло в 1977 г. и дополнялось дважды (в 1982 и 1986 гг.). Вся документация этого словаря размещена в открытом доступе в Интернете (<http://www.occupationalinfo.org/>). Цель словаря — упорядочить и классифицировать информацию о занятиях. В первом издании занятия были расположены в алфавитном порядке; блокам занятий были присвоены пяти- и шестизначные коды, в соответствии с которыми конкретные занятия относились к тому или иному блоку и которые содержали информацию об уровне навыков, необходимых для исполнения работы.

Второе издание было опубликовано после Второй мировой войны (1949 г.), в нем отражались изменения, вызванные появлением многих новых видов занятий в военно-промышленном комплексе. Третье издание (1965 г.) внесло в классификаци-

онные принципы существенные изменения; были введены такие критерии, как характер труда и требования к работнику, выполняющему данный вид деятельности. Индикаторами предъявляемых требований явились: время, необходимое для профессиональной подготовки; способности, интересы, темперамент; условия труда, физические нагрузки; содержание выполняемой работы и, наконец, отрасль. Следующие издания словаря публиковались в 1977, 1982, 1986, 1991 гг.

Появление в 1977 г. четвертого издания стимулировало дискуссию относительно надежности и важности для социологических исследований содержащейся в нем информации. Словарь содержал 28 801 занятие, которые были объединены в 12 099 основных наименований. В этом и последующих изданиях словаря каждое наименование сопровождается описанием содержания работы, оснащения труда, описания продукта, или иных результатов труда. Кроме того, все перечисляемые виды занятий оценены по 44 характеристикам, измеряющим сложность работы, требуемое для выполнения работы общее и специальное образование, способности, интересы, темперамент, физические свойства индивида. Существенно, что эти характеристики описывают желаемые свойства работника, а не выполняемой им работы. Если первое издание словаря, выпущенное в период Депрессии, требовалось для выбора самых умелых, выносливых, психологически здоровых людей из огромного числа безработных, с тем чтобы именно они смогли занять немногие свободные рабочие места, если это издание содержало предельно краткие характеристики рабочих мест, занимаемых рабочими раньше, то четвертое и последующие издания используются для достижения максимальной эффективности рабочих мест.

Каждому наименованию занятий соответствует код, состоящий из девяти цифр. Первые три цифры отражают возрастающую специализированность занятия и основаны на типе технологии, отрасли индустрии и продукта труда, с которыми связана производительная деятельность лиц данной профессии. Четвертая, пятая и шестая цифры характеризуют степень сложности задачи, которая ставится перед работником. Эта характе-

ристика составляется из 24 переменных, соответствующих функциям, выполняемым профессионалом в его работе. Переменные описывают сложность труда в трех разрезах: информационном, вещном и человеческом (например, «сбор данных», «поднятие тяжестей»). Последние три цифры служат для того, чтобы каждое занятие было обозначено собственным кодом, это просто порядковые номера. Крупные профессиональные группы, принадлежность к которым закодирована первыми тремя цифрами (знаками), выглядят следующим образом:

1. Творческие, инженерные и управленческие профессии.
2. Служащие и профессии в сфере торговли.
3. Профессии в сфере услуг.
4. Профессии в области сельского хозяйства, рыболовства, лесничества и относящиеся к ним.
5. Профессии, связанные с обработкой продукции.
6. Профессии, связанные с работой на машинах.
7. Профессии, связанные со сборкой и ремонтом.
8. Профессии, связанные с выполнением одной операции.
9. Смешанные профессии.

Следом за кодом занятия идет название, отрасль, другие возможные названия данного занятия и само определение занятия, в котором отражаются: действия работника, цель его действий; машины, инструменты, оборудование или вспомогательные приспособления, используемые рабочим; применяемый материал, производимый продукт или то, с чем работник имеет дело, оказываемые им услуги; описание выполняемых инструкций. В определение входят также специфические задания, выполняемые работником, а также перечисление того, что в некоторых случаях также им делается. Затем сообщаются (и это для социологов чрезвычайно важно) требуемые общий образовательный уровень, специальная подготовка и степень тяжести труда.

Столь детализированное описание занятий дает возможность исследователям в зависимости от анализируемой проблемы применять специфические классификации занятий. Таким образом, словарь является уникальным в мировой практике базовым источником для изучения социальной стратификации американского общества.

Возьмем в качестве примера проведенное в конце 1970-х гг. исследование Дж.Л. Спэфа [Spaeth, 1979, p. 746–762]. Он отмечал, что в американском обществе классовая дифференциация перестала быть значимой для исследователей, поскольку сама по себе уже не отражает сложных динамических социальных процессов. Определяющее значение ныне в стратификации имеет разделение труда. Само разделение труда Спэф рассматривает как «различия в выполняемых операциях». «Увеличение цикла выполняемых операций ведет и к дифференциации профессиональных полномочий» [Spaeth, 1979, p. 784]. В связи с этим он предлагает положить в основу измерения стратификации вертикальную дифференциацию занятий, основанную на ролевой активности профессиональных обязанностей. Сама дифференциация занятий связана, по Спэфу, с тремя группами факторов: участие в управлении («власть»), сложность труда, престиж. Включение последнего фактора автором не объяснено. Административную власть он охарактеризовал числом работающих в юридическом подчинении данного лица. Другим критерием оценки административной власти явилась степень независимости. Показатель сложности труда — функция, выполняемая работником. Спэф предложил также третий индикатор — престиж профессии, данные по которому были им получены не из Словаря наименований занятий.

Для фактора «сложность труда» им взяты следующие переменные: степень сложности работы с информацией, общий образовательный уровень, необходимый для данной профессии, и специальная подготовка. Данные переменные уже проранжированы в Словаре наименований занятий, и это облегчает их использование. Спэфом были созданы две модели: в одной выявлена корреляция между факторами власти и сложности труда, в другой — между всеми тремя факторами. В своем исследовании он показал тесную корреляцию между этими тремя факторами и доказал преимущества многофакторного подхода к профессиональному статусу. На схеме (табл. 5.1) раскрыта конструкция индекса статуса профессий по Спэфу.

Таблица 5.1

Конструкция индекса вертикальной дифференциации профессий по Дж.Л. Спэфу

Индикаторы факторов	Число градаций	Значение градаций			
		Низшая		Высшая	
1. Власть					
1.1. Организационное положение профессии	3	Не имею функций руководства		Руководство двумя и более уровнями	
1.2. Характер работы с людьми	4	Не связан	Функции надзора	Воспитание	Общение как с личностями
1.3. Наличие соподчиненности	2	Есть вышестоящий уровень		Нет вышестоящего уровня	
2. Сложность труда					
2.1. Время на приобретение навыков для данного рабочего места	9	Короткая демонстрация		Более 10 лет	
2.2. Общий образовательный уровень (функциональная грамотность)	6	Способность к пониманию простейших прямых и двухступенчатых указаний		Способность применять логическое и научное мышление к широкому кругу проблем	
2.3. Характер работы с информацией	8	Анализ и синтез данных отсутствует		Анализ и синтез данных — постоянный элемент работы	
3. Престиж профессии					
3.1. Прямое измерение престижа					
3.2. Образование		Процент мужчин, обучавшихся более 12 лет *			
3.3. Доход		Процент мужчин с доходом более 5 тыс. долл.			

* Данные по переписи населения США.

5.5. Функционалисты о социальной стратификации

В послевоенные годы основополагающим принципом стратификационных концепций стал функционализм. Т. Парсонс, Л. Уорнер, Б. Барбер и другие авторы этого направления истолковывали социальное неравенство как «функционально необходимое для сохранения общества, части которого рассматривались как объединенные и взаимозависимые в системе, находящейся в равновесии» [Хинкл, Босков, 1961, с. 436].

Большой интерес представляет личный вклад Т. Парсонса в проблему стратификации. Хотя он не занимался ею специально, тем не менее ему принадлежит заслуга формулирования ряда положений о социальной стратификации на самом высоком уровне обобщения. Парсонс считал, что сущностью стратификации в любом обществе является относительная моральная оценка, система ценностей, в терминах которой оцениваются различные социальные единицы. Что же касается критериев такой оценки, то Парсонс находился здесь под влиянием уорнеровской традиции и его системы субъективных оценок. Далее Парсонс разрабатывал классификацию условий, в соответствии с которыми тот или иной вид деятельности или те или иные человеческие качества оцениваются выше, чем другие. Эти условия зависят от главной тенденции данного общества, которая может заключаться в том, что общество стремится к достижению поставленных целей или же акцент делается на сплочение и интеграцию.

Одним из основных вариантов приложения общей теории функционализма к проблемам социальной стратификации является концепция К. Дэвиса и У. Мура. Как и Т. Парсонс, они утверждали, что их теория объясняет функциональную необходимость и универсальное наличие стратификации в каждом обществе. Под стратификацией они понимали неравномерное распределение материальных благ и общественного престижа. Это неравномерное распределение определяется функциональной важностью (значимостью) позиции. Важность позиции может быть, по их работам, истолкована двояко: в субъективном значении — позиция важна потому, что люди признают

ее таковой, в объективном — позиция важна вне зависимости от того, что считают люди, в этом смысле важность позиции суть отражение власти, места в иерархичных структурах социальной организации.

В трудах Дэвиса и Мура впервые не с оценочных и морализаторских позиций, а с позиций научного анализа был раскрыт феномен социальной стратификации. «Как ни странно, — писали ученые, — главная функциональная необходимость, объясняющая универсальное существование стратификации, связана с тем, что любое общество сталкивается с неизбежной проблемой размещения индивидов и стимулирования их внутри своей социальной структуры. Как функционирующий организм, общество должно каким-то образом распределять своих членов по различным социальным позициям и побуждать их выполнять обязанности, связанные с этими позициями. Оно должно, следовательно, гарантировать себе два разных уровня стимулирования: исподволь возбуждать у нужных индивидов желание занять определенное положение; и уже у занявших данное положение — желание выполнять связанные с ним обязанности.

Хотя социальный порядок может носить относительно устойчивый характер, всегда налицо постоянный процесс метаболизма, поскольку одни индивиды рождаются, другие стареют, третьи умирают. Их втягивание в систему социальных позиций должно быть как-то организовано и мотивировано. Это одинаково верно как для системы, основанной на конкуренции, так и для неконкурентной системы. Для системы, основанной на конкуренции, большое значение имеет мотивация достижения определенного положения, для системы же, основанной не на конкуренции, большое значение имеет мотивация выполнения обязанностей данного положения, но для всех систем необходимы оба типа мотиваций.

Если бы обязанности, связанные с разными социальными позициями, были бы одинаково приятными индивидам, одинаково важными для существования человеческого общества и требовали одинаковых талантов или способностей, то было бы все равно, кто какое положение занимает, и проблема определения места в обществе потеряла бы свое значение. Однако в дей-

ствительности это очень и очень важно, кто и какое положение займет. Это важно не только потому, что некоторые социальные позиции по природе своей более приятны, чем другие, но также и потому, что некоторые из них требуют особых талантов или специального обучения, а некоторые функционально более важны, чем другие. Необходимо также, чтобы обязанности, связанные с некоторыми социальными позициями, выполнялись с тем усердием и прилежанием, которых требует их значимость. Поэтому общество неизбежно должно располагать, во-первых, какими-то видами выгод, которые можно было бы использовать в качестве стимулов, а во-вторых, иметь в своем распоряжении какие-то способы неравномерного распределения этих выгод (вознаграждений) в зависимости от занимаемых позиций. Вознаграждение и его распределение становятся частью социального устройства и, в свою очередь, порождают (являясь причиной возникновения) стратификации.

Могут спросить, какими видами вознаграждения располагает общество для того, чтобы распределять свои кадры и обеспечивать наиболее существенные функции? Во-первых, в его распоряжении есть предметы, обеспечивающие средства существования и комфорт; во-вторых, средства для удовлетворения различных склонностей и для развлечения; и наконец, средства для укрепления чувства собственного достоинства и самовыражения. Последнее — в силу социального характера человеческой личности — является в основном функцией мнения других индивидов, но тем не менее занимает место наряду с двумя другими. В любой социальной системе все три вида вознаграждения должны распределяться дифференцированно в соответствии с занимаемыми социальными позициями. В определенном смысле вознаграждения как бы “встроены” в социальные позиции. Они состоят в “правах”, связанных с этими позициями, плюс то, что можно назвать сопутствующими благами. Часто права и иногда сопутствующие блага функционально связаны с обязанностями, присущими данной социальной позиции...

Если права и сопутствующие блага, присущие различным социальным позициям в обществе, должны быть неравными, то и общество, как следствие, должно быть стратифици-

рованным, потому что это и есть именно то явление, которое мы обозначаем термином “стратификация”. Таким образом, социальное неравенство является тем неосознанно развиваемым средством, при помощи которого общество обеспечивает выдвижение на важнейшие позиции наиболее компетентных лиц...» [Davis, Moore, 1945, p. 242–249].

Таким образом, Дэвис и Мур предложили следующие базовые идеи, которые уже полстолетия служат источником дискуссий.

1. Некоторые позиции в обществе функционально более важны, чем другие.

2. Только небольшое число людей в любом обществе обладает способностями, дающими возможность выполнять эти более ответственные функции.

3. Чтобы побудить одаренных людей нести нелегкие нагрузки, овладевать знаниями и навыками, им общество открывает доступ к дефицитным и необходимым благам.

4. Этот неравный доступ к благам (дефицитным ресурсам, например, уникальным средствам поддержания здоровья) приводит к тому, что разные страты пользуются неодинаковым престижем и уважением.

5. Престиж и уважение плюс права и преимущества создают институализированное неравенство, т.е. стратификацию.

6. Следовательно, социальное неравенство между стратами по этим признакам позитивно функционально и неизбежно в любом обществе.

Изложенные идеи далеко не всегда подтверждаются фактами реальной жизни. Дело в том, что присвоение благ и услуг обладателями собственности и власти зачастую неадекватно затратам труда и проявленным дарованиям. Признав функциональность собственности и власти как базовых категорий неравенства, а также отказавшись от иллюзий существования механизмов справедливого размещения людей соответственно способностям, мы можем принять основные идеи Дэвиса и Мура.

В. Веселовский, известный польский социолог, в своей критике функциональной теории стратификации особое внимание обратил на механизм мотивации, побуждающей людей к профессиональной подготовке, являющейся условием высокого ранга позиции (по доходам, престижу и власти). Он считает,

что теория Дэвиса и Мура прежде всего внеисторична. Она исходит из представления об устойчивости человеческой природы, постоянства и универсальности существующих систем во всех человеческих общностях. Дэвис и Мур полагали, что образование и профессиональная квалификация являются ценностями-средствами, а доходы и престиж — ценностями-целями. Между тем образование и квалификация сами по себе в современных обществах являются ценностями-целями. Таким образом, делает вывод Веселовский, неравномерное распределение доходов и престижа не является само по себе «функциональной необходимостью» для общества (см.: [Дэвис, Мур, 1968, с. 194—212; Moore, 1963; Wesolovski, 1966, p. 129—162]).

К этому следует добавить, что функционалисты стремились отделить социологические законы от экономических. Особенно странно это выглядит в стратификационных концепциях. Как метко выразился американский социолог Райт Миллс, «трудно, например, вообразить более бесплодную процедуру, чем анализ... стратификации в Соединенных Штатах в терминах “господствующей системы ценностей”, не принимающей во внимание известную статистику жизненных шансов, основанную на уровнях собственности и дохода». Далее он отметил, что при рассмотрении реальных ситуаций как у Т. Парсонса, так и у других функционалистов «внезапно возникает вся экономическая и профессиональная структура, понимаемая в чисто марксистских понятиях, а не в понятиях нормативной структуры, проектируемой высокой теорией. Это вызывает надежду, что высокие теоретики не полностью потеряли контакты с исторической реальностью» [Миллс, 1959, с. 416—417].

Сказанное не снимает позитивной оценки выдающегося вклада функционалистов в создание подлинно научного подхода к изучению проблем социального неравенства. Не случайно, что, несмотря на многолетнюю критику (вполне справедливую), не сложилось и поныне равноценного функционализму научного направления, по-иному и более глубоко объясняющего сущность социальной стратификации.

Если осмыслить в определенной исторической перспективе место функционалистов на временной шкале социологии неравенства второй половины XX в., то оно отчетливо задано твердой защитой присущей тогдашней Америке системы со-

циального иерархического неравенства как функционально оправданного экономической и социальной (гарантированной стабильностью) эффективностью существующего социально-экономического порядка. Логика священности частной собственности здесь впервые подкреплена четко обоснованным принципом меритократизма отбора и закреплённости индивидов в их социально-производственной позиции. Тем самым уже устоявшаяся система рузвельтовско-труменского курса высокого налогообложения привилегированного меньшинства здесь подкрепляется и отказом от наследственного закрепления позиций в деловых организациях, а по связанности последних с государственными организациями — регулирование карьер по всей совокупности позиций в мире бизнеса и политики по критериям дееспособности на основе полученного образования и тестирования реальной практикой компетенций в выполнении функций.

5.6. Классы и слои в современной теории стратификации¹

Этап позитивных оценок открытости западного общества с его широкими возможностями вертикальных социальных перемещений, пришедшийся на 1940–1960-е гг., благодаря оправданной критике слева исчерпал себя к концу 1960-х гг.

Стремление наиболее продвинутых представителей интеллектуальной и политической элиты Запада повысить эффективность капиталистической системы за счет применения в процессах социальной мобильности и модернизации социальных верхов принципа меритократизма вызвало в основной массе представителей национальных элит яростное сопротивление. О технологиях этого противостояния и написаны известные работы как неовеберянцев во главе с Дж. Голдторпом, так и неомарксистов во главе с Э.О. Райтом, а также в работах французских социологов во главе с П. Бурдьё. Welfare state с самого начала стал ареной ожесточенной борьбы за ограниченные

¹ Данный раздел написан совместно с моим коллегой и неоднократным соавтором Г.А. Ястребовым.

ресурсы. Расширение возможностей выходцев из низов, бурный рост среднего класса с его увеличивающимися и экономическими, и политическими притязаниями были расценены в консервативно-буржуазных кругах как угроза стабильности самой системы. Отсюда и неовеберизм с четким доказательством: рост стандартов потребления рабочих не приводит их массово к смене ценностных ориентаций на переход в ряды среднего класса. Последовали блестящие опусы Голдторпа с его группой, Гидденса и т.д. В те же годы Бурдье доказал, что, несмотря на широко распространенные требования равенства возможностей, элиты приспособили новые стратегии, чтобы обеспечить свою преемственность от поколения к поколению. Система социализации подрастающего поколения, включая технологии образования, была ключевым моментом в этих стратегиях.

Первый вопрос, который возник при рассмотрении проблем стратификации, — это вопрос о классах. С самого начала следует учесть, что многие авторы пишут преимущественно о классах, не употребляя термин «страты». Один из распространенных подходов к анализу этих категорий в их взаимосвязи таков. Классы есть частный случай страт. В любом историческом обществе было социальное неравенство. Соответственно существовали и группы людей, которые в чем-то значимом для них как членов данного общества были расположены выше или ниже других групп (например, на шкалах власти, собственности, престижа, богатства, физической силы, образования и т.д.).

К каким же из группирований людей современные сторонники европейского классового подхода к анализу систем неравенства относят понятие «класс»? Одну из трактовок предлагает современный британский социолог Джон Скотт в своей книге «Stratification and Power» (1996). По его мнению, в тех случаях, когда местоположение группы людей оказывает существенное влияние на жизненные возможности членов социальной группы, то эта группа — не просто страта, а социальный класс. Если в обществе все страты являются социальными классами, то оно может быть охарактеризовано как классовое общество. Таково капиталистическое общество [Scott, 1996].

Для таких авторов, как Дж. Скотт, классовое членение есть один из видов (или форм) социальной стратификации. Но в литературе широко представлен и другой подход, согласно ко-

торому в современных обществах классовое разделение людей предшествует (или существует параллельно) стратификационному, под которым понимается статусная иерархия. Статус же, как известно, ассоциируется с уважением и престижем, и, следовательно, статусные позиции распределяются в соответствии с традициями, правилами, нормами, предписаниями и государственной политикой. В этом подходе классы не рассматриваются как частный случай стратификационной иерархии.

Классовый подход нередко противопоставляют стратификационному (из множества трактовок понятия «класс» мы останавливаемся здесь на более традиционном — социально-экономическом). Особенно это характерно для американских социологов.

Включение в поле социологического анализа социального неравенства/стратификации наряду с классом и социального статуса является правильным для научного исследования. Но столь же значимо различие этих категорий и реальных явлений, стоящих за ними. К сожалению, эти категории нередко смешивают, подменяют классы, т.е. социально-экономические образования, статусными группировками. Между тем различие между классом и статусом зародилось давно и имеет длинную историю. Средневековые авторы в основном описывали окружающий их социальный мир, используя образы и лексику сословий, представлявших собой официально признанные категории людей. Индивиды, принадлежавшие к этим сословиям, занимали определенную позицию в статусной иерархии.

Переход от средневековых обществ к индустриальным привел к социальным изменениям, в ходе которых статусная стратификация уступила место классовой. Такова доминирующая линия в научной европейской литературе. Европейские авторы обычно пишут, что лишь представляя жизнь классов, можно понять процессы, протекающие в современном им обществе. Классы определяются как экономические категории, занимающие определенную позицию в системе производства и принимающие участие в борьбе друг с другом. Возникновение классов видят в неравной собственности и доходах, создающих основные формы социального деления.

Основное направление американской социологии, с другой стороны, объединяло эти две идеи в единую концепцию,

в которой основное внимание уделялось социальной позиции и соответствующему ей престижу и минимизировался экономический аспект. Таким образом, в американской социологической мысли слово «класс» используется (в тех случаях, когда оно вообще используется) для обозначения социального ранжирования и определения социального положения, соответствующего каждому уровню социальной иерархии, которое Вебер называл статусом.

Эта путаница отражает нежелание многих американских исследователей рассматривать классы как коллективно организованные социальные группы. Вместо этого подчеркивается открытый характер американского общества.

Доминирующее мнение университетских профессоров-традиционалистов таково: в американском обществе — обществе возможностей — люди могут с легкостью перемещаться по иерархической лестнице вверх и вниз. По мнению, преобладающему в американском социологическом сообществе, класс — это устаревшая идея, родившаяся в XIX столетии и являющаяся неуместной для понимания прогрессивного индустриального или постиндустриального общества. Тенденции полной модернизации ведут к устранению классовых различий и способствуют возникновению общества, в котором достоинства и способности имеют большее значение, чем социальное происхождение. Принадлежность к какому-либо классу перестает играть решающую роль при социальной идентификации индивида в обществе, ее замещают пол, этничность и т.д.

Класс как таковой мертв, появляются новые способы идентификации индивидов — таково основное положение представителей бывшего весьма распространенным в конце XX в. течения постмодернизма.

Таким образом, постмодернисты выступают как скептики в отношении сохранения классов или крупных социальных слоев, поскольку, по их мнению, классовый подход не отражает фрагментацию и изменчивость современного потребления. При этом они часто ссылаются на то обстоятельство, что люди в своей повседневной жизни не отождествляют себя с каким-либо классом, как на аргумент отсутствия классов. Однако, конечно, это на деле не доказательство, что классовые отношения как объективная реальность исчезли.

Конкретная критика постмодернистов в адрес сторонников классового подхода была связана прежде всего со слабой эмпирической состоятельностью критериев классовой ситуации, принятых в классических и неоклассических подходах, а также иррелевантностью этих критериев в контексте перехода к формам социального расслоения, характерным для нового типа общества.

Во-первых, они обратили внимание на то, что в процессе доведения классических теорий до такой степени концептуальной проработки, при которой основанные на них классовые модели начинают более или менее адекватно отражать фактическую социальную и экономическую дифференциацию в обществе, постепенно сходит на нет «классовый» характер этих самых теорий, т.е. речь в этом случае идет уже не о классах как таковых, а о профессиональных и статусных группировках.

Во-вторых, введение дополнительных измерений классового положения и его последующее «расчленение» приводит к тому, что получаемые группировки утрачивают свою объясняющую способность применительно к другим измерениям социального неравенства. Это вынуждает сторонников классового анализа включать в свои аналитические модели наряду с собственно классовым положением такие переменные, как пол, раса, возраст и пр., что, по мнению постмодернистов, ставит под сомнение релевантность классовых членений [Pakulski, 2005, p. 153–154].

Однако, оставив в стороне мнение о том, что подобную аргументацию вряд ли стоит считать доказательством исчезновения классовых отношений как объективной реальности, следует указать на ограничения, с которыми сталкивается предложенная постмодернистами рамка при анализе неравенств в некоторых современных обществах. Вполне вероятно, что применительно к обществам, развивающимся в логике перехода от индустриальной фазы к постиндустриальной, от модерна к постмодерну, претенциозные гипотезы о многомерности и усложнении стратификации могут быть вполне обоснованными. Но как быть с обществами, не попадающими под эту классификацию? Ведь до недавнего времени описанная динамика изменений изучалась исключительно на примере посте-

пенной трансформации западных стран, а потому и сценарий этой трансформации рассматривается в качестве универсального при интерпретации изменений, происходящих в «менее развитых» странах. Однако никем из апологетов постмодернизма не уделяется должного внимания анализу неоднородности институциональных предпосылок, определяющих сравнительные успехи или провалы такой модернизации в тех или иных обществах. В этой связи, например, далеко не очевидно, что усиление и переплетение неклассовых принципов дифференциации, о растущей роли которых рассуждают постмодернисты, является следствием перехода к обществу «постмодерна», а не проявлением неких универсальных для глобализирующегося мира тенденций, не связанных с вектором развития конкретного общества. В результате этого от внимания исследователя ускользает не только внутренний механизм этого развития, но и приводящие его в действие конкретные социальные акторы. Признание «классовой смерти» постмодернистами, по существу, равнозначно признанию «конца истории» по Ф. Фукуяме [Fukuyama, 2006], т.е. либерализма как системы социально-экономических отношений, у которой не осталось никаких жизнеспособных альтернатив. Однако сегодня почти не вызывает сомнения, что ни нынешний Китай, ни нынешняя Европа, ни даже Америка не готовы примириться с отсутствием альтернатив собственному развитию.

Кроме того, предположение о несущественности классовых делений в постиндустриальных обществах представляется определенным лукавством в свете блестящего анализа, который развивает в своих работах один из наиболее влиятельных современных социологов Мануэль Кастельс. Он одним из первых обратил внимание на феномен усиливающейся в развитых западных странах фрагментации работников на малочисленную информационную (т.е. высококвалифицированную, работающую преимущественно в инновационных отраслях) и родовую рабочую силу, представленную наиболее массовой группой работников. Этот процесс сопряжен с крайне неравномерным распределением ресурсов между двумя группами, вследствие чего основные слои среднего класса не только теряют свои сегменты на рынке труда, но и сталкиваются со сжа-

тием ресурсной базы для воспроизводства собственного социального статуса и передачи части накопленного социального и человеческого капитала следующим поколениям. С другой стороны, так называемые золотые и даже платиновые воротнички концентрируют в своих руках значительную часть богатства и обладают высоким социальным престижем. Происходит это, по мнению Кастельса, вследствие перехода постиндустриальных обществ к новому, информациональному способу производства, в котором главным источником роста производительности становятся информация и знания [Castells, 2010]. Что это, как не основа для нового классового деления?

Оппонируя концепциям смерти социального класса, Гордон Маршалл, профессор Оксфордского университета, в 1997 г. отмечал, что классовый анализ ныне, вероятно, более жизнеспособен, чем когда-либо в его долгой социологической истории. Социальный класс столь же важен для понимания индустриальных обществ конца XX в., как он был настоятельно необходим для анализа обществ начала XX в., по важнейшим характеристикам — обществ-двойников. Другое дело, что макроструктурные классовые разделения конкретизируются в социальных ресурсах и жизненных шансах, вытекающих из исторически складывающихся специфических гражданских, рыночных и трудовых ситуаций, в которые включаются индивиды. В современном мире жизненные шансы людей все больше зависят от ресурсов образования, культурного и социального капиталов [Marshall, 1997].

Описанная выше ситуация означает, что в работах многих социологов концепция класса является открытой для нескольких интерпретаций — как статусная группа, как профессиональная группа, как группа по доходу и группа власти, т.е. понятием класса охватываются неоднородные социальные объекты в зависимости от того теоретического контекста, который вкладывают в этот термин различные авторы.

Различен и смысл, вкладываемый разными авторами в термин «социальный слой». Большинство социологов обозначают этим термином общественную дифференциацию в рамках иерархически организованного общества. Зачастую содержание термина ничем не отличается от содержания, вкладываемого в

термин «класс». В тех же случаях, когда данные понятия различают, термином «страта» обозначают группы внутри «классов», выделенные по тем же основаниям, что и сами «классы».

П. Сорокин как-то заметил: «Класс наделал своим теоретикам не меньше хлопот, чем национальность. И в этом случае попытки “схватить этого Протея” оказывались не более успешными: “класс” либо ускользал и ускользает из пальцев своих теоретиков, либо, пойманный, превращается в нечто столь неопределенное и неясное, что становится невозможным отличить его от ряда других кумулятивных групп, либо, наконец, сливается с одной из элементарных группировок» [Сорокин, 1993, с. 357]. Эти слова, написанные более 80 лет назад, совершенно не устарели и сегодня.

Наиболее интересные авторы стремились не игнорировать идеи ни сторонников классовых теорий, ни их оппонентов. В этом отношении плодотворен подход германского (британского) социолога Ральфа Дарендорфа. Он подчеркивал, что страты образуют иерархическую систему (иерархический континуум), отличаясь друг от друга постепенными различиями. Класс же — это всегда категория для целей анализа динамики социального конфликта и его структурных корней, и поэтому он может быть четко отделен от страты как категории для описания иерархических систем в данный момент времени [Darendorf, 1976, p.76].

Однако заметим, что проведенные исследования стратификации также не были ограничены ни поверхностью общества, ни его статикой и притязали на то, чтобы объяснить сущность общественной жизни. Лишь с помощью фундаментальных законов функционирования и развития социальных организмов может быть дан анализ и классов с их конфликтами, и страт с их взаимодействиями и противоречиями.

Проблема разграничения теорий стратификации и классовой структуры интересно интерпретирована И. Краусом. «Стратификация и классовое деление, — пишет он, — разные структуры отношений. Стратификация — понятие описательное, подразумевающее некую упорядоченность членов общества на основе какого-нибудь подходящего критерия, вроде дохода, образования, образа жизни, этнического происхожде-

ния... Классы... являются конфликтными группами, которые, объединяясь, оспаривают существующее распределение власти, преимуществ и других возможностей... классы формируются, когда совокупность индивидов определяет свои интересы как сходные с интересами других из той же совокупности и как отличающиеся и противостоящие интересам другой совокупности лиц...». Краус подчеркивает важную роль в процессе формирования класса собственной идеологии и создания классовой организации. В этом явно чувствуются отголоски знакомства с марксистскими понятиями «класс в себе» и «класс для себя», выработанными для характеристики процесса формирования пролетариата и подчеркивающими огромную роль в этом процессе субъективного фактора.

Краус иначе, чем Маркс, представляет себе объективные факторы, обуславливающие существование классов. В марксистской теории это прежде всего место в исторически определенной системе общественного производства, у Крауса — отношение к каким-либо социальным благам; поэтому любая страта, выделенная по произвольно выбранному признаку, является потенциальным классом (своего рода «классом в себе»), а любая осознавшая общность своих интересов и организационно оформившаяся страта превращается в действительный класс (т.е. «класс для себя»). Основной вопрос, с точки зрения Крауса, как «принадлежавшие к страте становятся представителями класса» [Kraus, 1976, p. 12, 15–16].

Представляется, что для понимания разницы между классовым и стратификационным подходами целесообразно на время забыть об эклектических и компромиссных современных интерпретациях. Сопоставим классы в марксистской теории и страты в функциональной теории. В чем тут разница? Признание класса означает признание антагонизма, противоположности интересов больших общественных групп. Признание же страт означает признание определенных различий между людьми по каким-то признакам, различий, которые приводят к слоевому размещению индивидов в обществе при продвижении их снизу вверх.

Марксистская теория классов занимается разделением общества, выявлением общественных противоположностей,

а теория стратификации — общественной дифференциацией. В первом случае выделяются элементы дезинтеграции, внутренних антагонизмов, тогда как дифференциация предполагает целостность общества, его функциональную неразделимость. Теория классов проводит разделение общества по альтернативным признакам на властвующих и подданных, эксплуататоров и эксплуатируемых, на владельцев средств производства и на лишенных их, тогда как теории стратификации разделяют общество на основе одной или нескольких черт, имеющихся в наличии в каждой из групп, но в различной степени (так, все имеют какой-то доход, но только различных размеров, и все в обществе имеют какой-то престиж, но не одинаковый).

В теории классов специфические экономические, политические и культурные интересы являются именно тем, что отделяет друг от друга классы, а в теории стратификации категория «интересы» вообще не присутствует, а если в исключительных случаях и присутствует, то не является обязательным атрибутом социальных слоев.

С точки зрения приверженцев концепции К. Маркса, классы являются объективно данными, т.е. они существуют независимо от сознания и представлений как их членов, так и внешних наблюдателей. Сознание классового отчуждения марксистами рассматривается не как критерий для выделения класса, а как высокая ступень в развитии самого класса (переход от «класса в себе» к «классу для себя»). В большинстве же стратификационных подходов сознание самих членов выделенных слоев или внешних наблюдателей играет главную или, по крайней мере, существенную роль в дифференциации общества.

Современные сторонники марксистской теории классов отказались от тезиса о растущей общественной поляризации. Их классовые схемы, сохраняя экономический детерминизм, все в большей мере отражают растущее усложнение общественных структур и рост значения и доли средних слоев (классов). (Достаточно в этой связи вспомнить теорию и схемы классовой структуры Э.О. Райта, речь о которой пойдет ниже.) Одновременно последователи стратификационных подходов все чаще принимают в расчет конфликтологические аспекты классового подхода.

В этом отношении характерны обобщающие работы британских социологов. Так, в книге Энтони Гидденса «Социология» соответствующая глава так и названа: «Стратификация и классовая структура». Родовым понятием выступает стратификация, а классы — как видовое понятие, частный случай стратификации. Рассматривая проблемы стратификации и неравенства в современных западных обществах, Э. Гидденс именует основные социальные группы классами, но описывает их не во взаимном противостоянии, а как ранжированные общности («высший класс», «средний класс», «низший класс») [Giddens, 1995, p. 205–241].

Надо заметить, что в исследованиях по проблемам социального неравенства в мировой социологической науке с конца XX в. наступила пауза, заполненная добротными эмпирическими изысканиями с расширением географии их проведения, но без новых концептуальных откровений. По-прежнему доминирует европоцентристский подход, игнорирующий цивилизационное разнообразие социального неравенства. Отсутствуют теории, объясняющие системы социальных неравенств в мире, разделенном на глобальную информационную и старую индустриальную экономики. Нет сложившихся и признанных в научном сообществе концепций, объясняющих процессы трансформации социальных иерархий в постсоциалистических обществах, отнюдь не во всех случаях движущихся по направлению к капитализму (см., например: [Lane, 2007]).

Подтверждением сказанного служат материалы дискуссий, прошедших в начале 2000-х гг. на страницах академических журналов («American Journal of Sociology», «Acta Sociologica»). В них приняли участие такие авторитетные представители различных научных и идейных направлений, как Дж. Голдторп, Э. Соренсон, Э.О. Райт, Д. Грусски, Д. Скотт и др. Их теоретические конструкты, подтвержденные многолетними исследованиями как в собственных странах, так и в сравнительных международных исследованиях, близки к жизненным реалиям современного мира. В любом случае все диспутанты признают надобность изучения реальных социальных неравенств на основе выявления реальных групп в современном обществе как обладателей определенных реальных ресурсов (благ).

Перечень этих благ, на основе которых и складывается, и воспроизводится неравенство, практически неизменен. Он включает экономические ресурсы (владение землей, предприятиями, рабочей силой и т.д.); политические (власть в обществе, на рабочем месте и т.д.); социальные (доступ к высокостатусным социальным сетям, социальным связям, ассоциациям и клубам); престижные («хорошая репутация», слава, уважение, этническая и религиозная чистота); человеческие ресурсы (человеческий капитал) — мастерство, компетенция, обучение на работе, опыт, формальное образование, знание; культурные ресурсы (культурный капитал) — практика потребления, присущая людям с высоким общественным положением; «хорошие манеры»; привилегированный образ жизни. Как утверждает Дэвид Груски (и мы с ним согласны), перечисленные блага, ресурсы исчерпывают все основные существующие варианты (другими словами, «сырье») для построения стратификационных систем [Grusky, 2001, p. 3–51].

Спор в этой профессиональной среде касается соотношения традиционных классовых исследований (как в неомарксистской, так и неовеберианской интерпретации) и предложенной современными американскими авторами (Д. Груски и др.) модели социальных классов как профессий (occupations), выступающих фундаментальными единицами эксплуатации. Авторы этой модели утверждают, что являются последователями Э. Дюркгейма, который предсказал, что профессиональные ассоциации постепенно станут звеном между государством и индивидом. По их мнению, когда марксистские идеи перестали быть популярными, ученые стали переходить к разным версиям веберианства и постмодернизма, т.е. к подходам, ни один из которых не уделял должного внимания структурированию общества на основе профессий (occupations) [Sorensen, 2000, p. 1523–1558; Wright, 2000, p. 1559–1571; Goldthorpe, 2000, p. 1572–1582; Rueschemeyer, Mahoney, 2000, p. 1583–1591; Grusky, Weeden, 2001, p. 203–218, 2002, p. 229–236; Scott, 2002, p. 23–36; Goldthorpe, 2002, p. 211–216].

Переход к такому дезагрегированному уровню анализа социального неравенства оправдан авторами тем, что на эмпирическом уровне позволяет схватить «реальные» различия в об-

разе жизни, обеспеченности ресурсами и поведении, вызванные действием локальных профессиональных (occupational) субкультур. В свою очередь Груски и Уиден исходят из факта институционализированности профессии, т.е. ее встроенности в социальную структуру общества, что на уровне реального наблюдения проявляется в деятельности различных профессиональных ассоциаций, существовании гласных и негласных кодексов или профессиональной этики, активности социальных движений, преимущественно идентифицируемых по профессиональным признакам (вспомнить хотя бы участвовавшие в последнее время в Европе выступления врачей, учителей, работников транспорта и т.д.). Кроме того, авторы отмечают, что профессия или специальность остаются одним из главных социальных идентификаторов для работников. Категории профессий прочно укоренились в структуре индустриального общества, в то время как агрегированные классы представляют собой лишь абстрактные конструкции, интересные для исследователей, но не самих работников.

С другой стороны, несмотря на это, объектом критического переосмысления Груски и Уидена прежде всего являлись не классы в традиционном понимании, а, как это ни странно, отрицаемое постмодернистами существование классов как таковых. При этом именно защитники традиционного классового анализа — как неовеберианцы, так и неомарксисты — выступили в качестве основных критиков смелых идей американских социологов. Пожалуй, самой спорной их идеей была признана идея редукции классов, поскольку в этом случае исследователи теряют взгляд на общество «с высоты птичьего полета», который важен для классового анализа, позволяющего предвидеть и объяснять реакции и поведение достаточно больших общественных масс в зависимости от изменений, которые претерпевает общество в своем развитии.

Однако, не отбрасывая идеи о связи профессионального признака, а точнее рода занятий (occupation), с классовой принадлежностью, отметим, что нам представляется более обоснованным доминирующий у европейских социологов подход, который в ходе последних обсуждений с наибольшей прозрачностью и последовательностью был выражен Дж. Голдторпом. Он исходит из идеи, что в первую очередь классовые позиции

определяются статусом занятости, а именно отношениями найма в индустриальном обществе, где соблюдаются принципы экономической и технологической рациональности.

Голдторп — абсолютный приверженец веберовского подхода, он утверждает, что рыночный механизм, обеспечивающий распределение людей по местам в системе общественного разделения труда, является главной причиной их неравенства. При этом (и здесь наблюдается, пожалуй, единственное сходство с марксистским подходом у Голдторпа) им выделяются три основные классовые позиции: наемные работники, работодатели и самозанятые. Работодатели покупают рабочую силу и тем самым получают некоторую власть над наемными работниками, наемные работники вынуждены продавать свою рабочую силу работодателям, тогда как самозанятые представляют собой в известной степени автономных работников, поскольку работают исключительно на себя, иногда прибегая к найму дополнительной рабочей силы.

Однако более важным с точки зрения изучения общественной дифференциации, как признает сам автор данной концепции, является неравенство, возникающее внутри наиболее массовой группы наемных работников. И в этой связи Голдторп вводит новый дифференцирующий критерий, который напрямую связан с характером трудовых отношений, — тип трудового контракта, регулирующего занятость. Концептуальное обоснование введения дополнительного критерия заключается в существовании естественных рисков, с которыми сталкиваются работодатели при заключении контракта с работником, а именно невозможность полностью контролировать их деятельность и специфичность навыков и знаний, ценность которых для некоторых типов занятости возрастает прямо пропорционально длительности найма. Все эти условия учитываются работодателем и определяют соответствующий характер трудового контракта.

Голдторп утверждает, что выделенные таким образом классы различаются по специфическим для каждого из них ограничениям и возможностям, в число которых входят те, которые оказывают влияние на индивидуальную экономическую безопасность, стабильность и перспективы. Однако в некоторых его приложениях концептуализация классов применяется

также для анализа внутри- и межпоколенной социальной мобильности (см., в частности, результаты масштабного проекта по изучению социальной мобильности в промышленно развитых странах (CASMIN) [Breen, 2004]).

Возвратимся к различению классов на основе специфических отношений найма. Рабочий класс выделяется Голдторпом на основании рабочего контракта (англ. *labour contract*), где, как правило, фиксируется факт покупки работодателем определенного количества рабочей силы, труда, выражаемого в часах или объеме работы. Это предполагает, что расходуемый работником труд легко поддается измерению, и потому риски, связанные с мониторингом его деятельности, невелики. В результате заключения такого контракта между рабочим и работодателем устанавливается ставка заработной платы (англ. *wage*) как определенный «формат» материального вознаграждения, получаемого рабочим за свой труд.

В случае когда работодатель сталкивается с необходимостью найма высококвалифицированных работников (так называемый «сервис-класс», состоящий, как правило, из менеджеров и профессионалов различного уровня), он прибегает к совершенно иному типу контракта, основанному на сервисных отношениях (от *англ. service relationship*). Поскольку работники названной категории представляют, как правило, довольно высокую ценность вследствие обладания специальными знаниями и навыками, работодателю выгоднее обеспечить с ними как можно более длительное сотрудничество (не говоря уже о потенциальном увеличении отдачи от их деятельности, связанной со специфичностью обладаемых ими активов). Кроме того, мониторинг деятельности высококвалифицированных специалистов в отличие от мониторинга менее сложных видов труда, разбивающихся на рутинные операции, сопряжен с определенными трудностями (невозможность напрямую измерить «затраченные усилия», количество производимого продукта и т.д.). В связи с этим работодатели стремятся адекватно мотивировать таких работников, предлагая им помимо солидных вознаграждений всевозможные бонусы и привилегии (соцпакеты и проч.) и подкрепляя перспективы карьерного роста и увеличения заработков более длительными контрактами.

Поэтому, в частности, в отличие от рабочих в трудовых контрактах представителей так называемого сервис-класса¹ оплата труда устанавливается в форме вознаграждения (от *англ.* salary) за соответствующие услуги.

Занятость остальных работников, которых объединяют промежуточные виды занятости, регулируется смешанными контрактами (от *англ.* mixed relationship), которые сочетают элементы вышеупомянутых контрактов. Характер таких контрактов, по Голдторпу, дифференцирован в зависимости от степени автономности труда, квалификационных требований и перспектив дальнейшего продвижения, связанных с конкретным видом деятельности.

Схема классов Голдторпа, разработанная им совместно с коллегами Р. Эриксоном и Л. Портокарреро и справедливо носящая соответствующую аббревиатуру EGP, получила широкое распространение не только в национальных стратификационных исследованиях (прежде всего в европейских странах), но и в ряде сравнительных исследований. В развернутом виде данная классификация представлена в табл. 5.2.

Как правило, исследователями используется 7-классовая схема EGP, классы в которой пронумерованы соответствующими римскими цифрами. На более высоком уровне агрегирования классы I и II объединяются в сервис-класс, VI и VII — в рабочий класс, III и V — соответственно в промежуточные. Существуют, однако, другие версии агрегирования классов Голдторпа. Так, например, в некоторых исследованиях V класс (низкоквалифицированные технические специалисты и супервайзеры работников физического труда) и класс IIIb (так называемый низший средний класс) иногда включаются в состав рабочего класса, что обосновано схожестью условий труда и рыночной ситуацией представителей соответствующих категорий работников.

¹ Или «класса служащих», что, впрочем, не является точной переводческой интерпретацией используемого Дж. Голдторпом обозначения *service class*, поскольку служащие (или клерки) как работники нефизического труда, выполняющие рутинные операции, не требующие высокой квалификации, определены им в отдельную категорию, объединенную в промежуточный класс (*англ.* — *intermediate class*). Иначе сервис-класс в модели Голдторпа также именуется как *salariat* (*в пер. с англ.* — работники, работающие за гонорары или вознаграждение, в противовес тем, кто работает за почасовую заработную плату).

Таблица 5.2

Классы в схеме Голдторпа—Эриксона—Протокаро

Класс	ВЕРСИИ СХЕМЫ				
	II-классовая	7-классовая	5-классовая	3-классовая	
I	Профессионалы, руководители и чиновники высокого уровня; менеджеры крупных промышленных предприятий; крупные собственники. Тип контракта: сервисные отношения	Профессионалы, чиновники, административные работники, менеджеры, высококвалифицированный технический персонал, супервайзеры работников не-физического труда. Высший класс	Профессионалы, чиновники, административные работники, менеджеры, высококвалифицированный технический персонал, супервайзеры работников не-физического труда. «Белые воротнички»		Работники не-физического труда
II	Профессионалы, руководители и чиновники среднего уровня; высококвалифицированный технический персонал; менеджеры небольших промышленных предприятий; супервайзеры работников не-физического труда. Тип контракта: сервисные отношения				
IIIa	Работники рутинного не-физического труда высокой категории (в сфере торговли, обслуживания и организации управления). Тип контракта: смешанный	Работники рутинного не-физического труда (в сфере торговли, обслуживания и организации управления)			Работники не-физического труда
IIIb	Работники рутинного не-физического труда низкой категории (в сфере торговли, обслуживания и организации управления). Тип контракта: рабочий				
IVa	Самозанятые, осуществляющие деятельность при найме работников (мелкие собственники, ремесленники и т.д.)	Мелкая буржуазия (мелкие собственники, ремесленники, использующие и не использующие наемный труд)			Мелкая буржуазия
IVb	Занятые индивидуальной трудовой деятельностью (мелкие собственники, ремесленники и т.д., не нанимающие работников)				

Окончание табл. 5.2

Класс	ВЕРСИИ СХЕМЫ			
	11-классовая	7-классовая	5-классовая	3-классовая
IVc	Самозанятые в сельском хозяйстве и первичном промышленном секторе	Самозанятые в сельском хозяйстве и первичном промышленном секторе	Занятые в сельском хозяйстве	Занятые в сельском хозяйстве
V	Супервайзеры работников физического труда, мало-квалифицированный технический персонал. Тип контракта: смешанный	Квалифицированные рабочие, супервайзеры работников физического труда, мало-квалифицированный технический персонал	Квалифицированные рабочие	Рабочие (работники физического труда)
VI	Квалифицированные рабочие (физический труд). Тип контракта: рабочий			
VIa	Полуквалифицированные и неквалифицированные (физический труд). Тип контракта: рабочий	Полуквалифицированные и неквалифицированные (физический труд)	Неквалифицированные рабочие	Рабочие (работники физического труда)
VIb	Рабочие в сельском хозяйстве и первичном промышленном секторе. Тип контракта: рабочий	Рабочие в сельском хозяйстве и первичном секторе (при последующем агрегировании относятся к классу фермеров)		

Однако сам Голдторп в своих последних работах справедливо отмечает, что его схема описывает структуру неравенства, характерную для современных (англ. *modern*) обществ с развитым рынком труда [Goldthorpe, McKnight, 2006, p. 111]. Одновременно тем самым он оппонирует концепции «смерти классов» [Pakulski, Waters, 1996; Bauman, 2001; Beck, 1992], сторонники которой считают, что в обществах постмодерна класс перестает быть значимой формой неравенства, уступая место различиям в потреблении и социальной идентификации на основе ассоциации с комплексной мозаикой статусных групп: религиозные сообщества, социальные движения, множественные городские субкультуры и т.д. Для Голдторпа экономический базис, определяющий основу класса, является незыблемым. Это подтверждают результаты его собственных многолетних эмпирических исследований [Goldthorpe, McKnight, 2006, p. 113–129, 1987], в которых он показывает, что принадлежность к определенному классу (как отражение реальной ситуации на рынке труда) по-прежнему в значительной степени определяет риски, связанные с безработицей, а также уровень материального вознаграждения, на который могут рассчитывать работники соответствующего типа.

Вместе с этим из самой постановки, что неравенство классовых ситуаций определяется неравным положением, занимаемым индивидами на рынке труда, следует ограниченная применимость концептуальной схемы Голдторпа для анализа обществ, условно говоря, не совсем рыночного типа. В данном случае имеются в виду общества, в которых рынок как форма взаимодействия между покупателями и продавцами так или иначе присутствует, однако уровень развития институтов, определяющих рациональность и эффективность этого взаимодействия, находится в прямой зависимости от специфических культурно-исторических условий развития общества как социальной системы в целом. В частности, к таковым могут быть отнесены постсоциалистические общества, испытывающие определенные трудности с формированием полноценного рынка труда вследствие унаследованных от социалистической системы институтов найма и моделей поведения, ограничивающих конкуренцию¹.

¹ В связи с вышесказанным особого интереса заслуживает недавнее исследование А.Р. Бессуднова, применившего операционализацию классов по схеме Дж. Голдторпа для анализа характеристик найма в неформальном секторе российской экономики. В частности, автор утверждает, что именно в неформальном сек-

Одним из наиболее распространенных критических замечаний в адрес Дж. Голдторпа является то, что в отличие от марксистов он не выделяет в отдельную социальную группу крупных собственников, «сливая» их с высококвалифицированными наемными работниками и управленцами высшего звена. Связано это, по признанию самого Голдторпа, с тем, что крупные собственники в массовых опросах, как правило, представлены настолько незначительным числом респондентов, что попросту нет смысла выделять их отдельно, поскольку анализ распределения параметров собственности, доходов, жизненных шансов и пр. внутри данной группы будет сопряжен с высокими ошибками вследствие ничтожности выборки. Концептуально же это обосновано тем, что интересы и социально-экономическая ситуация крупных собственников и высококвалифицированных работников сферы обслуживания (менеджеров и профессионалов), как правило, имеют много общего [Goldthorpe, 1990, p. 435; Erikson, Goldthorpe, 1992, p. 40–41].

В этом отношении серьезную альтернативу взглядам Дж. Голдторпа представляет подход одного из наиболее последовательных современных неомарксистов Эрика Олина Райта. Из теорий социального неравенства, построенных на исходных позициях К. Маркса, именно концепция известного американского социолога Э.О. Райта приобрела наибольшую известность. Его получившие признание публикации относятся к 1970–1990-м гг.

Райт, как впрочем, и все последователи Маркса, акцентирует внимание на том, что главное разделение людей на социальные классы в современных обществах по-прежнему заключается в неравенстве доступа к средствам производства. Это разделение обуславливает противоположность интересов — главный источник неравенства социальных отношений, что является одной из основных причин, почему данное разделение не может быть проигнорировано [Wright, 2005, p. 4–30].

торе, где условия найма максимально приближены к рыночным вследствие условности формальных ограничений, основные положения концепции Голдторпа соответствуют реальным отношениям, которые складываются между работодателем и работником. Это предположение подтверждается автором эмпирически с помощью прямого тестирования конструктивной валидности применяемой им классовой схемы. Однако, несмотря на это, стоит признать, что вопрос о ее применимости для анализа дифференциации всей совокупности экономически активного населения сегодня по-прежнему остается открытым [Бессуднов, 2010, с. 246–260].

Вслед за Марксом Райт полагает, что в классовой структуре современного (капиталистического) общества как и прежде доминируют два основных класса — рабочие (наемные работники) и капиталисты (владеющие средствами производства). Интересы капиталистического класса противоположны интересам рабочих постольку, поскольку капиталисты заинтересованы в присвоении части труда рабочих в форме прибавочной стоимости. В то же время такие понятия, как универсальный гарантированный базисный доход и устойчиво низкая норма безработицы, отражают коренные интересы рабочих и, более широко, согласно классической идее марксизма — универсальные интересы людей.

Таким образом, отношения эксплуатации, лежащие в основе фундаментальной противоположности интересов рабочих и капиталистов, считает Райт, не потеряли своего значения и уж тем более никуда не исчезли. Американский социолог придерживается Марксовой точки зрения на эксплуатацию как ключевой концепт для понимания природы классовых отношений.

Классовая эксплуатация раскрывается им через три принципа:

- материальное благополучие одной группы непосредственно зависит от материальных лишений других;
- асимметричное исключение эксплуатируемых из сферы доступа к необходимым производственным ресурсам (что, как правило, закреплено соответствующими правами собственности);
- трансформация неравенства в сфере доступа к средствам производства в материальное неравенство (неравный доступ к материальным благам), из чего следует, что благополучие эксплуататоров зависит не столько от лишений, которые испытывают эксплуатируемые, сколько от трудовых усилий последних [Wright, 1997, p. 10].

Из этого, по признанию самого Райта, следует, что важнейшей проблемой современного классового анализа является распознавание классовых отношений, основанных на собственности на средства производства. Фактор собственности, по Райту, в современном капиталистическом обществе помимо капиталистов и рабочих как таковых определяет существование еще одной группы — мелкой буржуазии, которая в ряду с двумя другими рассматривается как реальная классовая пози-

ция в обществе с рыночными отношениями, но существующая вне капиталистических средств производства.

Однако, следуя аргументам упоминавшегося выше Голд-торпа, применение схемы Райта для анализа современных капиталистических обществ в таком прямом виде вполне логично приведет к тому, что чрезвычайно большая группа занятого населения будет отнесена к массовой группе эксплуатируемых. Таким образом, возникает проблема размещения средних слоев — людей, которые не обладают собственностью на средства производства и потому вынуждены продавать свою способность к труду, но при этом не являются частью рабочего класса как такового, а также всех тех индивидов, чьи трудовые усилия не оплачиваются капиталистами.

Идейное расширение взглядов К. Маркса, предложенное Э.О. Райтом и позволяющее более точно описать характер дифференциации в современном обществе, заключается в том, что эксплуатация обусловлена не только неравенством во владении средствами производства, но и различиями в степени владения организационными и квалификационными активами, а также степенью автономности труда.

Первый из предложенных им дополнительных критериев классовой позиции — участие в управлении (англ. *relation to authority*) — включает контроль чужого труда, а также контроль над денежным и материальным капиталом. Сочетание максимумов этих видов контроля в совокупности с собственностью на средства производства исчерпывающе характеризует классовую ситуацию буржуазии.

В то же время критерий участия в управлении позволяет Райту объяснить классовую позицию менеджеров и управляющих разного уровня, суть которой заключается в осуществлении управления, делегированного им капиталистами для контроля за производственным процессом. Из этого следует противоречивость их положения в системе классовых отношений, т.е. они одновременно могут быть рассмотрены в качестве представителей как класса капиталистов, так и класса рабочих. В первом случае их близость обоснована осуществлением функции господства над рабочими (контроля чужого труда), во втором случае они так же являются контролируемыми

и эксплуатируемыми капиталистами в процессе производства. Таким образом, чем более высокое положение управляющий занимает во властной иерархии, тем ближе его интересы к интересам собственников, и наоборот.

Еще одним измерением классовой позиции работников является уровень квалификации (англ. *credentials*) как интегральная характеристика, отражающая обладание специальными умениями и знаниями и определяющая специфический вид власти. Этот критерий позволяет выделить классовую позицию профессионалов (экспертов, специалистов). Умения, по Райту, являются «неотчуждаемым» ресурсом по сравнению с «отчуждаемой собственностью (средствами производства)». Такие очевидные различия в ресурсах способны формировать две альтернативные системы эксплуатации: одна основана на «капитале», другая — на «квалификации». Райт отмечает, что местоположение профессионалов, обладающих знаниями и дипломами, также как и управленцев, является двойственным, близким одновременно как собственникам, так и рабочему классу.

В общем виде концептуализация классовых ситуаций, предложенная Райтом, представлена в рис. 5.1 [Wright, 1997, p. 25].

Введение дополнительных критериев эксплуатации позволило Райту, в частности, «вписать» в свою схему так называемые средние классы, которые занимают промежуточные позиции между традиционными классами капиталистов и рабочих. Так, на основании неравенства в степени автономности труда в схеме нашлось место традиционному среднему классу, т.е. мелкобуржуазным собственникам, которые, с одной стороны, выступают либо как наниматели, либо как работники, занятые индивидуальной трудовой деятельностью, а с другой — не относятся к числу крупнокапиталистических собственников, чьи решения зачастую имеют далеко идущие последствия, если вовсе не идут вразрез с интересами мелкой собственности. Схожая логика имеет место при объяснении противоречивости классовой позиции профессионалов и менеджеров, или представителей нового среднего класса. Неравенство во владении специальными навыками, с одной стороны, определяет относительное сходство их интересов с интересами собственников, а с другой — ставит их в положение все тех же наемных работников.

Отношение к средствам производства		Участие в управлении		
Количество работников	Собственники	Наемные работники		
	Много	Менеджеры-специалисты	Квалифицированные менеджеры	Полуквалифицированные менеджеры
	Несколько	Супервайзеры-специалисты	Квалифицированные супервайзеры	Полуквалифицированные супервайзеры
	Нет	Специалисты-исполнители	Квалифицированные исполнители	Полуквалифицированные исполнители
		Специалисты	Квалифицированные работники	Неквалифицированные работники
		Уровень квалификации		
		Исполнители		
		Супервайзеры		
		Менеджеры		

Рис. 5.1. Классовая схема по Э.О. Райту

Резюмируя сказанное, можно утверждать, что различия в подходах Дж. Голдторпа и Э.О. Райта сводятся к различиям в акцентах, которые каждый из этих исследователей расставляет над ключевыми критериями, определяющими классовую ситуацию. Так, следуя традиции рассуждений, идущей от М. Вебера, Голдторп в центр внимания выносит рынок как главный механизм, регулирующий социально-экономические отношения и размещение индивидов в системе социально-экономических позиций. Собственность (отношение к средствам производства) рассматривается им как важный, но не решающий критерий позиции на рынке труда. С другой стороны, Э.О. Райт, развивающий марксистскую идею противоположности интересов в обществе как основы социальных отношений, утверждает, что именно критерий обладания собственностью или, более точно, критерий сравнительной отдаленности/близости людей к классу собственников (по степени их участия в управлении или степени обладания специфическими знаниями и навыками), является главным детерминирующим фактором их социального и экономического положения.

Тем не менее, несмотря на концептуальные различия в схемах Э.О. Райта и Дж. Голдторпа, есть основания полагать, что в западном научном сообществе происходит определенное сближение позиций по части раскрытия реальных социальных неравенств и отображающих их иерархических конструкций, поскольку так или иначе обе эти конструкции отражают принципы социального членения в соответствии с логикой воспроизводства современных капиталистических обществ, конститутивными элементами которых являются рынок и институт частной собственности.

Предложенные этими социологами конструкции вполне справедливо могут считаться флагманами каждой из перечисленных традиций. Тем не менее справедливости ради стоит отметить, что наибольшей популярностью в практике эмпирических исследований сегодня пользуется интерпретация классов на основе схемы Голдторпа. Это подтверждается тем, что его концептуальные разработки, помимо оригинальной и повсеместно применяемой классификации Эриксона—Голдторпа—Портокаро (EGP), не только были использованы при создании социально-экономической классификации Британского бюро национальной статистики — NS-SeC [Rose, Pevalin, 2005]), но и легли в основу при разработке Европейской

социально-экономической классификации — ESeC [Harrison, Rose, 2006]. Классовая шкала Э.О. Райта не нашла столь широкого применения, однако попытки применить разработанную им классификацию не раз осуществлялись как им самим в рамках Проекта по сравнительному изучению классовой структуры и классового сознания (более подробно см.: [Wright, 1997, 1989, р. 3–22]), так и некоторыми другими исследователями [Bergman, Joye, 2001; Leiulfsrud, Bison, Jensberg, 2005].

При этом функционалистский подход по-прежнему стоит «особняком» в среде существующих теорий по поводу социального неравенства. Систематизировать основные положения трех доминирующих подходов к анализу проблем социального неравенства можно в форме табл. 5.2.

Таблица 5.2

**Доминирующие подходы к анализу проблем
социального неравенства**

	Неомарксизм	Неовеберизм	Функционализм
Источник классовых различий	Отношения по поводу производства	Рыночные отношения вообще и на рынке труда в частности	Меритократия: соответствие социальной позиции индивидуальным качествам
Основные классы	Буржуазия, рабочий класс, прочие классы (мелкая буржуазия, новый средний класс)	Собственники, рабочий класс (дифференцированный по уровню квалификации), средний класс (сервис-класс и промежуточный класс)	Слои, ранжированные по уровню престижа
Характер отношений	Социальный конфликт вследствие эксплуатации	Внутри- и межклассовая конкуренция	Социальная гармония
Перспективы	Поляризация, пролетаризация	Сегментация	Уменьшение неравенства, меритократия
Ключевые проблемы	Классовая борьба, эксплуатация	Сегментация, мобильность	Мобильность, образование, меритократия

Еще один альтернативный взгляд на проблему социальной стратификации современных обществ, который нельзя с какой-либо определенностью отнести к одной из доминирующих сегодня парадигм, был высказан социологом датского происхождения Гюштой Эспинг-Андерсеном, который занимался масштабным сравнительным исследованием, охватившим шесть развитых стран — США, Великобританию, Германию, Швецию, Норвегию и Канаду [Esping-Andersen, 1993]. Цель исследования заключалась в том, чтобы обнаружить некоторые общие закономерности в режимах мобильности и распределении благосостояния постиндустриальных обществ.

Несмотря на то что Г. Эспинг-Андерсен в своем анализе последовательно критикует Э.О. Райта и Дж. Голдторпа за то, что «им так и не удалось преодолеть теоретическую ортодоксальность» своих концепций [Ibid, p. 226], в его рассуждениях отчетливо прослеживаются идейные заимствования у М. Вебера. Последнее особенно заметно в связи с выделением им в отдельную категорию работников, занятых в сфере обслуживания, и аналитическим подходом, который он использует для объяснения режимов социальной мобильности. Тем не менее в отличие от сторонников представленных выше подходов главный аргумент Эспинг-Андерсена заключается в том, что классовые отношения в современном обществе существуют, но регулируются посредством институтов «государства всеобщего благосостояния» (welfare state), которое приходит на смену прежней политике государственного невмешательства в социальные и экономические процессы. По мнению Эспинг-Андерсена, фактор государства всеобщего благосостояния превратился в «активную силу, упорядочивающую социальные отношения» [Esping-Andersen, 1990, p. 23]. К числу институтов, определяющих характер отношений между социальными группами, он относит институт коллективного согласования заработной платы (в процессе которого оптимальные условия занятости устанавливаются посредством переговоров между профсоюзами и крупными работодателями), систему социальных гарантий и обеспечения занятости, систему массового высшего образования и т.д. Таким образом, признает Эспинг-Андерсен, основу классовых отношений в современном обще-

стве создают не столько экономические отношения, сколько государство как совокупность регулирующих социальных институтов.

Важным наблюдением Эспинг-Андерсена является усиление роли гендерного фактора в системе стратификации постиндустриального общества, а именно увеличение участия женщин в тех сферах деятельности, где их присутствие ранее было незначительным (сфера обслуживания, организация управления и т.д.). Скачок занятости женщин в экономике промышленно развитых стран произошел примерно в 1950-е гг. Вместе с тем эта занятость преимущественно концентрировалась в отраслях легкой промышленности и соседствовала с огромными скрытыми трудовыми резервами среди женщин, за которыми закрепились роль обычных домохозяек. Однако уже в 1970-е гг. началась активная женская экспансия в быстро развивающиеся сферы обслуживания, что повлекло за собой изменение гендерной структуры занятости и относительное закрепление определенных отраслей за представителями различных полов. Тем не менее, несмотря на данную тенденцию, Эспинг-Андерсен считает процесс феминизации дуалистичным, поскольку женщины в своем социальном положении продолжают концентрироваться в пролетаризированной части занятого населения.

Кроме того, в своих наблюдениях датский социолог склоняется к тому, что в будущем с развитием общества его разделение на социальные классы продолжит осуществляться по таким признакам, как гендер, возраст, этническая и расовая принадлежность, тогда как экономические критерии утратят свою значимость. Этот элемент его концептуальной схемы перекликается с критикой классовой теории, которую предлагают сторонники постмодернизма.

Стратификационная схема, предложенная Эспинг-Андерсеном, представлена в табл. 5.3.

Высшие позиции в постфордистской стратификационной иерархии занимает профессиональная элита, которая чем-то напоминает «сервис-класс» в концептуальной схеме Голдторпа. На нижних этажах располагается обслуживающий пролетариат — армия малоквалифицированных работников нефизи-

ческого труда, занятых во все расширяющемся секторе услуг. Собственные эмпирические исследования Эспинг-Андерсена показывают, что эта категория работников является высокоомобильной, однако он предполагает, что со временем представителям данного класса будет все труднее пробиваться «наверх» вследствие растущего неравенства в сфере образования и дальнейшей поляризации общества. В результате обслуживающий пролетариат будет обречен на самовоспроизводство в пределах малоимущих классов.

Таблица 5.3

Система стратификации индустриального и постиндустриального общества в представлении Г. Эспинг-Андерсена

Стратификация индустриального общества (фордизм)	Стратификация постиндустриального общества (постфордизм)
1. Менеджеры и собственники 2. Работники нефизического труда (средний класс) 3. Квалифицированные рабочие 4. Полу- и неквалифицированные рабочие	1. Профессионалы и ученые 2. Представители технических профессий и полупрофессионалы 3. Квалифицированные работники в сфере обслуживания 4. Обслуживающий пролетариат 5. Аутсайдеры (те, чей труд по каким-либо причинам не нужен экономике)

Источник: [Esping-Andersen, 1993, p. 24–25].

Как видно, Эспинг-Андерсен предлагает не выделять менеджеров в отдельную категорию в экономике постиндустриального типа. Связано это с тем, что в отличие от фордистской системы разделения труда с ее жесткой стандартизацией, регулированием и ограничением свободы деятельности рамками конкретной позиции такие характеристики менеджера, как относительная автономия, размеры ответственности и полномочий, перестают быть исключительными функциональными требованиями к осуществлению управления. С усложнением производственных процессов усиливается требование к гибкости специализации и снижению жесткости регулирования, а потому и менеджеры в новой экономике все больше «сливаются» с профессионалами по своим качествам и функциям.

Своей схемой Г. Эспинг-Андерсен также убедительно показывает, что основное социальное разделение в обществе позднего индустриализма проходит между теми, кто приобретает возможности удовлетворять свои потребности через рынок, и теми, кто всецело зависит от государственного дохода и прямой государственной помощи. В связи с этим особого внимания заслуживает обособленный им класс так называемых аутсайдеров (*англ.* outsider surplus population)¹ (см., в частности: [Gorz, 1982, p. 28; Auletta, 1999]). Этот класс объединяет в себе тех, кто по каким-либо причинам остался «за бортом», т.е. не вошел в новую экономику и находится на попечении у государства. Растущая интенсификация промышленных отраслей влечет за собой сокращение рабочих мест и высвобождение огромной массы мало кому нужных работников. Таким образом, в совокупности с высокой динамикой изменений на рынке труда расхолаживающая государственная социальная политика создает предпосылки для формирования и воспроизводства этой социальной группы.

Однако при всей оригинальности своего подхода и попытке «отмежеваться» от традиционных теорий неравенства, основанных на отношении к средствам производства и разделении труда, почти не вызывает сомнений, что схема, предложенная Эспинг-Андерсеном, по сути своей качественно не отличается от построений, предложенных Райтом или Голдторпом. В своих рассуждениях он так или иначе опирается на экономические основания, которые формируют социальную структуру постиндустриального общества, ни много, ни мало являющуюся следствием технологических изменений в обществе и изменений в структуре рынка труда.

Попытку развить новый концептуальный аппарат на основе теории капиталов как рентоприносящих активов для целей стратификационного анализа предпринял в своих работах Эге Соренсен [Sorensen, 2000]. При этом Э. Соренсен не ставит перед собой цель определить границы, по которым пролегают классовые различия, а лишь стремится описать, как неравенство доступа к различным ресурсам трансформируется в социальное неравенство.

¹ У других авторов применительно к этой категории населения также используются термины «неопролетариат» или «унтеркласс» (*англ.* underclass).

В связи с этим он предлагает трактовать «классовую ситуацию» двояко: класс как условия жизни, зависящие от общего уровня индивидуального богатства, и класс как главное действующее лицо в отношениях эксплуатации.

Представление о классе как интегральной характеристике условий жизни является, по признанию самого Соренсена, традицией, идущей от М. Вебера. Однако он, выводя данную концепцию из объема располагаемого богатства индивида, дает классу более строгое определение в терминах ограничений, с которыми сталкивается индивид в выборе моделей своего поведения и потребления. К числу этих ограничений, в частности, можно отнести не только размер бюджета или имеющейся в распоряжении индивида собственности, но и горизонт планирования или способность к рационализации, которые зависят не только от образования, но и врожденных интеллектуальных возможностей индивида.

С другой стороны, класс как актор отношений эксплуатации также рассматривается Соренсеном как обладатель определенных типов активов, однако в этом случае активы выступают уже не просто как определенные ограничения, но как источник ренты. Через понятие ренты Соренсен вводит в свою концептуальную модель понятие интересов, которые для индивида заключаются в том, чтобы максимизировать объем ренты, которую он может получить от реализации того или иного вида актива. Рента, считает Соренсен, возникает вследствие возможности владельцев тех или иных активов контролировать их предложение и представляет собой разницу между фактической рыночной ценой актива и его ценой в условиях совершенной конкуренции. Из этого следует, что возможность извлечения ренты одной стороной непременно связана с определенными лишениями другой, что приводит к антагонизму интересов и, по существу, является формой эксплуатации (в чем отчетливо прослеживается линия анализа, берущая свое начало от К. Маркса). Преимущества, которые несет в себе возможность извлечения ренты, стимулируют рентополучателей сохранять свое положение и обеспечивать как можно больший контроль над рентоприносящими активами в ущерб социальным группам, лишенным ренты. При этом в качестве таких активов мо-

гут рассматриваться не только экономические ресурсы, но и специфические виды активов, такие как специальные знания, опыт, доступ к определенным социальным сетям, которые также могут быть «монополизированы» индивидами с целью извлечения дополнительной выгоды.

Описанное выше поведение, в частности, весьма точно характеризует политику и интересы советской номенклатуры, которая занимала верхушку стратификационной иерархии в советском обществе и монополизировала главные активы — политическую и экономическую власть. Это позволило значительной части представителей старой номенклатуры сохранить и даже приумножить свои рентоприносящие активы, несмотря на коренную трансформацию социально-экономического уклада страны, произошедшую в 1990-е гг. Выбранный формат приватизации полностью соответствовал интересам работников прежнего хозяйственного и партийно-комсомольского аппарата. В итоге и власть, и собственность остались в руках прежних хозяев России, которые только укрепили свои позиции [Крыштановская, 2002; Шкаратан, 2009, с. 110–122, 270–291] и продолжают извлекать значительную ренту из своего нынешнего положения.

Наконец, вернемся к уже упомянутому выше спору по поводу предложенной американскими социологами Д. Груски и К. Уиденом модели социальных классов на основе профессиональных групп (*occupational groupings*). Эта традиция, по утверждению ученых, идет от Э. Дюркгейма, который предполагал, что со временем профессиональные ассоциации станут связующим звеном между государством и индивидом. При этом авторы оправдывают переход к такому дезагрегированному уровню анализа тем, что именно на этом уровне исследователи могут схватить «реальные» различия в образе жизни, ресурсном обеспечении и поведении, которые являются функцией локальных профессиональных субкультур.

«Требование реалистичности» (*the realist claim*) является для авторов принципиальным. В частности, Д. Груски и К. Уиден упрекают своих коллег за то, что они оперируют в своем анализе укрупненными категориями (такими как менеджеры, работники умственного труда, рабочие и т.п.), которые

в эмпирических исследованиях имеют мало общего с реальностью и, в сущности, являются номинальными социальными группами. Как мы уже отмечали, аргументируя «реальность» группировок, получаемых на основе близких по характеру и содержанию занятий, они исходят из факта институционализированности профессии.

Тем не менее, отстаивая собственные теоретические конструкции, сторонники традиционного классового анализа уповают на результаты собственных многолетних исследований как в отдельных странах, так и в сравнительных международных исследованиях, которые подтверждают, что существование классов по-прежнему близко к жизненным реалиям современного мира. Идея редукции классов до профессиональных групп была воспринята скептически как неовеберианцами, так и неомарксистами, по мнению которых при таком дезагрегированном подходе теряется взгляд на общество как некую целостность. Последнее является, в сущности, ядром классового анализа и определяет рамку, сквозь которую интерпретируются поведение и реакции общественных масс на происходящие в обществе метаморфозы в процессе его развития.

Однако при всех разночтениях по поводу границ классового анализа практически все участники дискуссии сошлись во мнении, что будущее стратификационного анализа зависит от его способности преодолеть противоречие между подчас идеологизированными теоретическими конструктами и эмпирической реальностью. Реальное социальное неравенство, таким образом, должно быть изучено на основе выявления реальных социальных групп как обладателей определенных реальных ресурсов и благ.

Попытку описать в общих чертах подход к решению задачи выявления реальных социальных групп Д. Груски и К. Уиден предпринимают сравнительно недавно. В 2006 г. в сборнике «Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics» выходит их очередная работа, в которой находят отражение основные положения занимаемой ими методологической позиции [Grusky, Weeden, 2006, p. 85–108].

По мнению авторов, отправной точкой развития новых, более адекватных социологических моделей классового неравенства станет переосмысление многокритериальности класса

как теоретического конструкта. В представлении американских авторов это набор институализированных «решений» в многомерном пространстве, внутри которого индивидуальные различия относительно невелики, т.е. сами классы являются однородными социальными образованиями. Так, современный рабочий класс в Америке, приводят пример Д. Груски и К. Уиден, включает в себя работников со средним образованием, определенным минимумом профессиональной подготовки, средним доходом, относительно небольшим уровнем социального престижа и довольно крепким здоровьем. С другой стороны, для представителей низших слоев общества характерны низкий уровень образования, ограниченные возможности обучения по месту работы, неравномерная занятость, невысокий доход и неудовлетворительное здоровье (т.е. нестабильная занятость, как правило, сопряжена с отсутствием медицинской страховки). Аналогичным образом могут быть охарактеризованы и прочие социальные группы.

С другой стороны, использовать в качестве основы для выделения классов какой-то единый критерий (например, только доход) было бы неверно, так же как было бы неверно использовать для выделения классов некий интегральный показатель, сочетающий в себе информацию о нескольких аспектах классовой ситуации. Последнее, по мнению авторов, безосновательно, поскольку шкалы, отражающие разные аспекты неравного положения, необязательно коррелируют друг с другом.

Таким образом, Д. Груски и К. Уиден предлагают рассматривать социальный класс как некую синтетическую категорию, способную вместить в себя весь спектр социальной и экономической информации о своих типичных представителях. Класс, по их мнению, должен служить комплексным измерителем условий жизни, который достаточно емко описывает такие релевантные характеристики, как характер и содержание труда, стили и объемы потребления, карьерные перспективы, индивидуальные способности и здоровье, уровень образования и т.д. Таким образом, исследователи получают в свои руки инструмент, где вся сложность многомерного пространства выражена в определенных наборах структурных характеристик на основе реальной, т.е. институционализированной, а не гипотетической или номинальной классификации.

В чем же скрытый смысл этапа развития западной социологии неравенства 1980-х — первого десятилетия 2000-х гг., подробности которого мы только что достаточно полно изложили? Как известно, событиям этого времени предшествовали победоносные, как казалось современникам, действия левых сил в революционном 1968 г., знаменитая студенческая революция. Однако эта революция на деле обозначила исчерпанность неокейнсианского этапа в закреплении капиталистических отношений. Началось контрнаступление традиционалистского капитализма, в ходе которого обосновывалась справедливость расширенного воспроизводства капитала как основы расширения ресурсной базы общества в целом. В этом контексте работы либеральных социологов (и не только) вне зависимости от их личных интенций служили объяснением наступившего глобального миропорядка как миропорядка неизбежно неолиберального. Такова объективная роль трудов Бурдье, Голдторпа и даже Райта и Кастельса. Это этап крушения надежд на нарастание или хотя бы закрепление сложившейся в прежние годы модели псевдоравенства шансов как символа *welfare state*.

Последний глобальный кризис конца 2000-х гг. вновь выдвигает, подобно событиям 1968 г., на первый план, казалось бы, поблекшие со временем слова «неравенство», «социальная справедливость», «равенство шансов», «социальные лифты». И так же, как в 1980-е гг. на смену увлеченности политикой *welfare state* пришла неолиберальная политика, апогей которой пришелся на 1990-е гг. и которая вызвала резкое обострение социального расслоения, так и на смену американскому неоконсерватизму и европейскому неолиберализму ныне приходят в действие силы, ставящие под сомнение стабильность системы. И перед исследователями и аналитиками встает вопрос, как содействовать минимизации социальных конфликтов и увеличить шансы на национальную и глобальную солидарность.

Следует иметь в виду несколько важных обстоятельств, приводящих к выводу о том, что классовое деление во всей истории неравенства — частный случай стратификации. Во-первых, напомним, что в истории помимо классовой существовали другие формы неравенства (кастовая, сословная, властно-номенклатурная). Во-вторых, в обществах классowego типа всег-

да значительная (а зачастую и преобладающая) часть населения не входила в состав основных классов, образуя мозаику слоев, сословий и других социальных единиц. В-третьих, в современных обществах все попытки выделения контрастных классов все чаще оказываются безуспешными в силу иерархически слоевого строения социума. В-четвертых, помимо основных социальных групп (классов или слоев) в обществе всегда существует гендерная, этнорасовая, культурно-статусная стратификация.

Итак, обобщающим понятием для научного изучения и понимания отношений между людьми по поводу распределения власти, собственности, престижа, присвоения всех видов ресурсов является социальная стратификация.

Признание универсальности стратификации, ее исторической обусловленности не отрицает возможности оценки ее оптимальности применительно к конкретному обществу. Дифференциация условий жизни, обстоятельства для реализации жизненных шансов являются сферой регулирования, борьбы социальных групп за более разумное распределение ресурсов исходя из критериев оптимизации экономического и социального воспроизводства. При всем этом, видимо, трудно оспаривать тезис о том, что стратификация суть системный элемент определенной социальной организации общества, выполняющий функцию его интеграции и координации. В то же время устаревшая система стратификации мешает оптимальному функционированию общества, разрушает его социальную организацию.

Стратификация обычно выражает ценности групп, стоящих у власти. И до тех пор, пока данная стратификационная иерархия адекватна всей общественной системе на определенном витке ее развития, она (данная стратификация) всем обществом признается как ценность. Изменения стратификационной системы происходили в истории и эволюционным, и революционным путем. Чем сложнее общество, его технологическая и экономическая структура, тем дороже обходится революционный путь развития, тем оправданнее эволюционная трансформация стратификационной системы.

До сих пор мы говорили о неравенстве без учета его формы. Между тем от формы неравенства зависит и интенсивность стратификации. Теоретические возможности здесь колеблют-

ся от такой крайности, когда любому статусу приписывается одинаковое количество власти, собственности и престижа, и до другой крайности, когда каждому статусу приписывается разное количество и того, и другого, и третьего. Крайних форм стратификации не было ни в одном историческом обществе, хотя, например, в Индии, где существовало более 5 тыс. подкаст, намечался вариант крайней формы неравенства, а, скажем, сельскохозяйственные кооперативы в Израиле (киббуцы) и ныне исчезнувшие коммуны в Китае приблизились к крайней норме равенства.

Признание социологической наукой функциональности стратификации, ее исторической неизбежности предполагает отказ от раннесоциологического восприятия социального неравенства как зла, нежелательного в обществе феномена, знаменует собой переход к объяснению сути и места этого функционального явления в жизни людей. Тем самым социология переходит от выполнения роли социальной критики, от проявления ценностного чувства справедливости («неравенство — архаизм, пережиток устаревших социальных форм») к научному анализу реальных отношений между людьми, причин и условий их существования, их органичности и полезности для жизни общества, его развития.

Признание функциональности стратификации в то же время совсем не означает бессилия и безразличия по отношению к судьбам людей, отсутствия у социологов какой-либо возможности влиять на пути развития общества. Сопоставим ситуацию, когда в обществе многочисленны социальные слои, социальная дистанция между ними невелика, уровень мобильности высок, низшие слои составляют меньшинство членов общества, быстрый технологический рост постоянно повышает «планку» содержательности труда на нижних ярусах производственных позиций, социальная защищенность слабых, помимо прочего, гарантирует сильным и продвинутым спокойствие и реализацию потенциалов. Трудно отрицать, что такое общественное устройство, такое межслоевое взаимодействие есть скорее по-своему идеальная модель, чем обыденная реальность. Однако это прагматическая модель, поскольку она исходит из признания естественности группового и индивиду-

ального неравенства и в то же время предполагает возможность получения высокого социального эффекта при сохранении динамизма экономики.

В большинстве своем современные общества далеки от такой модели. Им присуща концентрация власти и ресурсов, связанных со статусом, у численно небольшой элиты, которая имеет неизмеримо более высокое положение, чем остальные группы населения. Чрезмерная концентрация у элиты таких статусных атрибутов, как власть, собственность и престиж, препятствует социальному взаимодействию между элитой и остальными стратами, приводит к чрезмерной социальной дистанции между нею и большинством. Это означает, что средний класс немногочислен и верхи лишены достаточных каналов связи с остальными группами. Очевидно, что такой социальный порядок способствует разрушительным конфликтам. Поэтому социологическое воображение, создающее идеальные модели преобразования общества, служит благой цели его макросоциальной интеграции.

Глава 6

СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМЫ РАВЕНСТВА ШАНСОВ

Сущность, типы и формы социальной мобильности.

Экзогенные факторы социальной мобильности.

Динамика равенства шансов в обществе и первый этап развития теории социальной мобильности.

Обрушение иллюзий. Классовая принадлежность и социальные притязания.

6.1. Сущность, типы и формы социальной мобильности

Мы принимаем как аксиому исторически обусловленное неравенство людей в прошлом, настоящем и будущем. Но исходим из возможности при разных формах организации общества регулировать масштабы этого неравенства, характер его воспроизводства и шансы для продвижения вверх выходцев из социальных низов в зависимости от степени открытости общества. И здесь важную роль играет социальная мобильность. Ее оценка в среде профессиональных социологов различна. Далее мы постараемся сопоставить сложившиеся за долгие десятилетия существования этой теории точки зрения.

Изучение социальной мобильности было начато П. Сорокиным, опубликовавшим в 1927 г. книгу «Social Mobility, Its Forms and Fluctuation» (N. Y.: Harper and Brothers) [Сорокин, 1992]. Он понимал под социальной мобильностью любой переход индивида или социального объекта (ценности), т.е. всего того, что создано или модифицировано человеческой деятельностью, из одной социальной позиции в другую. Сорокин показал, что в соответствии с природой стратификации существуют два основных

типа социальной мобильности — горизонтальная и вертикальная. Под горизонтальной мобильностью подразумевается переход индивида или социального объекта из одной социальной группы в другую, расположенную на одном и том же уровне, т.е. при сохранении своего социального статуса. Под вертикальной мобильностью им подразумевались отношения, которые возникают при перемещении индивида или социального объекта из одного социального пласта в другой. В зависимости от направления перемещения существуют два типа вертикальной мобильности — восходящая и нисходящая, т.е. социальный подъем и социальный спуск. «Восходящие течения существуют в двух основных формах: проникновение индивида из нижнего пласта в существующий более высокий пласт, или создание такими индивидами новой группы и проникновение всей группы в более высокий пласт на уровень с уже существующими группами этого пласта. Соответственно и нисходящие течения также имеют две формы. Первая заключается в падении индивида с более высокой социальной позиции на более низкую, без разрушения при этом исходной группы, к которой он ранее принадлежал. Другая форма проявляется в деградации социальной группы в целом, в понижении ее ранга на фоне других групп или в разрушении ее социального единства. В первом случае “падение” напоминает нам человека, упавшего с корабля, во втором — погружение в воду самого судна со всеми пассажирами на борту или крушение корабля, когда он разбивается вдребезги» [Сорокин, 1992, с. 373–374].

Согласно П. Сорокину, социальная мобильность может быть двух видов: мобильность как добровольное перемещение или циркуляция индивидов в рамках социальной иерархии и мобильность, диктуемая структурными изменениями (например, индустриализацией и демографическими факторами). При урбанизации и индустриализации происходит количественный рост видов занятий и соответствующие изменения требований к квалификации и профессиональной подготовке. Как следствие индустриализации, наблюдается относительный рост рабочей силы, занятой в категории «белых воротничков», и уменьшение абсолютной численности сельскохозяйственных рабочих. Степень индустриализации фактически тесно связана

с уровнем мобильности, так как ведет к росту числа занятий высокого статуса и падению занятости в категориях занятий низшего ранга (неквалифицированный труд).

Социальная мобильность справедливо рассматривается как позитивный фактор общественного развития, поскольку содействует привлечению одаренных и динамичных людей из низов к ответственной деятельности. Это, как правило, стабилизирует конкретно-историческое общество, делает его более адаптивным к меняющимся ситуациям в технологиях производства, экономических и социальных отношениях. В то же время социальные перемещения сами по себе не меняют характера социальной стратификации. Соответственно и исследования мобильности скорее отвечают на вопрос об эффективности использования творческого потенциала членов общества, чем на вопрос о характере социальных изменений, происходящих в нем под влиянием технологических, экономических и политических факторов.

На это важнейшее обстоятельство обратили внимание еще в начале 1920-х гг. два выдающихся русских автора, хотя, казалось бы, бывшие тогда в глаза факты повседневности подтверждали значение социальной мобильности. Приведем весьма характерное для того времени высказывание, принадлежащее перу, к сожалению, забытого ныне автора А. Хрящевой: «Классы образуются не в порядке усмотрения или происхождения человека, а в порядке законов экономических (производственных) отношений буржуазного общества. Отдельные лица могут деклассировать, сколько угодно. От этого не изменится структура общества, так как она обусловлена требованиями отношений производства. Если структура общества такова, что в нем 10% крупнобуржуазных верхов, 40% земельных мелких собственников и мелкой буржуазии (служащих и чиновников) и 50% рабочих, то никакие восхождения и нисхождения не могут изменить этого отношения. С точки зрения образования классов важно не то, сколько и откуда деклассирует лиц, а важно соотношение классов в каждый данный момент. Индивидуальные случаи деклассирования ни на одну йоту не меняют законов образования классов... Изменение соотношений классов может произойти лишь вследствие изменения соотношений производственных функций общества» [Хрящева, 1922, с. 173–174].

Одновременно с А. Хрящевой оппонент коммунистического режима, создатель теории социальной мобильности, наш выдающийся социолог П. Сорокин обратился к тому же вопросу, но с политико-идеологической акцентировкой. Он привел следующий пример: «...октябрьская революция ставила своей задачей *разрушение социальной пирамиды неравенства — и имущественного и правового, — уничтожение класса эксплуататоров и тем самым эксплуатируемых.*

Что же получилось? — простая перегруппировка. В начале революции из верхних этажей пирамиды массовым образом были выкинуты старая буржуазия, аристократия и привилегированно-командующие слои. И обратно, снизу наверх, были подняты отдельные “обитатели социальных подвалов”. “Кто был ничем, тот стал всем”. Но исчезла ли сама пирамида? — Ничуть... Через два-три года разрушаемая пирамида оказалась живой и здоровой. На низах снова были массы, наверху командующие властители...

В течение 1921–1922 гг. совершалась... обратная “циркуляция”: множество рабочих и крестьян, попавших в верхи в начале революции, теперь обратно выталкиваются оттуда, и наоборот, множество лиц, выкинутых в 1917–1918 гг. из командующих позиций на низы, теперь снова поднялись *status quo ante*. В армии — наверху снова старый генералитет... и офицерство, разбавленное процентом “новичков”. В комиссариатах, кроме членов комиссий, остальные директора и начальники департаментов — старые “спецы”; здесь немало старых министров, директоров... Так дело обстоит во всех этих госпланах, совнархозах, наркоматах» [Сорокин, 1994, с. 430–431].

К тому же следует учесть, что профессиональная принадлежность (*occupation*), по которой многие десятилетия судят о характере мобильности, обладает слабой исторической устойчивостью, так как непосредственно зависит от постоянно происходящих изменений в технологии человеческой деятельности. И далеко не всегда факт получения профессии программиста сыном слесаря является свидетельством приобретения более высокого статуса в стратификационной иерархии. С другой стороны, модели, использующие в качестве альтернативы профессиональной принадлежности такие статусные показатели, как доход и образование, также не могут претендовать на адекват-

ность, поскольку соответствующие признаки, как правило, лишены существенных качественных характеристик, что зачастую вводит исследователей в заблуждение (например, из-за отсутствия разграничения массового и элитарного высшего образования или недоучета вызываемых многочисленными факторами различий в покупательной способности доходов и т.д.).

В то же время возрастание шансов на индивидуальное продвижение из низших слоев в высшие в процессе мобильности оправданно рассматривается социологами как свидетельство большей открытости общества, его демократичности, равенства возможностей для его членов. Некоторые социологи обращают внимание на то обстоятельство, что исследования мобильности помогают управлению социальным развитием таким образом, чтобы менее обеспеченные граждане в процессе карьерной мобильности за счет собственных усилий вошли бы в состав продвинутой на шкале материального благосостояния страты; дети из рабочих семей увеличили бы свой шанс повысить социальный статус по сравнению с родителями, а представители средних слоев могли бы сохранить свои рабочие места и статусные позиции.

Для индивида возможность продвижения вверх не только означает увеличение доли получаемых им социальных благ, она способствует реализации его личных данных, делает его более пластичным и многосторонним. Что касается движения вниз, то, уменьшая долю социальных благ, оно способствует росту самосознания, более реалистической самооценке индивида и соответственно более реалистическому выбору цели, включая менее оплачиваемую, но более интересную работу, наконец, оно усиливает сплочение семьи. Все это можно отнести к положительным результатам мобильности, независимо от ее направленности вверх или вниз.

К отрицательным результатам мобильности, как вертикальной, так и горизонтальной, относят утрату индивидом своей прежней групповой принадлежности, чему предшествует его предварительное приспособление к своей будущей группе. Такая идентификация поведения ведет к напряженности с коллегами и часто к отчуждению, но именно это процесс способствует вступлению в новую группу. Слагаемые этого процес-

са могут меняться местами, не меняя его сути, так же, как не меняет ее то, что представляет собой новая группа — деловую организацию, клуб, страту; во всех случаях такое перемещение сопровождается усилением индивидуализма и часто сохранением возникшего при перемещении отчуждения.

Положительные и отрицательные последствия индивидуальной мобильности сказываются не только на индивиде, но и на обществе. Продвижение вверх тесно связано с экономическим развитием, интеллектуальным и научным прогрессом, формированием новых ценностей и социальных движений, движение вниз ведет к освобождению высших слоев от мало полезных элементов. Но всего важнее то, что усиленная мобильность способствует дестабилизации общества по всем его параметрам. Другой возможный результат — вытеснение наиболее способных членов общества из процесса мобильности или же за пределы данного общества как такового, что с неизбежностью сказывается отрицательно и на судьбе самого общества. От той или иной реакции общества на последствия мобильности зависит возможность или невозможность преодоления вызываемой ею нестабильности.

Что же скрыто за поверхностью — явлениями социальной мобильности? Социальная мобильность, на наш взгляд, является формой латентного процесса воспроизводства социальных отношений, социальной структуры в целом и индивидов. Это воспроизводство отражает как действие универсальных законов социального развития, так и специфические черты развития конкретных социальных организмов (государств, регионов), национальные традиции, выраженные в ценностях и нормах межгрупповых взаимодействий и связей. Воспроизводство рассматривается нами применительно к историческому времени существования конкретной социально-экономической системы.

Как отмечал российский философ А.С. Ахиезер, люди воспроизводят свою собственную жизнь, свои специфические цели, свой образ жизни, системы личных отношений на производстве и вне него. Но, с другой стороны, они неизменно стоят перед фактом, что их деятельность направлена на воспроизводство общества с его системой производства и потребления, с его социокультурными институтами. Следовательно, эта дея-

тельность индивида объективно и субъективно сфокусирована в двух направлениях: воспроизводство самого себя как личности и воспроизводство общественных отношений [Ахиезер, 1983, с. 117–118].

Процесс воспроизводства индивида и его статуса (включая все возможные перемещения, т.е. мобильность) протекает непосредственно в территориальных общностях, социальных организациях и семьях, которые при посредстве таких «отраслевых» социальных институтов, как образование, здравоохранение и т.д., обеспечивают удовлетворение основных потребностей индивида и воспроизведение его как живого носителя свойств, характеристик класса, группы, слоя.

Напомним, что П. Сорокин писал не только о перемещениях индивидов и их социальных следствиях, но и об изменении позиций социальных групп на шкале социальных статусов. В мобильности воплощается воспроизводство социума как через непрерывный поток воссоздания ранее существовавших элементов социальной структуры и отношений между ними, так и через отмирание одних и возникновение и расширенную репродукцию других, новых групп, социальных норм и ценностей. Классы, социальные группы и слои, также как и отношения между ними воспроизводятся в масштабах всего общества.

Однако мобильность и индивидов, и социальных групп не является универсальным средством преобразований в социальной структуре общества. Воспроизводство через социальную мобильность суть эволюционная форма развития, т.е. его временные границы ограничены периодом существования данного социально-исторического организма. Поскольку среда может быть либо относительно неизменной, либо изменяться, то и воспроизводство может осуществляться или как инвариантное, или как преобразующее объект от цикла к циклу, вплоть до изменения его сущностных свойств. Изменения сущностных свойств социума означают складывание нового типа воспроизводства, а соответственно и новых форм социальной мобильности.

Итак, за мобильностью скрыты структурные изменения в обществе, которые мы попытались представить в виде следующей схемы (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Направленность социального развития

Сфера социального развития	Направленность (вектор) социального развития
1. Направленность технологического развития	Дифференциация и непосредственная коллективность → Индивидуальная и опосредованная коллективность
2. Направленность производства	Ради прибыли/Ради власти → Ради удовлетворения потребностей
3. Характер труда	Нетворческий, стереотипный → Творческий, самоорганизованный
4. Направленность досуга	Компенсаторный → Личностно-развивающий
5. Характер социальных отношений	Неравенство (статусная согласованность) → Неравенство (статусная рассогласованность) → Неравенство (на основе меритократических принципов)

Эта достаточно абстрактная схема в наибольшей мере раскрывает ситуацию с социальной мобильностью в конкретно-исторических обществах, входящих в состав атлантической (евро-американской) цивилизации, в которой отмеченные процессы проявляются с наибольшей выразительностью. Ключевым признаком динамики социальных отношений и их проявления в социальной карьерной мобильности служит реализация в информационном обществе принципа продвижения по критерию меритократизма. В российском же обществе, как показывает анализ, доминирует принцип меритократизма, органичный для этакратической системы и диаметрально противоположный меритократизму.

Рассмотрим этот вопрос подробнее. Как известно, в основе традиционной и преобладавшей в XVIII–XX вв. классовой системы лежало формирование элиты, отличающейся контролем над основными средствами производства (в ином концептуальном контексте — контрольными позициями на рынке труда). Согласно Д. Беллу, М. Кастельсу, Д. Груски и другим современным авторам, на смену классовой системе

индустриального общества ныне (с конца XX в.) приходит информационное (сетевое) общество, именуемое другими авторами постиндустриальным обществом, продвинутое индустриализмом и т.д.

В этом обществе в системе восходящей мобильности и формирования элит на первый план выдвигается меритократический принцип социальной селекции, при котором одаренные и хорошо образованные люди реально получают преимущества в социальном продвижении. Другими словами, главным «строительным материалом» иерархии в этом обществе, в отличие от классового индустриального (классический капитализм), являются не столько экономические ресурсы (средства производства), сколько человеческие и культурные (образование, знания и опыт и т.д.) [Grusky, 2001, p. 9]. Сохраняющаяся классовая иерархия переплетается с усиливающейся иерархией по владению человеческим и культурным капиталами. Таким образом, общественная иерархия начинает выстраиваться вдоль шкалы, измеряющей интеллектуальный капитал индивидов и групп [Кастельс, 2000; Брукинг, 2001; Химанен, Кастельс, 2002; Валлерстайн, 2003].

Элиты во всех типах общества выделяются по критерию позиции во власти и обладанию собственностью. Пересечение и взаимодействие институтов власти и собственности и предопределяет характер элиты. Отечественная элита и ее особенностям посвящен далее специальный раздел.

Можно предположить, что и в общественном восприятии, и в реальной социальной селекции степень выраженности меритократических принципов соответствует месту страны на шкале между информационным (сетевым) и неозакратическим обществами. Эти проблемы подробно рассмотрены в исследовании Г.А. Ястребова [Ястребов, 2010].

Многочисленные исследования экономистов, социологов убеждают и читателей, и, по-видимому, самих авторов в объективности, исторической неизбежности прихода на смену века welfare state в странах «золотого миллиарда» новой эпохи резкого ухудшения экономического и социального статусов основных групп населения.

6.2. Экзогенные факторы социальной мобильности

Анализ социальной мобильности ставит перед нами вопрос об экзогенных факторах, определяющих изменения в ее характере и динамике. Мы рассмотрим два определяющих фактора. Первым в этой системе можно считать социотехнологический фактор. Его влияние мы обсудим, опираясь на теоретические конструкты блистательного знатока современного мира М. Кастельса. Далее в реферативной форме приведены некоторые его выводы, раскрывающие воздействие объективных экономико-технологических и собственно экономических факторов на процессы социальных отношений и социальной мобильности.

Еще в самом конце прошлого века Кастельс выявил, что в современном мире идет процесс возрастания социального статуса и доли в национальных богатствах развитых стран чрезвычайно узкого, элитарного слоя высокоэффективных работников. Эта категория информационных производителей включает очень большую группу менеджеров, профессионалов и техников, которые образуют в итоге «коллективного работника». Эти новые группы среднего класса обладают специфическими функциями в современном обществе и экономике.

По Кастельсу [Кастельс, 2000, с. 199–333, 497–501], передовые технологии дали толчок возникновению новых занятий, требующих большей квалификации и лучшей подготовки, что в свою очередь компенсируется более высокими материальными вознаграждениями и общественным престижем. Как следствие, расширяется круг рабочих позиций, у которых образование и специальная подготовка становятся все более важными факторами на входе в профессиональную иерархию. В итоге усиливаются и меж-, и внутр поколенные вертикальные и горизонтальные перемещения. Иными словами, для индивидов и групп становится характерной тенденция к уменьшению стабильности позиций в ранжированной стратификационной иерархии. Уровень мобильности возрастает в основном вследствие роста «списка» занятий в середине профессионально-квалификационной иерархии, т.е. за счет горизонтальной

мобильности, хотя активизируется и вертикальная, главным образом за счет сжатия «списка» занятий в низовой части отмеченной иерархии.

Другие авторы (см.: [Schienstock, Hamalainen, 2001; Kohn, 2006; Schienstock, 2007; и др.]) также отмечают такой новый процесс, как размывание среднего класса, процесс нисхождения традиционных «белых воротничков» с потерей устойчивых позиций на своих сегментах рынка труда, со сжатием ресурсной базы для воспроизводства социального статуса и передачи накопленного социального капитала и высокого уровня человеческого капитала следующему поколению. Это существенно сужает возможности восходящей социальной мобильности для выходцев из низов и резко повышает нисходящую мобильность из среднего класса.

Наблюдаются и такие явления, как искусственно создаваемая занятость, в том числе и для низших слоев среднего класса. Все меньшее число, все меньшая доля экономически активного населения нужна для производства запрашиваемых потребителем товаров и услуг. Возрастает подвижность профессиональной структуры. Резко увеличивается количество самых разных жизненных форм и стилей, не сводимых к сословным, слоевым или классовым членениям.

Общим выводом проведенных исследований является признание того факта, что под влиянием сил, присущих поздней индустриализации и становлению информационной экономики, происходят фундаментальные изменения в стратификационных системах, в результате чего возрастают социальная дифференциация и разнообразие рабочих позиций, а в итоге меняется и характер социальной мобильности. Однако нужно постоянно помнить, что отмеченные процессы не охватывают даже весь «золотой миллиард». А в мире живут и совсем по другим законам, и в других социальных иерархиях еще более 6 млрд людей, а среди них и россияне.

Нельзя не обратить внимания (при любой степени увлеченности идеями социотехнологического прогресса) на плачевные для миллионов вчера еще благополучных людей негативные следствия нового этапа прогресса науки и техники. И здесь огромную, определяющую роль играет проводимая национальными правительствами социальная политика.

Столь же, если не в большей мере влияет на уровень и характер мобильности система общественного устройства. Аналитики давно обратили внимание на качественные различия в этом отношении между обществами открытого и закрытого типа. В открытом обществе отсутствуют формальные ограничения мобильности и слабо влияют неформальные. Однако в самой эгалитарной ситуации немало сложностей возникает при реализации преимуществ представителей отставших в своем развитии этнических и расовых групп, скажем, при приеме в университеты. В этом случае могут быть ущемленными права и интересы более подготовленной молодежи. В то же время и в открытых обществах все еще существуют социальные, расовые и половые барьеры. И «покровительственная» система подготовки кадров с качественным высшим образованием в Англии, и «соревновательная» система их подготовки в США не очень-то способствуют усилению мобильности «снизу» в «правлящий класс», так как и там и тут это доступно незначительному числу лиц с наивысшими способностями, причем не в столь уж частых случаях. Ведь существует множество формальных и неформальных ограничений и установлений, которые благоприятствуют продвижению лиц из высшей страты и препятствуют тем, кто относится к низшей.

Следует заметить, что закрытое общество, жесткой структурой препятствующее увеличению мобильности, тем самым противостоит и нестабильности. Жесткая ограниченность социальных перемещений вверх не вызывает здесь неизбежного антагонизма, вырастающего в социальные конфликты, ограниченные потребности и ценности способствуют сохранению статус-кво. Низшие слои до некоего предела терпят эту бесперспективность, но затем в точке бифуркации наступает ситуация, при которой они начинают отвергать существующий общественный строй, рассматривать его как помеху к достижению своих законных целей. Среди лиц, мобильность которых направлена вниз, в закрытом обществе часто оказываются те, кто по образованию и способностям более подготовлен к руководству, чем основная масса населения, из них и формируются лидеры революционного движения в тот период, когда противоречия общества приводят к социальному конфликту в нем. Этого не происходит в открытых обществах.

В открытом обществе, где сохранилось мало барьеров, мешающих продвижению вверх креативных индивидов, те, кто поднимается вверх, имеют тенденцию отходить от политической ориентации класса/слоя, из которого они происходят, и принимать политическую позицию класса, в который они перешли. Аналогично выглядит поведение тех, кто снижает свой статус. Таким образом, те, кто поднимается в высшую страту, менее консервативны, чем ее постоянные члены, но более консервативны, чем постоянные члены низшей страты. С другой стороны, «сброшенные вниз» являются более левыми, чем стабильные члены верхней страты, но не в такой мере, как стабильные члены низшей страты. Следовательно, движение в целом способствует стабильности и в то же время динамизму открытого общества.

Но пополнение правящего слоя из лучших представителей всех слоев общества, теоретически не представляющее проблемы в наиболее открытой системе, на самом деле не может быть реализовано, так как господствующие обычно стремятся сохранять максимальный контроль над социальными благами, выдвигая барьеры законов и обычаев для сокращения возможностей продвижения выходцам из низов. При этом, естественно, возникают дилеммы, вытекающие из понимания пользы, какую могут принести выходцы из низов, если их допустить в верхние слои, и из понимания того, что максимальная закрытость правящего класса делает его неспособным к решению задач, стоящих перед обществом. Наконец, при высокой степени закрытости верхов неизбежно появляются диссиденты, возникает угроза революционного движения. Другими словами, между открытыми и закрытыми обществами в этом плане есть качественная разница в остроте проблемы соотношения между потребностью общества в неограниченной мобильности его членов и возможностью, предоставляемой правящим классом.

Среди структурных условий, способствующих усилению мобильности, отметим значение войн и революций. Тут достаточно вспомнить последствия Октябрьского переворота в России. Но... даже эта кровавая катастрофа не привела к полному обновлению элит. Исследования показали, что руководство экономикой практически осталось в руках прежних управ-

ляющих трестами, концернами и синдикатами. А «великие стройки» социализма и коммунизма велись по преимуществу по планам и проектам предреволюционных лет. Только авторы зачастую «перекрестились» из господ в товарищей, хотя и без явного удовольствия. Правда, ряды властвующих постепенно пополнились и «выходцами из народа», но вовсе не в той мере, как изображалось в пропаганде. Да и «выходцы» все больше норовили жениться на «графинях», желательно красных по вере, что и нашло отражение в художественной литературе. Такова, впрочем, судьба делателей всех и всяческих революций. Таким же образом складывается новая элита в постсоветской России. Вчерашние руководящие «товарищи» при малых колебаниях преобразились в господ, оттеснив по преимуществу на вторые позиции политиков и иных инициаторов разрушения старой системы и сотворения буржуазной России. Преемственность и здесь возобладала над обновленчеством.

При определенных условиях решающими факторами мобильности могут стать такие социальные институты, как государство, армия, церковь. В прошлом церковь была вторым после армии каналом вертикальной мобильности, особенно в отношении средней страты. Не меньшая роль принадлежит и политическим партиям, нередко в совместных с государством действиях. Свое место в процессах мобильности занимают профессиональные объединения, различного рода общественные организации.

Ключевое значение именно политического фактора раскрыл не социолог и даже не политолог, а выдающийся экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике Пол Кругман [Кругман, 2009]. Из его блестящей книги позаимствованы представляющиеся нам определяющими основополагающие идеи.

П. Кругман ставит задачу выяснить, что способствовало переходу от того состояния масштабного неравенства, которое характеризовало американское общество начала XX столетия (периода так называемого позолоченного века) к относительному равенству послевоенного времени. По его мнению, ведущую роль здесь играла политическая воля правительства, осознавшего, что предотвращение социального взрыва воз-

можно только при условии изменения налоговой и социальной политики. Всего лишь за несколько лет благодаря политике Ф.Д. Рузвельта и был сформирован знаменитый американский средний класс. Эта политика — помимо известных кейнсианских методов регулирования процентной ставки и финансирования общественных работ — основывалась на кардинальном изменении системы налогообложения и введении практики регулирования заработной платы в большинстве отраслей промышленности.

Это не было связано с изменением соотношений в контроле за создаваемой в экономике новой стоимости. В 1929 г. лишь 33% валового дохода корпораций присваивалось их собственниками, а 67% шло на оплату труда. Четверть века спустя, после всех реформ Рузвельта и Трумена, соотношение почти не изменилось: наемные работники получали 69% валового дохода, предприниматели — 31%. Однако качественно изменились налоги. Накануне Великой депрессии доля государственных расходов не превышала 1,4% ВВП, а самая высокая ставка налога на доходы (применявшаяся практически исключительно к крупным дивидендам) составляла 24%.

На протяжении первого срока президентства Рузвельта максимальный налог на доходы был повышен с 24 до 63%, в течение второго — до 79%, а к середине 1950-х гг. он достиг.. 91%! Налог на прибыль корпораций вырос за тот же период с 14 до 45%, а на крупные наследства — с 20 до 77%. В результате доля национального богатства, которая контролировалась богатейшей 0,1%-й долей американцев, упала за эти годы вдвое — с 21,5 до менее 10%. Следствием стало сокращение разрыва в доходах, которое произошло в Соединенных Штатах с 1920-х по 1950-е гг., резкое уменьшение разницы между богачами и трудящимися классами, а также сокращение дифференциации зарплаты самих наемных работников. В новых условиях богачи лишились большей части недвижимости, которую стало невыгодно содержать, распространались благотворительные фонды, ставшие альтернативой отъему государством значительной доли передаваемых по наследству состояний, практически искорененным оказался класс прислуги и домашних работников.

Профессор Кругман утверждает, что если измерять состояния богатейших американцев в сопоставимых ценах, то окажется, что в 1900 г. в Соединенных Штатах жили 22 человека, чье состояние превышало 1 млрд долл. в ценах 2008 г. К началу Великой депрессии их число выросло до 32 человек, но в результате новой политики оно сократилось до 16 в 1957 г. и 13 в 1968-м. Зато в 2008 г., подчеркивает автор, в Соединенных Штатах насчитывается... 160 миллиардеров. Таким образом, масштабный рост благосостояния в 1950-е и 1960-е гг., и переход от общества, пораженного крайним неравенством, к относительно равномерному распределению доходов был прежде всего результатом осознанного политического выбора, а не следствием «естественного» экономического развития.

Кроме того, со времен Рузвельта помимо повышения налогов повсеместно стала вводиться практика социального страхования, включая пособия по безработице, выплаты по старости, пособия на детей и т.д. Все это привело к тому, что за 1920–1950-е гг. США стали страной победившего среднего класса.

Быть либералом для автора — значит поддерживать курс на сохранение общества среднего класса, стремиться предоставить гражданам как можно больше социальных услуг, гарантировать равенство всех перед законом, стимулировать участие в политической жизни страны. Можно даже утверждать, что целью либералов, по Кругману, должны стать: минимизация острых противоречий и конфликтов, существующих в обществе; придание его развитию поступательного и эволюционного характера; управление не столько на основе навязывания воли большинства, сколько на базе широкого консенсуса.

Каковы последствия неолиберального (консервативного) властвования в социальной сфере при Рейгане и Бушах, когда республиканская администрация резко снизила налоги на наследство и, по сути, отменила налог на недвижимость? По Кругману, в результате уровень неравенства в Соединенных Штатах начала XXI в. стал соизмерим с тем, что существовал в 1896 г. (1% наиболее состоятельных американцев контролируют 42% общественного богатства, получают 26% ежегодных

доходов и имеют в собственности около 70% всех торгующихся на биржах ценных бумаг; в конце XIX в. эти показатели составляли соответственно 41, 32 и 84%). Если принять прирост национального богатства в США в 2000–2007 гг. за 100%, более 73% его пришлось именно на долю этого 1%. Как подчеркивает Кругман, «у высших 0,1% населения доходы подскочили в пять, а у 0,01% в семь раз по сравнению с 1973 г.» [Кругман, 2009, с. 137], зато «если мы взглянем на медианную заработную плату мужчин в возрастном диапазоне от 35 до 44 лет, то обнаружим, что в 1973 г. с поправкой на инфляцию она была на 12% выше, чем теперь» [Там же, с. 134].

Более того, Кругман пишет: «Наибольшая величина показателя перехода из одного социального слоя в другой наблюдается в Скандинавских странах, а в США такая мобильность ниже, чем во Франции, Канаде, а возможно, даже и Великобритании. Американцы не просто не обладают равными возможностями; этих возможностей у них даже меньше, чем у жителей других западных стран» [Там же, с. 267]. (Эти сведения подтверждаются изысканиями Г. Ястребова [Ястребов, 2010].) Кругман важнейшей задачей либералов начала XXI в. однозначно считает сокращение социального неравенства и увеличение возможности равенства шансов.

6.3. Динамика равенства шансов в обществе и первый этап развития теории социальной мобильности

Можно, пожалуй, выделить три основных этапа развития собственно теории социальной мобильности как таковой. Первый непосредственно следует за появлением основополагающей работы П. Сорокина. По времени он совпал с серьезными социотехническими и социально-экономическими сдвигами в американской экономике, с огромными притоками мигрантов из других регионов мира. Другими словами, это были десятилетия активной социальной мобильности. Мы берем за основу рассмотрения классику американской и западноевропейской литературы 1960–1970-х гг.

Большинство социологов в качестве эмпирического индикатора анализа восхождения и нисхождения избрали вид занятий. Одной из типичных работ о тенденциях мобильности в США в послевоенный период было исследование Элтона Ф. Джексона и Гарри Д. Крокета [Jackson, Crockett, 1964, р. 5–15]. Представляют интерес полученные ими сводные данные общего уровня мобильности в США в 1945–1957 гг. Результаты этой работы свидетельствуют о росте мобильности в рамках двух поколений. В 1957 г. сыновья реже наследовали профессии отцов, чем в 1945 г. Отмечена тенденция к восходящей мобильности, хотя примерно 25% исследуемых в обоих случаях совершили спуск по ступеням иерархии. Авторы показали, что мобильность, направленная вверх, связана больше с добровольным перемещением, чем со структурными факторами. Эти тенденции были позднее подтверждены исследованиями многих ученых в США, Европе и бывшем СССР. Они стремились доказать, что скорость социальной мобильности в США более близка к скорости, предполагаемой системой равенства возможностей, чем к скорости, предполагаемой системой максимальной стабильности. Здесь они скорее приняли желаемое за действительное.

Видные американские социологи Питер М. Бло и Отис Д. Данкен, о чьих работах мы уже говорили, рассматривали каждую группу занятий двояко: как «потребителя» людских ресурсов и как «поставщика» рабочей силы [Blau, Duncan, 1967]. Способность того или иного вида занятий выступать потребителем и поставщиком на рынке труда зависит от таких факторов, как временные изменения структуры занятости (в частности, в течение жизни одного поколения), дифференцированная рождаемость и смертность внутри категории и открытость или замкнутость иерархии занятий. Анализ вскрыл интенсивную мобильность среди мужской части населения США. При этом превалировала мобильность по восходящей линии. Более частыми были перемещения в пограничных стратах, а не через несколько ступеней. Низшие «белые воротнички» и низшие «синие воротнички» (включая неквалифицированных сельскохозяйственных рабочих) реже всех наследовали занятия отцов и были высокомобильными. Низшие «белые воротнички» со-

вершали в основном восхождение в высшие страты, хотя какая-то их часть была вынуждена перейти в разряд «синих воротничков». Подобным же образом сыновья из семей, относящихся к категориям низших «синих воротничков», чаще становились высшими «синими воротничками», а небольшая их часть проникала даже в разряд «белых воротничков». В итоге можно сказать, что американцы городского происхождения наталкивались на реальный барьер: «белые воротнички» — «синие воротнички», однако препятствие оказывалось относительно преодолимым.

Бло и Данкен также показали относительное значение для профессиональной мобильности индивида ряда факторов, связанных с происхождением: тип занятия отца, национальность, величина родительской семьи, тип и размер населенного пункта, полученное образование. Бло и Данкен в своей непревзойденной классической работе подчеркивают, что отцовский статус оказывает множественное — как прямое, так и косвенное — влияние на достижения сыновей в сфере образования. При этом в обществе усиливается связь между образованием и профессиональным успехом. Пока эта связь не будет ослаблена, возможности роста социальной мобильности останутся довольно ограниченными, а роль образования как фильтра при входе в профессиональную иерархию сохранится, способствуя увековечиванию социального неравенства.

Переходя к вопросу об устойчивых препятствиях на пути социальной мобильности, авторы доказывают, что предписанные признаки: расовая принадлежность, религия, возраст, пол, национальность — могут служить эффективным средством при распределении трудовых ролей. Процесс социализации в любом обществе имеет тенденцию к увязыванию предписанных признаков с социальными задачами. Социализация, связанная с предписанными признаками, настолько проникает в сознание, что ее путают с человеческой природой и принимают как заданную, несмотря на ее условность. Отсюда неприятие связи социальных задач с предписанными признаками носит в социологическом контексте революционный характер. Осознание собственного бесправия ведет многие низшие группы к социальному протесту, нацеленному на изменение традиционного соотношения сил.

Бло и Данкен напоминают два важных аспекта идеологии, связанные с «американской мечтой», — стремление к более высокому статусу и вера в возможность его достижения. При рассмотрении в этом контексте ясно видно, что предписанный статус априори исключает определенные категории населения из сферы «американской мечты». Исторически это обусловлено как систематической дискриминацией извне, так и их собственной «интернализацией» (внутренним принятием) предписанных признаков. Ограниченные стремления, объясняемые такой позицией, традиционно одобрялись обществом, ибо они символически подкрепляли принцип разделения труда. «Интернализация» традиционных ценностей имела важные последствия для процессов мобильности в обществе.

В том же направлении вели изыскания Д. Фитерман и Р. Хаузер, чьи работы также обсуждались нами в контексте построения стратификационных иерархий на основе классификации занятий. Примечательно, однако, что эти авторы пошли дальше Бло и Данкена, предложив учесть в анализе таблиц мобильности экзогенные факторы, а именно пространственно-временные изменения в структуре занятости, связанные с такими объективными экономическими процессами, как технический прогресс, урбанизация, расширение сферы услуг и т.д. (см.: [Featherman, Hauser, 1977]). Анализируя таким образом материалы масштабных представительных опросов американского населения в 1962 и 1972 гг., авторы пришли к выводу, что такие традиционно рассматриваемые исследователями факторы ограничения мобильности, как гендерное и расовое неравенство, на самом деле не оказывают значительного влияния на траектории индивидуальных социальных перемещений. С другой стороны, классовая принадлежность родителей, измеряемая как на основе представленной выше шкалы, так и по альтернативным показателям (доходу и образованию отцов), оказывает значимый эффект на распределение жизненных шансов их детей. Этот эффект к тому же отличается постоянством во времени.

Основываясь на этих и иных данных, последователи Бло, Данкена, Хаузера, Фитермана обычно приходят к выводу, что американское общество является бесклассовым обществом открытого типа в отличие, скажем, от Англии — классового,

чопорного общества. Доминирующее мнение университетских профессоров-традиционалистов таково: в американском обществе — обществе возможностей, обществе равных шансов — большинство может, несмотря на некоторые ограничения, перемещаться по иерархической лестнице вверх и вниз. По мнению, преобладающему в американском социологическом сообществе, класс — это устаревшая идея, родившаяся в XIX столетии и являющаяся неуместной для понимания прогрессивного индустриального или постиндустриального обществ. Тенденции полной модернизации ведут к устранению классовых различий и способствуют возникновению общества, в котором достоинства и способности имеют большее значение, чем социальное происхождение.

Многие европейские социологи, напротив, в те же 1970-е гг. не были склонны переоценивать ситуацию с равенством шансов в так называемом открытом обществе. Например, Б. Шефер [Schäfer, 1976], выражая уверенность в том, что в ФРГ действительно высока вертикальная мобильность, вместе с тем отмечал, что социально-профессиональная структура населения Германии имела и к середине 1970-х гг. «поразительное сходство» со структурой 1939 г.

Специальные исследования классовой дифференциации и социальной мобильности в Англии также демонстрируют высокий и, очевидно, мало изменяющийся уровень социальной закрытости. Как отмечали Дж. Голдторп и Ф. Бивен [Goldthorpe, Bevan, 1977, p. 279–334], социальная неподвижность особенно заметна в местных сообществах, где происходит не процесс разрушения столетиями складывавшейся иерархической структуры, а модификация ее. Это, по выражению английских социологов, структура морально обоснованного неравенства.

Резко отрицательную оценку возможностей индивида в области социальной мобильности в условиях французского общества в те же годы дал Д. Марсо. Социальная мобильность населения, подсчитанная в пределах жизни одного или двух поколений, подтверждает жесткую неизменность социальной структуры в стране. Миф о равных возможностях является мифом как для США, так и для Западной Европы. Даже если считать профессиональную мобильность главным показателем социальной мобильности, то и в этом случае обнаружива-

ется преобладание наследования занятий и профессий из поколения в поколение. Автор приводит убедительные данные, подтверждающие «закрытость» разных социальных групп в современной Франции. Вывод, к которому приходит Марсо: «В течение 30 лет экономического развития, с 1945 по 1975 г., здесь сохранялась в большей мере тенденция к неизменности на каждом уровне социальной и классовой структуры, чем к изменению; верхний и нижний слои иерархии оставались изолированными» [Marceau, 1977, p. 99]. Видный французский социолог Эдмон Претесей [Preteceille, Terrail, 1985], по существу, объяснил эту иммобильность качественными разрывами в потреблении между социальными классами, закрепляющими их представителей в своей культуре.

Анализ тех же процессов, проведенный Л. Дуберманом в США, не подтвердил тезиса, проповедовавшегося большинством его коллег, о наличии в этой стране больших возможностей для социального и экономического продвижения, чем в других индустриальных странах. «В течение целого столетия, — пишет Дуберман, — американская классовая структура сохранялась относительно неизменной в аспекте большей открытости или закрытости» [Duberman, 1976, p. 113].

Можно считать типичной по отношению к первому этапу развития теоретического и эмпирического знания о проблемах социальных перемещений получившую широкую известность монографию двух влиятельных в научных и политических кругах социологов Сеймура Мартина Липсета и Рейнхарда Бендикса «Social Mobility in Industrial Society» [Lipset, Bendix, 1967], многократно переиздававшуюся в США и явившуюся основополагающей для исследований в западноевропейских странах.

6.4. Обрушение иллюзий. Классовая принадлежность и социальные притязания

Новый этап в изучении социальной мобильности был начат европейскими исследователями П. Бурдьё и Дж. Голдторпом и целым рядом их коллег. Этап позитивных эмоций от открытости западного общества с его широкими возможностями по вертикальным социальным перемещениям благодаря оправ-

данной критике слева стал угасать. И вот наконец из академических кругов были нанесены сокрушительные удары. Взрыв последовал путем раскрытия реальной роли образовательной системы в социальной стратификации общества и реализации принципа равенства шансов. Инициатором этого научного направления стал Бурдьё (см.: [Bourdieu, Passeron, 1977; Bourdieu, 1981]). Он доказал, что, несмотря на широко распространенные требования равенства возможностей, элиты приспособили новые стратегии, чтобы обеспечить свою преемственность от поколения к поколению. Образовательная система была ключевым моментом в этих стратегиях. С помощью педагогических методов, отношений между учителем и учениками, отбора учебных курсов и методов селекции экономически привилегированные и хорошо образованные дети получили преимущества по сравнению с менее привилегированными и менее обученными. Другими словами, образовательная система, несмотря на ставшее в результате демократических реформ общедоступным полное среднее и высшее образование и возросший уровень обучения в целом, не только не разрушила классовое и культурное неравенство, а скорее усилила его.

В целом теория воспроизводственной функции образования доказала, что родители с престижными занятиями способны использовать свои социально-экономические ресурсы, чтобы дать своим отпрыскам хорошее образование, что в свою очередь помогает детям занять престижные рабочие места. Бурдьё делает акцент на культурном капитале. Он утверждает, что родители не только вручают детям образовательные «верительные грамоты», но также создают культурную среду, что содействует развитию разнообразных способностей, которые вознаграждаются в образовательной системе.

Таким образом, воспроизводство классовых отношений, классовых привилегий включает и такую составляющую, как культурный капитал. Но это классовое отношение воспроизвести неизмеримо труднее, чем отношения владения. Оно воссоздается косвенно, через получение хорошего образования. При этом, по Бурдьё, культурный капитал — это языковая и культурная компетенция. Он складывается в результате чтения книг, посещения музеев, театров, концертов, освоения манеры

речи и межличностного общения и т.д. Сюда также добавляется образовательный капитал — личная собственность обладателей дипломов и ученых степеней, которые получены в тесной связи с классовой позицией родителей.

По мнению Бурдьё, репродуктивная функция школы есть следствие действий господствующих классов, обеспечивающих свое воспроизводство. В ранние периоды промышленного капитала «воспроизводственная стратегия» собственников была прямым переносом (передачей) прав собственности. После Второй мировой войны популистское требование равенства образовательных возможностей, также как и возрастание отделения собственности от управления фирмами, установление «рациональных» процедур подбора и продвижения менеджеров вызвали надобность в менее прямых стратегиях социального воспроизводства. Собственники крупных состояний приспособили новую стратегию, конвертируя экономический капитал в образовательный. Используя свои экономические ресурсы для получения хорошего образования детьми, собственники смогли закрепить позиции части своих наследников. Конечно, эта стратегия была наиболее успешной для тех, кто сам обладал солидным культурным и образовательным капиталом.

Все это, естественно, не отрицает возможности для индивидумов, обладающих талантом, достичь академических успехов, а затем и высокой социальной позиции вне зависимости от происхождения. Но такие случаи не носят массового характера. Ведь образование есть путь к занятию позиций контроля в экономике, что в современных условиях более значимо, чем владение собственностью. Однако есть области деятельности, где без стартового капитала не занять высокой социальной позиции (см.: [Bourdieu, Passeron, 1977; Bourdieu, 1981]).

Дальнейшее развитие идеи Бурдьё получили в исследованиях выходца из его научной школы Д. Берто, который критически оценил пригодность теорий социальной мобильности для объяснения проблемы детерминации человеческих судеб. Социальная мобильность не раскрывает целостной картины жизни индивидов в социальной структуре общества, теория социальной мобильности не смогла даже заложить своих собственных основ. Встречно им была предложена концепция ан-

тропономического процесса (термин «антропономия» включает два греческих слова — антропос (человек) и номос (закон)). Этот процесс определяется автором антропономической концепции как целостный процесс производства, распределения и использования людей в классовой структуре общества [Bertaux, 1977].

Берто выдвинул в качестве основной задачи исследователя анализ структуры общественных отношений, определяющих социальные траектории людей, т.е. человеческие судьбы. Существенными при этом оказываются два момента: начало этих траекторий, т.е. место семьи, где человек родился, в классовой структуре общества, а также кривая дальнейшей социальной жизни человека. При таком подходе проблема социальной детерминации судеб людей может изучаться как проблема распределения людей по различным сферам социальной жизни, или по различным уровням социальной стратификации. В частности, опираясь на надежные данные, Берто подтвердил, что шансы сына рабочего стать руководителем или лицом свободной профессии в 12 раз меньше, чем у выходцев из той же среды. Нельзя добиться равенства шансов при неравенстве условий жизни, заключает автор.

Сторонники антропономической концепции считали некорректным определять социальное положение человека только по его виду занятия, необходимо учитывать индивидуальные характеристики человека, особенно его отношение к жизни, выполняемым функциям. Понятие «человек» при этом рассматривается не как отображение отдельной личности, а как элемент социальной группы. В связи с этим процесс антропономического распределения людей (ключевое понятие, означающее распределение людей по разным социальным группам) изучается не как сумма индивидуальных перемещений, а как система коллективных потоков, в известной мере питающих социальную стратификацию. А их невозможно изучать вне представления об этой стратификации как в общетеоретическом, так и конкретно-историческом плане.

Какие же фундаментальные отношения предопределяют этот процесс распределения людей? П. Сорокин отводил ключевую роль семье и школе, М. Вебер — рынку труда. Но, по Берто, эти концепции ошибочны, так как, пройдя семью и школу, люди

вовсе не предоставлены своей собственной судьбе, напротив, направления траекторий их жизни в основном предопределены заранее, самым местом в мире труда и капитала.

Человек в своей жизни проходит этапы, которые характеризуются рядом разнородных понятий: рождение, выращивание, социализация, воспитание, обучение, рынок труда, мобильность, женитьба, потребление и др. Антропономический подход притязает на воссоздание этого единства. Суть заключается в стремлении охватить противоречивое единство, составляющее антропономический процесс, не на уровне его «продуктов» — людей, а на уровне исторически детерминированных социальных отношений. Здесь, в частности, важны социально обусловленные отношения в семьях, организация быта, досуга, жилой среды. Социальная политика государства в этой сфере направлена на внедрение определенной формы существования работников вне работы, которую можно определить как «рабочебуржуазную форму».

Антропономический анализ раскрывает также ряд специфических механизмов, посредством которых различные классы воспроизводят себя в своих детях. Среди них четыре главных: передача капитала, обеспечивающая воспроизводство слоя капиталистов; наследование земли и мелких средств производства, обеспечивающее воспроизводство крестьян, мелких торговцев и ремесленников; система образования, обеспечивающая воспроизводство руководителей и лиц свободных профессий; и наконец отсутствие всех этих факторов, обеспечивающее воспроизводство наемных работников.

Имея дело с человеческими судьбами, сложными жизненными траекториями отдельных индивидов, все эти работы опираются преимущественно на результаты качественных этнографических исследований, глубина и тщательность которых не может в полной мере возместить недостаток, связанный с тем, что полученные выводы, как правило, основаны на непредставительных данных и не могут быть распространены на общество в целом. (Примеры таких исследований см.: [Берто, 1997; Берто, Берто-Вьям, 1992; Bertaux, Tompson, 1997].)

Второй и не меньший по значимости удар по первоначальной упрощенной схеме вертикальной социальной мобильности, «органичной для открытого общества», нанес выдаю-

щийся британский социолог Дж. Голдторп. Он убедительно демонстрирует ограниченность обыденного представления, что выравнивание материальных условий жизни существенно сближает шансы на социальное продвижение выходцев из разных социальных слоев/классов.

Результаты фундаментального исследования, проведенного знаменитой кембриджской группой социологов в составе Дж. Голдторпа, Д. Локвуда, Ф. Бечхофера, Дж. Платта в течение 1960-х гг., четко обосновали и подтвердили на надежном эмпирическом материале суть характерологических различий между работниками физического и умственного труда и развеяли сложившийся в конце 1950-х гг. миф о сближении рабочего класса со средними слоями (см.: [Goldthorpe et al., 1968, 1969]). Распространению этого мифа способствовала ставшая, можно сказать, общепризнанной идея о принятии рабочими образа жизни и системы социальных норм и ценностей, присущих средним слоям. Голдторп и его коллеги выявили, что, несмотря на улучшение благосостояния рабочих, стиль их жизни и отношение к работе существенно не изменились. Оказалось, что у представителей рабочего класса отличные от «белых воротничков» трудовые мотивы. Ими движут в основном лишь материальные факторы, а отнюдь не возможности карьерного роста, повышения социального статуса или иные социально-психологические стимулы. Многие рабочие стремились дать своим детям хорошее образование, но они руководствовались при этом не желанием повысить их социальный статус и ввести их в «высший круг», а надеждами обеспечить им хороший заработок. Обществовно-культурная жизнь «синих воротничков» менее активна и разнообразна, свое вне рабочее время они в большей степени склонны проводить дома в семейном кругу.

Рассматривая соотношение нового среднего класса и рабочих, английский социолог Э. Гидденс подтвердил идею Голдторпа и его соавторов относительно существенных различий между обеспеченной квалифицированной частью рабочего класса и новым средним классом в характере социальной мобильности. Он выделил при этом следующие моменты. Во-первых, традиционное превосходство «белых воротничков» в отношении трудовых гарантий, которыми они обладали. Во-

вторых, две эти категории имели разные модели динамики трудовых доходов в течение трудовой карьеры. Для рабочих была характерна «понижающаяся» кривая доходов в отличие от «белых воротничков», которым зачастую был гарантирован ежегодный прирост доходов. В дополнение к этому количество рабочих часов в неделю было больше у работников физического труда — в 1966 г. в Британии она составляла 44 часа, в то время как для «белых воротничков» — 38 часов. В-третьих, более значительная доля работников умственного труда получала различные дополнительные льготы — пособия по болезни, пенсии, также в большинстве стран эти работники пользовались значительными налоговыми льготами [Giddens, 1995]. Гидденс отмечал, что заводской клерк в большей степени разделял условия труда, характерные для более высоких менеджериальных позиций, нежели для цеховых рабочих. В то время как рабочие выполняли физически напряженную, изматывающую работу в цехах, клерки работали в относительно чистых помещениях, выполняя задачи, связанные просто с манипулированием символами.

Но, возможно, что эти представления устарели? За прошедшие десятилетия и качество обучения в школах для обычных детей из обычных семей, и уровень жизни самих этих семей изменились к лучшему. Однако Голдторп продолжает и поныне утверждать, что XX в. не внес изменений в эту ситуацию, т.е. что классовая принадлежность по-прежнему решающим образом влияет на межпоколенную и карьерную мобильность молодого поколения. В одной из последних работ его последователей Ричарда Брина и Меира Яиша была предпринята попытка разобраться в проблеме, прав ли Голдторп, что дистанции в уровне образования молодежи из различных социальных классов практически не изменялись на протяжении большей части XX в. [Breen, Yaish, 2006, p. 232–258].

Основной механизм, использованный для раскрытия модели принятия семьями решений относительно образования детей, — «относительное неприятие риска». Это означает, что основной образовательной целью молодежи (и их семей) является достижение такого уровня образования, который позволит им достигнуть классовой ступени, как минимум, такого же

уровня, что и изначальная ступень их семей. Другие исследователи нашли подтверждения этому аргументу (см.: [Need, de Jong, 2001; Davies, Heinesen, Holm, 2002]).

Авторы задались вопросом, почему дети с одинаковыми способностями и достаточными финансовыми ресурсами семьи, но разного классового происхождения принимают разные образовательные решения. В пределах всех систем образования существуют моменты, когда молодые люди стоят перед выбором: пойти по более или менее рискованному пути. Они приводят следующие примеры альтернатив: пойти по научному (рискованный) или профессиональному (менее рискованный) пути; остаться и продолжить обучение или вообще покинуть систему образования. Риск возникает в связи с тем, что от различного выбора зависит ожидаемая полезность, а также потому, что студенты, выбравшие более рискованный путь, возможно, так и не смогут его завершить.

Начиная с 1974 г. возраст обязательного обучения в школе составлял 16 лет. В этом возрасте исследуемые обычно сдают первые государственные экзамены и встречаются с первым в жизни выбором, с тремя основными альтернативами: покинуть школу и войти на рынок труда, покинуть школу и продолжить обучение в другом месте или продолжить обучение в школе. Следующая точка важного выбора в английской системе образования возникает при окончании средней школы, обычно в 18 лет. В этом возрасте ученики, как правило, проходят государственные экзамены (продвинутый уровень) и делают второй основной выбор касательно карьеры. И снова перед ними предстают три основные альтернативы: покинуть школу и войти на рынок труда, покинуть школу и продолжить обучение в неуниверситетском профессиональном учебном заведении или поступить в университет.

Согласно предположениям авторов (Брина и Голдторпа), даже при близости способностей/даровитости молодого человека и финансовых ресурсов семьи классовое неравенство при осуществлении образовательных решений сохраняет свое влияние, и, таким образом, на принятие образовательных решений учащимися воздействуют три фактора — денежные средства семьи, способности учащегося и классовое происхождение.

Исследование подтвердило, что молодые люди различного классового происхождения ориентированы на разные пороговые уровни образования, которых они стремятся достигнуть в качестве минимума. Восприятие оптимального уровня образования будет различаться, вызывая различия в склонностях при выборе альтернативных образовательных или необразовательных вариантов карьеры. Это подтверждалось и наблюдениями авторов за занятием респондентами классовой позиции на первом месте работы, последнем месте работы к 23 годам и последнем месте работы к 33 годам. Были построены таблицы вероятности классовой позиции в зависимости от достигнутого уровня образования. Отличительная особенность исследования состоит в прогнозе, который строится на данных о склонности детей из различных классов выбирать разные образовательные стратегии, даже если дети не различаются ни в личных убеждениях о возможности преуспевания в системе образования, ни в возможности оплачивать затраты на обучение.

Таким образом, как демонстрируют западные исследователи, в современном мире образование играет особую роль как институциональный фактор социальной мобильности. У населения сформировалось представление о социальной мобильности «с помощью образования». Как отмечают авторы исследования 2000-х гг., проведенного в США и на Тайване, «...родители рассчитывают, что образование детей — это “прямая дорога” к успеху. В эру возрастающего уровня просвещения одним из критериев успешного отцовства и материнства является получение их ребенком как минимум не менее качественного образования. Кроме того, ученые, изучающие социальное неравенство, считают, что родительские образовательные достижения устанавливают минимальный уровень достижений ребенка, потому что он сталкивается с физическими затратами при ухудшающейся (относящейся к разным поколениям) мобильности. Однако в исследованиях достаточно редко пробуждается ясность этой идеи при анализе школьного развития» [Mare, Chang, Huey-Chi, 2006, p. 196].

Однако все иллюзии постепенно развеиваются. Образованные работники в иерархии власти и собственности занимают те же позиции, что и их менее образованные родители.

Образовательная система также стратифицировалась, разделившись при формальном равенстве уровней (скажем, высшее) на элитарное, повышенное, «среднее» и с низким уровнем. Поэтому современное образование скорее камуфлирует реальное неравенство, чем служит «лифтом» по выравниванию позиций. Формируются иллюзии, что на смену социальным причинам распределения власти и привилегий приходят (подменяют их) «естественные» причины, связанные с индивидуальными природными способностями людей. Пополнение правящего класса из лучших представителей всех слоев общества, теоретически, казалось бы, не представляющее проблемы в наиболее открытой системе, на самом деле никогда не было реализовано, так как господствующие обычно стремятся сохранять максимальный контроль над социальными благами, выдвигая барьеры законов и обычаев для сокращения возможностей продвижения выходцам из низов. При этом, естественно, возникают дилеммы, вытекающие из понимания пользы, какую могут принести исключительно способные члены низших страт, если их допустить в верхние слои, и какую последним принесет социализация этих людей, или из понимания того, что максимальная закрытость правящего класса делает его неспособным к решению задач, стоящих перед обществом; наконец, из того, что при высокой степени закрытости верхов неизбежно появляются диссиденты, возникает угроза революционного движения. Разница между открытыми и закрытыми обществами в этом плане лишь в большей или меньшей остроте проблемы соотношения между потребностью общества в неограниченной мобильности его членов и возможностью, предоставляемой правящим классом.

Третий, современный этап в анализе социальной мобильности и определении ее места в трансформации социально-экономических отношений в постиндустриальном мире еще не сформировался. Речь, пожалуй, может идти лишь о наметившихся трендах.

В 1990-е — начале 2000-х гг. интерес западных исследователей к анализу социальной мобильности в своих странах в значительной мере упал в связи с относительной устойчивостью этих обществ на протяжении последних десятилетий.

Однако исследования продолжились, причем наиболее интересные из них носили межстрановой сравнительный характер или охватывали значительный исторический период (см.: [Warren, Hauser, 1997, p. 561–572; Wright, 1997; Vermeulen, Perlmann, 2000; Di Prete, 2002; Vallet, 2004; Kohn, 2006; Olsen, Griffen, Jones, 2010; и др.]).

Проблемное поле современных работ в этой области в значительной степени сосредоточено на исследовании динамики социальных структур трансформирующихся обществ. Такова, например, работа Хироши Ишиды и группы соавторов [Ishida, Muller, Ridge, 1995], которые осуществили сравнительное исследование восьми развитых европейских и двух восточноевропейских стран. Авторами было выявлено существование характерных особенностей воспроизводства разных социально-профессиональных слоев, а также проанализированы различия в социальном воспроизводстве в странах бывшего социалистического лагеря по сравнению с капиталистическими. Среди современных западных работ следует также отметить исследования Виктора Ни и Янджи Биана (см.: [Nee, 1991, 1996; Bian, 2002]), в которых анализируются трансформационные процессы в китайском обществе, а также работу Эндрю Вальдера [Walder, 1995], который на примере рассмотрения китайского общества анализировал проблему вертикальной мобильности, приводящей индивидов на верхние позиции в социальной иерархии трансформирующихся обществ социалистического типа. Помимо этого проблеме изучения социальной мобильности и социального воспроизводства в постсоциалистических странах, в том числе и в России, уделяется внимание в других интересных работах (см.: [Adamski, Machonin, Zapf, 2002; Gerber, 2002; Gerber, Hout, 2004; и др.]).

В одной из последних фундаментальных публикаций по рассматриваемой проблематике «Mobility & Inequality: Frontiers of Research from Sociology & Economics» [Morgan, Grusky, Fields, 2006] большой группой специалистов предпринята попытка объединить сугубо социологический и экономический ракурсы. В противовес доминирующему уже несколько десятилетий эмпиризму в исследованиях социальной мобильности авторы обращают особое внимание на конструирование теоретиче-

ских моделей, адекватно описывающих социальную реальность (см.: [Grusky, Weeden, 2006, p. 85–108; Goldthorpe, Knight, 2006, p. 109–136; Abbott, 2006, p. 137–164]).

В контексте возможных направлений для дальнейших исследований социальной мобильности авторы ставят вопрос о необходимости развития комплексного взгляда на динамику социальных структур, структур неравенства. Они предлагают обогатить существующее научное поле за счет включения в анализ макроэкономических факторов, среди которых наиболее значимыми представляются тенденции в развитии национальных и международных рынков труда, социально-экономические трансформации как в постсоциалистических, так и развитых капиталистических странах (появление новых типов «капитализма»), развитие новой мировой системы экономических отношений (глобализация) и т.д. (см., в частности, статью: [Morgan, 2006, p. 3–20]). Ряд статей содержит подтверждение тому, что в развитых обществах уменьшающееся равенство возможностей приводит к возрастающему реальному неравенству в построении карьеры (см., в частности: [Jencks, Tach, 2006, p. 23–58; Dardonna et al., 2006, p. 59–84]).

С особой позиции подошел к проблеме социальной мобильности Эндрю Аббот [Abbott, 2006, p. 137–161]. Он обратил внимание на возрастающую сложность наложения индивидуальных карьер и межпоколенной передачи занятий/профессий и разделения труда. С одной стороны, жизнь индивида сама по себе обладает устойчивыми чертами и определенным темпом изменений. С другой стороны, структуры рабочих мест обладают собственным темпом изменений. При изучении мобильности наша задача — осмыслить взаимовлияние двух таких динамичных структур. При этом Э. Аббот признает, что важность исследования социальной мобильности следует из политической значимости вопросов равных возможностей в либеральных обществах, а не из научной важности мобильности для понимания структуры занятости.

История занятий показывает, что одни и те же по названию занятия в связи с переменами в разделении труда за период даже в 30 лет содержательно различны. Связать пози-

ции занятости за 50-летний интервал часто невозможно, дело в неидентичности занятий/профессий по их содержанию. Наконец, почти для любой профессии необходимы данные о ее «демографической продолжительности». Например, с демографической точки зрения врач — профессия, а работник ресторана быстрого питания — лишь ступень, период жизни.

Вопрос о раскрытии проблемы социальной мобильности затруднен неустойчивостью во времени характера структур, в которых мы рассматриваем детей и родителей. Традиционное же решение этой проблемы — агрегирование до более устойчивых единиц — в определенной степени искажает предмет исследования. Ранее проведенные исследования показывают, что при объединении занятий в крупные группы или ранжировании занятий по престижу огромное количество занятий сложно отнести к одному классу. Кроме того, необходимо различать смену занятий и смену работодателя.

Аббот отмечает, что межпоколенная мобильность затрагивает сравнение карьерных траекторий родителя и его ребенка. Но должен ли вид занятия родителя фиксироваться на определенный момент, или мы можем ограничиться вопросом вроде «кто твой отец по занятию/профессии?». Чаще всего вопросы по мобильности направлены на установление того, превзошли ли дети родителей, и решаются они сравнением вида занятия родителя в одной точке с видом занятия ребенка в другой точке.

Исследователи сталкиваются с серьезнейшими проблемами при изучении карьерной мобильности. Не случайно, что это направление изысканий почти прекратилось за последние четверть века. Одна из сложностей — сравнительные темпы развития карьер и режимов рынка труда. Большинство полагает, что факторы, влияющие на мобильность в течение рабочей жизни, экзогенны: например, со стороны спроса это могут быть технологические изменения, со стороны предложения — иммиграция и изменение уровня образованности. Мы можем агрегировать эти факторы в нечто, что назовем режимом рынка труда. Карьеры обычно зависят от этого режима. Надо отметить, что режим рынка труда обычно меняется быстрее, чем карьеры. Типичная карьера длится примерно 40–50 лет, и за

40 лет карьера непременно столкнется с изменениями занятий/профессий и, как минимум, одним изменением режима рынка труда в обществе, не говоря уже о менее значительных изменениях вроде технологии. То есть все карьеры находятся в меняющихся границах, зависящих от фундаментальных сдвигов в видах социальных сил, формирующих эти границы. Никто не мог завершить карьеру на примерно том же рынке труда, где он ее начинал. Из-за этого не вполне ясно, как мы можем рассматривать мобильность в концепциях карьер.

В качестве примера последствий недоучета характера и темпов изменений в структуре занятости в процессе стимулирования социальной мобильности как реализации равенства шансов в либеральном обществе Аббот останавливается на следующем, кстати говоря, значимом и для современного российского общества вопросе. Сейчас сильно растет доля выпускников колледжей, но намного меньше увеличивается количество рабочих мест, требующих выпускников колледжа. Родители и дети принимают решение о получении образования, основываясь на информации об отдаче на образование в настоящее время, не задумываясь над тем, что эта отдача может резко упасть через 10 лет от чрезмерного предложения образованных кадров. То есть уровень образованности рабочей силы зависит от эндогенного процесса с временными лагами. В результате отдача от образования оказывается экзогенной в том плане, что оценки родителей и детей с точки зрения мобильности дадут нам рабочую силу, слишком образованную для предложения рабочих мест, что приведет к резкому падению отдачи на образование. И на это все уйдет куда меньше времени, чем длится средняя карьера.

Таким образом, из изобилия западных изысканий в области социальной мобильности мы сочли наиболее ценными две кардинальных идеи. Первая — о наличии (наряду с социально-экономическими) культурных барьеров, ограничивающих возможности индивидуальных переходов к более высоким статусным позициям из низших слоев. Тип культурной среды, в которой пребывает младшее поколение этих слоев, зачастую создает серьезные преграды для их восходящей мобильности.

В то же время сближенность материальных условий существования между рабочими и широкими слоями среднего класса приводит к тому, что нисходящая социальная мобильность принимает все большие масштабы в развитых западных странах. Более того, чем демократичнее страны, чем более равные шансы предоставляет гражданам хорошо поставленная система образования, где, как, например, в Финляндии, нет деления на элитарное и общедоступное образование, тем значительно выше вероятность перемещений не только вверх, но и вниз по социальной лестнице. При этом чем более открытым является общество, тем меньше культурные преграды в связи с выравниваемостью образования и, как следствие, тем больше выходцев из социальных низов попадает в средние и высшие слои. Это первый момент, который мы зафиксировали на основе изучения международного научного опыта, обобщающего реальные практики развитых стран.

Вторая кардинальная идея, инициаторами которой являются такие видные ученые, как Дэниэл Белл, Мануэль Кастельс, Дэвид Груски и ряд других, — это проблема выдвижения на первый план в системе вертикальной восходящей мобильности и формирования элит такого принципа социальной селекции, как меритократизм. Этот принцип порожден приходом на смену классовой системе индустриального общества постиндустриального, информационного (сетевого), в котором классовая иерархия переплетается с усиливающейся иерархией по владению человеческим и культурным капиталами. В этом обществе и формируется меритократический принцип социальной селекции, при котором одаренные и хорошо образованные люди реально получают преимущества в социальном продвижении.

Социальная инертность в большинстве современных обществ и на Западе, и на Востоке во многом задана стратегией воспроизводящих свое господство высших классов или их консервативной части. Они используют в этих целях политическую систему, различные социальные институты (налогообложения, социального страхования и т.д.). Важную роль в этом отношении выполняет и система образования.

Литература к части 2

- Аристотель*. Политика: Соч.: в 4 т. Т. 4. М.: Мысль, 1983.
- Ахиезер А.С.* Личность рабочего и общественное воспроизводство // *Философия и культура*. М.: ИМРД АН СССР, 1983.
- Бауман З.* Индивидуализированное общество. М.: Логос, 2002.
- Бек У.* Индивидуализация социального неравенства. К вопросу о детрационализации индустриально-общественных форм жизни // Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000.
- Берто Д.* Полезность рассказов о жизни для реалистичной и значимой социологии // *Биографический метод в изучении постсоциалистических обществ* / Под ред. В. Воронкова, Е. Здравомысловой. СПб.: ЦНСИ, 1997. № 5.
- Берто Д., Берто-Вьям И.* Семейное владение и семья // *Социологические исследования*. 1992. №12.
- Бессуднов А.Р.* Средний класс и неформальный трудовой контракт в России // X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Т. 3. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.
- Богданов А.А.* Тектология. Всеобщая организационная наука. Т. 1, 2. М.: Экономика, 1989.
- Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии. СПб.: Питер, 2001.
- Валлерстайн И.* Конец знакомого мира. Социология XXI века. М.: Логос, 2003.
- Васильев Л.С.* История Востока. Т. 1. М.: Высшая школа, 1994.
- Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
- Вебер М.* Класс, статус и партия // *Социальная стратификация* / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. I. М., 1992.
- Вебер М.* Основные понятия стратификации // *Социологические исследования*. 1994. № 5.
- Дэвис К., Мур У.Е.* Некоторые принципы стратификации // Структурно-функциональный анализ в современной социологии: Информационный бюллетень ССА. Сер. Переводы и рефераты. № 6. Вып. I. М., 1968.
- Иноземцев В.* Глобализация и неравенство: что — причина, что — следствие? // *Россия в глобальной политике*. 2003. Т. I. № 1.
- Кастельс М.* Информационная эпоха. Экономика, общество и культура / Пер. с англ.; под ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Кастельс М.* Галактика Интернет. Размышления об Интернете, бизнесе и обществе / Пер. с англ.; под ред. В. Харитоновой. Екатеринбург: У-Фактория, 2004.

Кастельс М., Химанен П. Информационное общество и государство благосостояния. Финская модель / Пер. с англ.; под ред. Б. Кагарлицкого. М.: Логос, 2002.

Ключевский В.О. История сословий в России. Пг.: Литературно-издательский отдел Комиссариата народного просвещения, 1918.

Колодко Гж. Мир в движении. М.: Магистр, 2009.

Кругман П. Кредо либерала. М.: Европа, 2009.

Крыштановская О.В. Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002. № 4.

Кудрявцев М.К. Кастовая система в Индии. М.: Наука, 1992.

Левада Ю.А. Некоторые проблемы системного анализа общества в научном наследии К. Маркса // Маркс и социология. Информационный бюллетень ССА. № 3. М., 1968.

Ленин В.И. Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 39. М.: Госполитиздат, 1970.

Макиавелли Н. Государь. М.: Эксмо-Пресс; Харьков: ФОЛИО, 2001.

Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4. М.: Госполитиздат, 1955.

Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 20. М.: Госполитиздат, 1961.

Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 28. М.: Госполитиздат, 1962.

Медушевский А.Н. Демократия и авторитаризм: российский конституционализм в сравнительной перспективе. М.: РОССПЭН, 1998.

Миллс Р.Ч. Высокая теория (Mills W.C. The Sociological Imagination. Ch. 2. Grand Theory. N.Y., 1959) // Информационный бюллетень ССА. № 6. Вып. 2. М.: ИКСИ РАН, 1970.

Миллс Р.Ч. Социологическое воображение / Пер. с англ. М.: NOTA BENE, 2001.

Милюков П.Н. Историк, политик, дипломат. М.: РОССПЭН, 2000.

Нуреев Р.М., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6.

Парсонс Т. Система современных обществ / Пер. с англ. М.: Аспект Пресс, 1998.

Платон. Государство (<http://www.gummer.info/Bogoslov/Philos/Platon>).

Поппер К. Открытое общество и его враги. Т. I: Чары Платона. М.: Международный фонд «Культурная инициатива», 1992.

Радаев В.В. Типы стратификационных систем // Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996.

Россия и страны — члены Европейского союза. 2003: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2003.

Сорокин П.А. Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992.

Сорокин П.А. Система социологии. Т. 1: Социальная аналитика. 2-е изд. М.: Наука, 1993.

Сорокин П.А. Общедоступный учебник социологии. Статьи разных лет. М.: Наука, 1994.

Тилкиджиев Н. Средна класа и социална стратификация. София: ИК «ЛИК», 2002.

Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. М.: АСТ, 2004.

Химанен П., Кастельс М. Информационное общество и государство благосостояния. Финская модель. М.: Логос, 2002.

Хинкл Р.Ч. мл., Босков А. Социальная стратификация в перспективе. Современная социологическая теория в ее преемственности и изменении. М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1961.

Хрящева А. К вопросу об условиях образования классов // Вестник статистики. 1922. Кн. XII. № 9—12.

Черникова Т.Е. Средневековое землевладение и проблемы феодализма в русской истории // Общественные науки и современность. 2005. № 5.

Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М.: ОлмаМедиаГрупп, 2009.

Ястребов Г. Характер социально-экономической дифференциации населения: сравнительный анализ России и Европы // Мир России. 2010. № 3.

Aaronovitch S. The Ruling Class. A Study of British Finance Capital. L.: Lawrence and Wishart, 1961.

Abbott A. Mobility: What? When? How? // Morgan S.L., Grusky D.B., Fields G.S. (eds). Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Adamski W., Machonin P., Zapf W. (eds). Structural Change and Modernization in Post-Socialist Societies. Hamburg: Reinhold Kramer Verlag, 2002.

Anderson C. The Political Economy of Social Class. Englewood Cliffs, NJ.: Prentice-Hall Inc., 1974.

Auletta K. The Underclass. Woodstock: Overlook Press, 1999.

Barber B. Social Stratification. A Comparative Analysis of Structure and Process. N.Y.: Harcourt, Brace & World, 1957.

Bauman Z. The Individualized Society. Cambridge, Malden, Oxford: Polity Press, Blackwell Publishers, 2001.

Beck U. The Risk Society: Towards a New Modernity. L.; Thousand Oaks; New Delhi: Sage Publications, 1992.

Bell D. The Coming of Post-industrial Society. A Venture in Social Forecasting. N.Y.: Basic Books, 1973.

Bergman M.M., Joye D. Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman and Wright. Cambridge, 2001.

Bertaux D. Destins personnels et structure de classe. P.: Presses Universitaires De France, 1977.

Bertaux D., Tompson P. Pathways to Social Class: A Qualitative Approach to Social Mobility. Oxford: Clarendon Press; N.Y.: Oxford University Press, 1997.

Bian Y. Chinese Social Stratification and Social Mobility // Annual Review of Sociology. 2002. No. 28 (1).

Blau P. M. Parameters of Social Structure // American Sociological Review. 1974. No. 39 (5).

Blau P.M., Duncan O.D. The American Occupational Structure. N.Y.: John Wiley & Sons Inc., 1967.

Bourdieu P. The Education System and the Economy: Titles and Jobs // Lemert C.C. (ed.). French Sociology. Rupture and Renewal since 1968. N.Y.: Columbia University Press, 1981.

Bourdieu P., Passeron J.C. Reproduction in Education. Society and Culture. L.: Sage, 1977.

Breen R. (ed.). Social Mobility in Europe. Oxford, N.Y.: Oxford University Press, 2004.

Breen R., Yaish M. Testing the Breen-Goldthorpe Model of Educational Decision Making // Morgan S., Grusky D., Fields G. (eds). Mobility & Inequality: Frontiers of Research from Sociology & Economics. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Burnham D. The Managerial Revolution. N.Y., 1941.

Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. III. The End of Millennium. Oxford: Blackwell Publishers, 1998.

Castells M. Communication Power. Oxford: Oxford University Press, 2009.

Castells M. The Transformation of Work and Employment: Networkers, Jobless and Flex-timers // Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. I: The Rise of The Network Society. 2nd ed. Cambridge, Oxford: Blackwell Publishers, 2010.

Centers R. The Psychology of Social Class. A Study of Class Consciousness. Princeton: Princeton University Press, 1949.

Chan T.W., Goldthorpe J.H. Class and Status: The Conceptual Distinction and its Empirical Relevance // American Sociological Review. 2007. No. 72 (4).

Dardonn V., Fields G.S., Roemer J., Puerta M.L.S. How Demanding Should Equality of Opportunity Be, and How Much Have We Achieved? // Morgan S.L., Grusky D.B., Fields G.S. (eds). Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Darendorf R. Class and Class Conflict in Industrial Society. L.: Routledge & Kegan Paul Ltd, 1976.

Davis K., Moore W. Some Principles of Stratification // American Sociological Review. 1945. No. 10.

Davies R., Heinesen E., Holm A. The Relative Risk. Aversion Hypothesis of Educational Choice // Population Economics. 2002. No. 15 (4).

Di Prete T.A. Life Course Risks, Mobility Regimes and Mobility Consequences: A Comparison of Sweden, Germany, and the United States // *American Journal of Sociology*. 2002. No. 108 (2).

Duberman L. Social Inequality: Class and Caste in America. N.Y.: Lippincott Williams & Wilkins, 1976.

Duncan O.D. Socioeconomic Index for all Occupations // Reiss Jr. (ed.). *Occupations and Social Status*. N.Y.: Free Press Glencoe, 1961.

Edwards A.M. A Social-Economic Grouping of the Gainful Workers of the United States // *Journal of the American Statistical Association*. XXVIII. 1933. Dec.

Edwards A.M. A Social-Economic Grouping of the Gainful Workers of the United States. Washington, 1938.

Erikson R., Goldthorpe J.H. The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford: Clarendon Press, 1992.

Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Esping-Andersen G. (ed.). Changing Classes: Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies. L.: Sage Publications, 1993.

Esping-Andersen G. Social Foundations of Postindustrial Economies. Oxford: Oxford, 1999.

Fainstein N. A Note of Interpreting American Poverty // Mingione E. *Urban Poverty and the Underclass*. Oxford: Blackwell Publishers, 1996.

Featherman D.L., Hauser R.M. The Process of Stratification: Trends and Analyses. N.Y.: Academic Press, 1977.

Fukuyama F. The End of History and the Last Man. N.Y.: Free Press, 2006.

Gerber T.P. Structural Change and Post-Socialist Stratification: Labor Market Transitions in Contemporary Russia // *American Sociological Review*. 2002. No. 67 (5).

Gerber T.P., Hout M. Tightening Up: Declining Class Mobility during Russia's Market Transition // *American Sociological Review*. 2004. No. 69 (5).

Gerth H.H., Mills C.W. (eds). From Max Weber. *Essays in Sociology*. N.Y., Oxford: Oxford University Press, 1958.

Giddens A. Profiles and Critiques in Social Theory. L.: Macmillan, 1982.

Giddens A. *Sociology*. Cambridge: Polity Press, 1991.

Giddens A. The Growth of the New Middle Class // Vidich A. (ed.). *The New Middle Classes. Life-Styles, Status Claims and Political Orientations*. L.: Palgrave MacMillan, 1995.

Goldthorpe J.H. On the Service Class, its Formation and Future // Giddens A., Mackenzie G. (eds). *Social Class and the Division of Labour (Essays in Honour of Ilya. Neustadt)*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Goldthorpe J.H. *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. 2nd ed. Oxford: Clarendon Press, 1987.

Goldthorpe J.H. A Response // Clark J., Modgil C., Modgil S. (eds). John Goldthorpe: Consensus and Controversy. L.: The Falmer Press, 1990.

Goldthorpe J.H. On Sociology: Numbers, Narratives and the Integration of Research and Theory. Oxford: Oxford University Press, 2000.

Goldthorpe J.H. Occupational Sociology, Yes: Class Analysis, No: Comment on Grusky and Weeden's Research Agenda // *Acta Sociologica*. 2002. No. 45 (3).

Goldthorpe J.H., Bevan Ph. The Study of Social Stratification in Great Britain: 1946–1976 // *Social Science Information*. 1977.

Goldthorpe J.H., McKnight A. The Economic Basis of Social Class // Morgan S.L., Grusky D.B., Fields G.S. (eds). *Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics*. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J. The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behavior. Cambridge: Cambridge University Press, 1968.

Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J. The Affluent Worker in the Class Structure. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.

Gordon M.M. Social Class in American Sociology. Durham, NC: Duke University Press, 1958.

Gorz A. Farewell to the Working Class. L.: Pluto Press, 1982.

Gouldner A. The Future of Intellectuals and the Rise of the New Class. L.: Macmillan, 1979.

Grusky D.B. The Past, Present and Future of Social Inequality // Grusky D.B. (ed.). *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective*. 2nd ed. Westview Press, 2001.

Grusky D., Weeden K. Decomposition Without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis // *Acta Sociologica*. 2001. No. 44 (3).

Grusky D., Weeden K. Class Analysis and the Heavy Weight of Convention // *Acta Sociologica*. 2002. No. 45 (3).

Grusky D.B., Weeden K.A. Does the Sociological Approach to Studying Social Mobility Have a Future? // Morgan S.L., Grusky D.B., Fields G.S. (eds). *Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics*. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Hall R.M. Occupations and the Social Structure. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1969.

Harrison E., Rose D. The European Socio-Economic Classification (ESeC) User Guide. Colchester: University of Essex, 2006.

Hauser R.M., Featherman D.I. Opportunity and Change. N.Y.: Academic Press, 1978.

Ishida H., Muller W., Ridge J.M. Class Origin, Class Destination and Education: A Cross-National Study of Ten Industrial Nations // *American Journal of Sociology*. 1995. No. 101 (1).

Jackson E.F., Crockett H.J. Occupational mobility in the USA. A point estimate and trend comparison // *American Sociological Review*. 1964. No. 29 (1).

Jencks C., Tach L. Would Equal Opportunity Mean More Mobility? // *Morgan S.L., Grusky D.B., Fields G.S. (eds). Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics*. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Kohn M. L. Doing Social Research Under Conditions of Radical Social Change: the Biography of an Ongoing Research Project // *Social Psychology Quarterly*. 1993. No. 56 (1).

Kohn M.L. Change and Stability: A Cross-national Analysis of Social Structure and Personality. Boulder, L.: Paradigm Publishers, 2006.

Kohn M. L., Schooler C. Work & Personality: An Inquiry into the Impact of Social Stratification. Norwood, New Jersey: Ablex Publishing Corporation, 1983.

Kraus I. Stratification, Class and Conflict. N.Y.: Free Press, 1976.

Lane D., Ross C. The Russian Political Elites, 1991-95: Recruitment and Renewal // *Higley J., Paculski J., Wesolowski W. (eds). Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. N.Y.: St. Martin's Press, Inc., 1998.

Leiulfssrud H., Bison I., Jensberg H. Social Class in Europe: European Social Survey 2002/3. Trondheim: NTNU Social Research Ltd., 2005.

Lipset S.M., Bendix R. Social Mobility in Industrial Society. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1967.

Marceau J. Class and Status in France: Economic Change and Social Immobility. 1945–1975. Oxford: Clarendon Press, 1977.

Mare R., Chang Huey-Chi. Family Attainment Norms and Educational Stratification in the United States and Taiwan: the Effects of Parents' School Transition // *Morgan S., Grusky D., Fields G. (eds). Mobility & Inequality: Frontiers of Research from Sociology & Economics*. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Marshall G. Repositioning Class. Social Inequality in Industrial Societies. L.: Sage Publications, 1997.

Moore W.E. Social Change. Englewood Cliffs, NJ.: Prentice-Hall, Inc., 1963.

Morgan S.L. Past Themes and Future Prospects for Research on Social and Economic Mobility // *Morgan S.L., Grusky D.B., Fields G.S. (eds). Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics*. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Morgan S.L., Grusky D.B., Fields G.S. (eds). Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Nee V. Social Inequalities in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China // *American Sociological Review*. 1991. No. 56 (3).

Nee V. The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China // *American Journal of Sociology*. 1996. No. 101 (4).

Need A., de Jong U. Educational Differentials in the Netherlands: Testing Rational Action Theory // *Rationality and Society*. 2001. No. 13 (1).

Olsen E., Griffen C., Jones F. An Accidental Utopia?: Social Mobility and the Foundations of an Egalitarian Society, 1880–1940. New Zealand: Otago University Press, 2010.

Packard V. The Status Seeker: An Exploration of Class Behavior in America and the Hidden Barriers that Affect You? Your Community, Your Future. N.Y.: David McKay Company, 1959.

Pakulski J., Waters M. The Death of Class. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage Publications, 1996.

Pakulski J. Foundations of a Post-Class Analysis // *Wright E.O. (ed.). Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

Pocket World in Figures. L.: Profile Books in Association with the «Economist», 2009.

Reissman L. Inequality in American Society. Social Stratification. Glenview, Illinois; Brighton, England: Scott, Foresman and Company, 1973.

Rose D., Pevalin D.J. The National Statistics Socio-economic Classification: Origins, Development and Use. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, 2005.

Preteceille E., Terrail J.-P. Capitalism, Consumption and Needs. Oxford: Basil Blackwell, 1985.

Rueschemeyer D., Mahoney J. A Neo-utilitarian Theory of Class? // *The American Journal of Sociology*. 2000. No. 105 (6).

Schfer B. Sozialstruktur und Wandel der Bundesrepublik Deutschland. Stuttgart: Enke, 1976.

Schienstock G. From Path Dependency to Path Creation: Finland on its Way to the Knowledge-based Economy // *Current Sociology. Special Issue: Current Economic Sociology: Problems and Prospects*. 2007. No. 55 (1).

Schienstock G., Hamalainen T. Transformation of the Finnish Innovation System: A Network Approach. Sitra Reports Series 7. Helsinki: Sitra, 2001.

Scott J. Stratification and Power: Structure of Class, Status and Command. Cambridge: Polity Press, 1996.

Scott J. Social Class and Stratification in Late Modernity // *Acta Sociologica (Scandinavian Sociological Association)*. 2002. No. 45 (1).

Sorensen A. Toward a Sounder Basis for Class Analysis // *The American Journal of Sociology*. 2000. No. 105 (6).

Spaeth J.L. Vertikal Differentiation among Occupations // *American Sociological Review*. 1979. No. 44 (5).

Vallet L. Change in Intergenerational Class Mobility in France from the 1970s to the 1990s and its Explanations: An Analysis Following the CASMIN Approach // *Breen R. (ed.). Social Mobility in Europe*. Oxford, N.Y.: Oxford University Press, 2004.

Vermeulen H., Perlmann J. (eds). Immigrants, Schooling and Social Mobility: Does Culture Make a Difference? L.: Palgrave MacMillan, 2000.

Walder A.G. Career Mobility and the Communist Political Order // American Sociological Review. 1995. No. 60 (3).

Warren J.R., Hauser M.R. Social Stratification across Three Generations: New Evidence from the Wisconsin Longitudinal Study // American Sociological Review. 1997. No. 62 (4).

Warner W.L., Meeker M.L., Eells K. Social Class in America. A Manual of Procedure for Measurement of Social Status. Chicago: Science Research Associates, Inc., 1949.

Weber M. Class, status, party // Bendix R., Lipser S.M. (eds). Class, Status, and Power. Social Stratification in Comparative Perspective. L.: Routledge & Kegan Paul Ltd, 1967.

Weber M. Selections from Economy and Society. Vol. 1–2; and General Economic History. The Distribution of Power: Class, Status, Party // Giddens A., Held D. Classes, Power, and Conflict. Classical and Contemporary Debates. L.: Macmillan Education Ltd, 1988.

Wesolowski W. Klasy, warstwy i władza. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1966.

Wright E.O. The Comparative Project on Class Structure and Class Consciousness: An Overview // Acta Sociologica. 1989. No. 1.

Wright E.O. Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Wright E.O. Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's "Sounder Basis" // The American Journal of Sociology. May 2000. No. 105 (6).

Wright E.O. Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis // Wright E.O. (ed.). Approaches to Class Analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

Часть 3

ТИП ОБЩЕСТВА И ХАРАКТЕР НЕРАВЕНСТВА В РОССИИ

ИСТОРИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВЕТСКОГО И ПОСТСОВЕТСКОГО ОБЩЕСТВ И СТРАТИФИКАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Исходные посылки оценки «влияния пройденного пути»
на современную Россию.

Особый тип социально-экономических отношений:
государственная собственность, сословная система.

Институциональная теория социально-экономического развития.

Традиционные политические институты Московской Руси — России.

Европа или Евразия: колебания исторического маятника.

7.1. Исходные посылки оценки «влияния пройденного пути» на современную Россию

В основу оценки социальной ситуации в современной России нами положена концепция, согласно которой ее общественное устройство рассматривается как прямое продолжение существовавшего в СССР социально-экономического порядка, исторические корни которого уходят в многовековое прошлое страны — носительницы евразийской православной цивилизации, не знавшей устойчивых институтов частной собственности, рынка, правового государства, гражданского общества. Крах коммунистической системы в России означал переход специфической евразийской цивилизации на новый этап ее эволюции при сохранении архаической социальной и политической «оболочки», каковой является неоэтакратический социально-экономический порядок, установившийся в стране, и классический авторитаризм (более точно — само-

власть) в государственно-политическом устройстве. Можно предположить, что и в этих условиях страна сможет совершить определенное продвижение по пути технологической модернизации.

Присвоение прогрессивных технико-экономических и культурно-бытовых заимствований с Запада при консервации институциональных и ценностно-нормативных структур неоднократно наблюдалось в истории России со времен реформ Петра I. Однако этот путь каждый раз приводит страну после динамичного продвижения к намеченным целям к длительному периоду стагнации и необратимому отставанию от стран, образующих ядро мир-экономики. Такие тенденции являются формой утверждения альтернативного набора ценностей и принципов существования по отношению к развивающемуся глобальному рынку и демократическому мировому сообществу. Страны, создающие инновационную экономику, но сохраняющие этатистические социально-экономические институты и авторитарные режимы, неизбежно становятся фактором вызова оптимистическим перспективам информационной эпохи.

В этой связи Ю.А. Левада писал: «...В России никогда не были возможными эффективные (соответствующие каким бы то ни было замыслам и планам) изменения “сверху” — каждая волна перемен, навязанных волей власти или стечением обстоятельств, переходя от одного временного слоя к другому, от центра к периферии, трансформировались многократно, создавая как очаги молчаливого сопротивления, так и многообразные формы мимикрии и приспособления к переменчивым обстоятельствам. Сопротивление любым переменам (независимо от их направленности) в России всегда опиралось прежде всего на эту инерцию социального и человеческого “материала”, в меньшей мере — на чье-то заинтересованное или привычное противодействие» [Левада, 2006, с. 275–276].

Существующее ныне в мире разнообразие линий общественного развития в конечном итоге основывается на различиях двух доминирующих типов цивилизации, которые условно можно именовать европейским и азиатским. Первая идет от античного полиса, это цепочка обществ, которые характеризуются частной собственностью, балансом отношений «гражданское общество — государственные институты», раз-

витой личностью и приоритетом ценностей индивидуализма. Второй тип исторически связан с азиатскими деспотиями, доминированием государственной собственности, всевластием государственных институциональных структур при отсутствии гражданского общества, подданством, приоритетом общественных ценностей при подавлении индивидуальности. В мировой истории в общем-то и пространственно, и во времени преобладал этот тип цивилизации. Именно в значительной части тех стран, где исторически доминировала эта вторая, не европейская, линия развития, в XX в. установился этакратизм.

И Б. Рассел (он, по-видимому, был первым), и М. Джилас, и многие другие обращали внимание на сходство сущностных черт так называемого советского социализма и той системы, которую К. Маркс называл «азиатским способом производства», а современные нам исследователи предпочитают (и с полным на то основанием) именовать «государственным способом производства». Отсылаю в этой связи к работам наших отечественных авторов [Васильев, 1994, с. 13–48, 2011; Нуреев, 1989, 2009, с. 57–77]. Сходство действительно обескураживающее.

Центральной характеристикой государственного способа производства, или в другой терминологии — восточного деспотизма, точно так же, как и советского этакратизма, являлись отношения «власть — собственность». Этот феномен был открыт и проанализирован нашим блистательным востоковедом Л.С. Васильевым. Он отмечает, что речь идет о социально-экономическом строе, при котором типичная восточная община определяет макроструктуру государства. Основа восточной структуры — полное поглощение личности коллективом. Отдельный человек не становится собственником, он может быть лишь владельцем. Суть взаимоотношений между властью и собственностью всюду на Востоке (и добавим — в СССР) сводилась к тому, что все государственное первично, а частное вторично, к тому же опосредовано тем же государством. «Частная собственность превратилась в слугу государства, перестав быть его опасным соперником. Тем самым был внесен едва ли не решающий вклад в основную проблему традиционного Востока — в проблему взаимоотношений государства и общества» [Васильев, 1994, с. 486]. Верховным собственником, прежде всего земли, и высшей абсолютной властью над подданными яв-

ляется государство, которое становится деспотией, а подданные оказываются в состоянии поголовного рабства. Детальный анализ отношений «власть — собственность» содержится в цикле публикаций Р.М. Нуреева, которому принадлежит подробный институциональный анализ этого феномена. По его мнению, «власть-собственность возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на владении собственностью как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии» [Нуреев, Рунов, 2002, с. 12] (см. также: [Ефимчук, 2004; Плискович, 2007; Цирель, 2006]).

«Политические революции» Солона, ставленника греческого демоса, ликвидировавшие долговое рабство и установившие политические права по имущественному цензу, открыли дорогу для утверждения частной собственности в качестве экономической основы общества. Это исключительное историческое значение реформы Солона не случайно было подробно проанализировано Ф. Энгельсом в его работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства». Однако подобный переворот, проложивший путь отношениям античного (рабовладельческого) способа производства и пришедшим ему на смену феодальному строю и капитализму, не носил универсального характера. Во многих обществах развитие происходило совершенно иным путем. В прошлом человечества доминировали социумы, основанные на государственной собственности, о которых шла речь выше. Они, конечно же, не носили на себе никаких черт обществ социалистического типа.

Исторически сложившиеся тенденции развития страны объясняют, почему в России на собственной национальной почве, не привнесенный извне, победил режим, сломивший буржуазное, собственническое общество, складывавшееся в стране, который привел к торжеству этакратической (неоазиатской) линии развития. Эта же двойственность сложившихся тенденций развития страны помогает понять, почему большевизму пришлось прибегнуть к уничтожению десятков миллионов людей для «строительства социализма», а на деле — ради торжества этатистской линии развития. Однако это не удалось выполнить в полной мере потому, что Россия по своему

психолого-историческому положению гораздо ближе к Западу, чем, скажем, многие страны Азии.

Длительный период существования этакратического общества во многом определил пути развития форм жизнедеятельности в советской и современной России. С одной стороны, возрастающая глобализация мировых экономических и общественных процессов, современный уровень развития средств массовой коммуникации не могли не привести к присвоению нашим обществом новейших форм и достижений цивилизации (это касается организации городского пространства, транспорта, архитектурных решений, элементов социального обслуживания и др.). В то же время разрыв социально значимых горизонтальных связей, неразвитость инфраструктуры личностного развития, отсутствие права на свободный выбор моделей жизни, деприватизация практически всех сторон жизнедеятельности привели к воспроизводству «усредненных» индивидов.

Десятилетия развития страны после событий 1917–1920 гг., с одной стороны, были торжеством воспроизводства «азиатских» исторических напластований, но с другой (под влиянием новых технологий производства и всей жизнедеятельности, лившихся потоком с Запада и рождавшихся на отечественной почве) — это был мучительный процесс расширения и укрепления базы европейской культуры, базы становления готовности к рынку и гражданскому обществу. Представляется, что данная концепция вполне согласуется с реальными фактами развития России и других государств на территории бывшего СССР, за исключением стран Балтии, в советский и постсоветский периоды.

7.2. Особый тип социально-экономических отношений: государственная собственность, сословная система

До середины XIII в., т.е. до монгольского нашествия, Русь была типичным европейским раннефеодальным обществом. Власть распределялась между князьями, боярством, церковью и городскими вече. Постепенно складывались нормальные

социально-экономические отношения с частной собственностью, зависимым крестьянством, растущими городами с сильным купечеством и развитым ремеслом.

Представляется существенным принять во внимание концепцию Ю. Пивоварова и Ф. Фурсова, согласно которой системообразующим элементом русской истории выступает «Власть — не политическая, государственная или экономическая, а Власть как метафизическое явление. Власть вообще. Она рушилась всякий раз, когда приобретала слишком много государственных, политических или классовых черт. Она рушилась и рушила все вокруг себя, как только начинала преобразовывать русскую реальность на несоответствующий этой реальности западный манер — буржуазный или антибуржуазный...» [Пивоваров, Фурсов, 1999, с. 188–189]. По их мнению, такие властные отношения — результат влияния ордынского господства на Русь. Именно Орда принесла на Русь принцип: «Власть — все, население — ничто, Власть — единственно значимый социальный субъект» [Там же, с. 189–190]. Получается, что ордынское нашествие как бы изменило национальный генетический код с европейского на какой-то иной. «...Ордынское иго не просто изменило властные отношения на Руси — оно выковало, вылепило принципиально нового, невиданного доселе в христианском мире субъекта-мутанта.

Дело в том, что в домонгольской Руси власть была рассредоточена между углами четырехугольника: князь — вече — боярство — церковь ... ни в одном случае князь не был единственной властью — Властью с большой буквы, и в целом ситуация была похожа на европейскую.

...Проблему решила Орда. Именно ее появление обеспечило тем князьям, которые шли на службу ордынскому ордунгу — Александру Невскому, а затем московским Даниловичам, — ту “массу насилия”, которая обесценивала властный потенциал боярства и веча» [Там же, с. 182–183].

Именно ордынская система на смену формировавшемуся, но еще не сложившемуся феодальному классовому обществу Киевско-Новгородской Руси привела вместе с азиатской деспотией и азиатский (государственный) способ производства, и рыхлую бесклассовую социальную структуру социума без част-

ной собственности, без социальных групп собственников. В ту эпоху и сформировались на столетия вперед качественные отличия русской — российской социетальной системы от европейской. Как писал политолог В.Б. Пастухов, «если германские народы, окропив греко-римское поле своей кровью, способствовали укоренению в нем семян племенной демократии, чем обусловили ведущую роль гражданского общества в западной истории, то Орда одарила Русь вирусом восточной государственности. Завоевание Китая не прошло для монголов бесследно. В государственном строе, даже в менталитете Орды отразился дух древнейшей культуры Востока. Монголы перенесли китайскую культуру на запад, как комар переносит малярию. Китайский экстракт, разбавленный монгольской воинственностью, компенсировал извечную славянскую неспособность к формированию государственности без посторонней помощи. Но с преимуществами пришлось усвоить и недостатки. Государство навсегда возвысилось над русским обществом и превратилось в главный фактор его культурного развития. В русской культуре много противоестественных сочленений. Одно из них — соединение общества, тяготеющего к западному типу, с государственностью восточного типа» [Пастухов, 2005, с. 69].

Мы выше писали о том, что выдающимся русским историкам В.О. Ключевскому, М.С. Соловьеву и П.Н. Милюкову, Г.В. Вернадскому было очевидно, что по типу социально-экономических отношений средневековая Московская Русь — Россия относилась к сословной системе.

Совершенно очевидно качественное отличие этой системы отношений, с всеилием верховной власти, неурегулированностью отношений собственности законодательством, размытостью обязанностей и т.д., от западноевропейской феодальной — с ограниченными законом правами верховной власти, символизирующей волю государства. Поэтому никак нельзя согласиться с теми авторами, которые относят к развитым сословным системам в равной степени феодальные западноевропейские общества и средневековую Россию. Западноевропейское общество в его зрелом состоянии, с феодами и закрепленной частной собственностью, является скорее видом классового общества, а не сословного.

Как справедливо отмечает (вслед за Г.В. Плехановым) современный российский институционалист А.А. Аузан, крепостничество — совсем не то же, что поземельная феодальная зависимость в Западной Европе. Феодальная зависимость строится на том, что крестьянин владеет наделом и за это несет обязанности. В России же крестьянину не надо было обменивать свою свободу на владение землей, свободных земель было в достатке. Поэтому происходило обратное. Не земля закреплялась за крестьянином, а он за землей. Очевидно, что «эта схема вообще не работает как экономическая схема. Если не будет постоянно присутствовать принуждение государства, у крестьянина нет стимула оставаться — его нужно удерживать» [Аузан, 2004, с. 19–20].

Аузан также напоминает, как формировалась Московская Русь, — на сугубо военно-поместных отношениях, без торгово-ремесленных структур, столь органичных для Киевско-Новгородской Руси. Поэтому не случайно, что «...злейшим врагом для Московского государства стал Новгород». Его уничтожали несколько раз под корень, «потому что это было антитело.» Ни вечевых городов, ни городских республик не осталось [Там же].

Примем во внимание столь определяющую для судеб народа составляющую его исторического развития, как история отношений собственности. Как и всюду на Востоке, со времен Золотой Орды на Руси, а позднее в Российском государстве отдельный человек не мог быть собственником, а мог быть лишь владельцем. Верховным собственником, прежде всего земли, и высшей абсолютной властью над подданными являлось государство, которое стало со времен Ивана Грозного типичной деспотией, а все подданные оказались в состоянии поголовного рабства.

Лишь во второй половине XVIII в. возникла частная собственность на землю и другое имущество наряду с гражданскими правами для привилегированного дворянского меньшинства. В 1762 г. император Петр III издал указ, по которому дворяне были освобождены от обязательной службы с сохранением прав на землю. Но этот документ не внес полной определенности в статус земли и работавших на ней крестьян (до

того находившихся в собственности государя). Тем не менее можно считать, что с этого времени в России появился класс свободных подданных, не зависевших от государства. В 1765 г. Екатерина II своим указом объявила владельцев поместий вне зависимости от наличия документальных подтверждений де-юре собственниками земель. Наконец в 1785 г. императрица подписала знаменитую Жалованную грамоту дворянству, по которой «благородное российское дворянство» получило в полную и неотчуждаемую собственность свои владения, т.е. земли, заселенные крестьянами. Произошло это на шесть столетий позже, чем в Англии. Само понятие «собственность», введенное Жалованной грамотой, вошло в обиход, к примеру, в Германии еще в первой половине XIII в. Грамота декларировала «вольность и свободу дворян», добровольный характер их службы государству.

В том же 1785 г. Екатерина II подписала Жалованную грамоту городам. Горожане были разделены на два сословия — купцов и мещан. И те и другие могли владеть и пользоваться движимой и недвижимой собственностью [Пайпс, 2000, с. 248—249, 251; Миронов, 2000]. Что же касается основной массы населения — крестьянства, то их превращение в собственников обрабатываемой ими земли так и не завершилось вплоть до 1917 г. [Аяцков, 2002]. Так, Б.Н. Миронов пишет: «Как известно, в русской деревне земля принадлежала общине, и все ее члены пользовались ею на равных основаниях, производственная деятельность каждого осуществлялась по общему плану, который принимался на общем собрании крестьян. Начиная с 1861 г. сокровенным желанием крестьян была конфискация всех помещичьих земель и передача их в общинную собственность, а после столыпинской реформы — черный передел, т.е. экспроприация всех частновладельческих земель — и помещичьих, и выделившихся из общины крестьян — в пользу крестьянской общины». К этому автор добавляет (и подчеркивает свое суждение): «...крестьянская концепция справедливого общественного устройства и способов ее достижения была привнесена в город *крестьянами и, естественно, усвоена рабочим классом*» [Миронов, 2000, т. 1, с. 344].

В целом можно сделать вывод, что в канун Октябрьского переворота 1917 г. для большинства россиян частная собственность еще не стала традицией. Реформы П.А. Столыпина не успели трансформировать члена сельской общины в независимого фермера. Другими словами, Россия не прошла тот путь от традиционного общества к феодальному и от него к капиталистическому, который проделали страны европейского цивилизационного ареала. Привнесенный же с Запада социализм был трансформирован в парадигматику традиционных крестьянских представлений о правильной жизни. Поэтому большевизм получил (в отличие от европейских стран) серьезную социальную базу в России.

7.3. Институциональная теория социально-экономического развития

Существенным восполнением к изложенным позициям является институциональная теория хозяйственного развития России новосибирского экономиста и социолога О.Э. Бессоновой. Под хозяйственной системой она понимает систему отношений, определяемую институциональным ядром, в рамках которых общество производит средства к своему существованию. Институциональное ядро образуют институты, обеспечивающие всю полноту правил и ограничений, в которых протекает хозяйственная жизнь общества и общество осуществляет свою жизнедеятельность. Центральным для ее концепции является предположение, что наряду с рыночными экономическими системами существуют отличные от них, но столь же жизнеспособные и имеющие собственные законы развития раздаточные экономики.

Собственно авторская теория строится, с одной стороны, на цивилизационной теории развития, а с другой — на теории государственнической (стейтистской, азиатской) социально-экономической системы. В ней прослеживается влияние выдающегося институционалиста Карла Поланьи (в частности, его концепции отношений редистрибуции) и отечественных авторов по проблемам азиатского способа производства.

Предлагаемая Бессоновой институциональная теория хозяйственного развития России основывается на предположении, что экономика страны имеет природу раздаточной системы на протяжении всей своей истории с IX по XX в., а экономическая эволюция страны есть эволюция институтов раздаточной экономики.

Под раздаточной экономикой понимается такая экономическая система, которая обладает следующими признаками: собственность носит общественно-служебный характер, она распределяется между всеми и не принадлежит в полном объеме никому, доступ к ней осуществляется в форме службы; в основе экономической организации лежит служебный труд, который носит обязательный характер и означает выполнение предписанных обществом функций; обеспечение материальных условий для выполнения служебных обязанностей создается через институт раздач; выполнение производственных задач и формирование общественного богатства происходит через институт сдач, которым обеспечивается обратная передача материальных благ, услуг и ресурсов от всех хозяйственных субъектов в распоряжение всего общества; сигналы обратной связи передаются посредством института административных жалоб; механизмом координации сдаточно-раздаточных потоков служит система управления и финансовые институты.

Фундаментальный принцип раздаточной экономики состоит в законе (механизме) сдач-раздач, предполагающем, что: 1) любой раздаче сопутствует сдача, т.е. это две стороны одного экономического отношения; 2) каждый субъект стремится к максимизации своей доли как разнице между полученными раздачами и произведенными сдачами; 3) на уровне общества существует стремление к балансированию потоков сдач-раздач.

На протяжении всех циклов российской истории с IX по XX в. развивалась и функционировала раздаточная экономика. Однако в каждом цикле (конец IX — XIII в., конец XIV — середина XIX в., 1920—1980-е гг.) существовала своя форма воплощения раздаточной экономики. В «створе» между этими основными периодами русской истории существовали переходные периоды, во время которых получали распространение

ние элементы, сходные с европейскими институтами того же времени, возникала частная собственность, распространялись товарно-денежные отношения. В основные же периоды господствуют общественно-служебная собственность и сдаточно-раздаточные отношения. Поскольку «чистых» экономик не существует, на каждом этапе присутствовала определенная доля отношений из противоположной системы, т.е. в рыночных — раздаточные, в раздаточных — рыночные. В длительные переходные периоды происходит жесткая конфронтация неформально существующей раздаточной среды и формально распространенной рыночной. В чередовании основных раздаточных и переходных квазирыночных периодов и выражается своеобразие траектории хозяйственного развития России как евроазиатской цивилизации.

Советская эпоха (1920—1980-е гг.) отнесена Бессоновой к временам доминирования институтов раздаточной экономики. России и в обозримом будущем не уйти от раздаточной системы. В результате всех событий последних лет в стране формируется институциональная основа «либерального раздатка», т.е. такой системы экономических отношений, в которой (при сохранении своей сущности) институциональное ядро раздаточной экономики воплотится в либерально-экономические формы. К этим формам относятся договорная модель управления, бюджетное регулирование, хозяйственная независимость основных экономических объектов ограниченно встроеного института рыночной торговли и частного предпринимательства [Бессонова, 2006].

При всей осторожности в формулировании конечных выводов и Р.М. Нуреев, известный отечественный институционалист, в своих публикациях не мог не отметить, что в дореволюционной России существовал то ли азиатский способ производства как таковой, то ли феодализм с элементами восточного деспотизма. В любом случае имела место «мощная азиатская традиция, органически связанная с институтом власти-собственности» [Нуреев, 2001, с. 8].

В работах лучших историков России раскрыты предпосылки доминирования распределительных, а не рыночных отношений в развитии страны: постоянные внешние агрессии, неблагоприятные географические, природно-климатические,

демографические условия. Как подчеркивал выдающийся историк С.М. Соловьев, Российское государство образовалось «...при самых невыгодных условиях, с громадной областью и малым народонаселением, нуждающееся в большом войске, заставляемое быть военным, хотя вовсе не воинственное, во-все без завоевательных стремлений, имеющее в виду только постоянную защиту своей независимости и свободы своего народонаселения, государство бедное, земледельческое, и как только отношения в нем между частями народонаселения стали определяться по главным потребностям народной и государственной жизни, то оно и представило известное в подобных государствах явление: вооруженная часть народонаселения кормится непосредственно за счет невооруженной, владеет землею, на которой невооруженный человек является крепостным работником» [Соловьев, 1996, с. 20–21].

7.4. Традиционные политические институты Московской Руси — России

О традиционных политических институтах Московской Руси — России как предпосылках советского и постсоветского политических режимов пишет такой известный автор, как В.М. Межуев. По его мнению, власть в постсоветской России, при всем ее отличии от монархической и большевистской, обладает чертами удивительного сходства с последними: «В русском языке есть, пожалуй, слово, способное служить наименованием этой традиции. Слово это — самовластие, семантически близкое к понятию “авторитаризм”, но с более понятным для нас русским оттенком. Оно — лишь иное название русской власти, загадку которой пытается постичь не одно поколение исследователей русской истории...

...В России за пределами власти нет никакого общества, а есть только народ — безликая, однородная и безгласная этническая или конфессиональная (православный народ) общность» [Межуев, 2000, с. 94–95].

В то же время и с не меньшим основанием немногочисленные авторы обосновывают наличие в национальной традиции слабой, но устойчивой линии на выборные начала, сочетав-

шиеся с российской государственностью. Здесь прослеживается ниточка от вечевых собраний и выборных глав городских общин в домонгольской Руси, сохранившихся вплоть до XVI в. в Новгородской республике и Пскове, а в городах Московской Руси — до конца XIV в.; в XVI в. сложились две системы выборных учреждений — земская и губная; венцом выборных институтов в допетровской России были Земские соборы XVI—XVII вв.; даже в императорской России существовали выборные преимущественно сословные органы управления, среди которых следует особо выделить общинное самоуправление у крестьянства [Медушевский, 1998; Черепнин, 1978].

Однако не следует рассматривать эти выборные институты как начала европейской демократии. Это отчетливо понимал выдающийся русский историк В.О. Ключевский. Так, он писал: «Земский собор XVI в. тем существенно и отличался от народного собрания, как законодательного, так и совещательного, что на нем правительство имело дело не с народными представителями в точном смысле этого слова, а со своими собственными орудиями, и искало не полномочия или совета, как поступить, а выражения готовности собрания поступать так или иначе; собор восполнял ему недостаток рук, а не воли или мысли» [Ключевский, 1957, с. 34] (цит. по: [Пивоваров, 2006, с. 14]). Другими словами, по меткому замечанию Б. Чичерина, царь совещался с подданными, как помещик со своими крепостными, но государственного учреждения из этого не могло образоваться [Там же, с. 14].

Развитое сословное самоуправление не переросло в реально действующие органы власти, ограничивающие свободу действий правительства, как это было на Западе. Именно реализация традиционной модели самовластного правления, сложившейся в силу особенностей исторического и экономического развития и закрепившейся в политической культуре народа, не позволила развиваться действенным представительным органам власти.

Во многих работах А. Янова с опорой на определенным образом подобранные данные об этапах постордынской истории Руси — России обосновывается идея о борьбе в русской политической истории двух традиций — европейской и патер-

налистской («назови ее хоть евразийской, монгольской или византийской»). Он пишет: «Упустите хоть на минуту из виду этот роковой дуализм русской политической традиции, и вы просто не сможете объяснить внезапный и насильственный сдвиг цивилизационной парадигмы России от европейской, заданной ей в 1480-е Иваном III Великим, к патерналистской — после самодержавной революции Грозного царя в 1560-е (в результате которой страна, совсем как в 1917-м, неожиданно утратила не только свой традиционный политический курс, но и саму европейскую идентичность). Не сможете вы объяснить и то, что произошло полтора столетия спустя. А именно столь же катастрофический и насильственный обратный сдвиг к европейской парадигме при Петре... И все лишь затем, чтоб еще через два столетия настиг ее новый гигантский взмах исторического “маятника”, и она, по сути, вернулась в 1917 г. к парадигме Грозного, опять утратив европейскую идентичность. А потом всего лишь три поколения спустя новый взмах “маятника” в 1991-м. Как объясните вы эту странную динамику русской истории, не допустив, что работают в ней две противоположные традиции?» [Янов, 2001, с. 20].

Однако хотел бы солидаризироваться с историком В.Д. Соловьев в его оценке суждений А. Янова. Он справедливо относит конструкцию Янова к теориям цикличности русской истории, основание которой составляет явное или имплицитное соотнесение России с Западом как образцом и нормой. При этом «отечественная история прочитывается как *неудавшаяся, неразвившаяся, не реализовавшаяся* в России западная модель» [Соловей, 2004, с. 40]. Возникает вопрос: не является историческая эволюция России все же самоориентированной, зависимой от траектории собственного предшествующего развития, а не чередой неуклюжих попыток изменить направление своего движения, перейдя на универсальный путь цивилизованного (т.е. западного) человечества.

Что за тип социетальности доминировал на протяжении большей части российской истории, включая ее советскую эпоху, каковы основные черты этакратизма, который был подлинной сутью советской псевдосоциалистической системы, обсуждение этих проблем будет продолжено в главе 10.

7.5. Европа или Евразия: колебания исторического маятника

Отнесение России к обществам этатистского (этакратического) типа дает лишь первое приближение к объясняющей концепции специфики социетальной системы, особенностей человеческих ресурсов, экономической культуры, трудовой этики, производственного поведения, менеджмента. Обращение к работам социальных философов, историков, социологов дает возможность вычленить Россию и русских из общей массы стран и народов с этатистской исторической судьбой, перейти от слишком обобщенной типологии (Запад — Восток) к типологии локальных цивилизаций. В каждый момент времени существует некая совокупность локальных цивилизаций, которые обычно выстраиваются вокруг мировых религий. В этом контексте Россию можно уверенно отнести к православной цивилизации, в которой она столетиями занимала лидирующие позиции [Хантингтон, 2003; Пастухов, 1992, с. 59—75].

С точки зрения преемственности русской религиозности как важнейшей стороны российской цивилизации задолго до современных отечественных авторов подошел к оцениванию советской системы выдающийся наш философ — эмигрант поневоле Н.А. Бердяев. В своей книге «Истоки и смысл русского коммунизма», опубликованной первоначально на иностранных языках в 1937 г., а на русском — в Париже в 1955 г., он писал: «Русское коммунистическое государство есть единственный в мире тип тоталитарного государства, основанного на диктатуре мирозозерцания, на ортодоксальной доктрине, обязательной для всего народа... Старая русская автократическая монархия имела корни в религиозных верованиях народа, она себя сознала и оправдывала, как теократию, как священное царство. Новое русское коммунистическое государство тоже автократично и тоже имеет корни в верованиях народа, в новых верованиях рабоче-крестьянских масс, оно тоже сознает себя и оправдывает, как священное царство, как обратную теократию... Советское коммунистическое царство имеет большое сходство по своей духовной конструкции с московским православным царством. В нем то же удушьё» [Бердяев, 1990, с. 117].

И отсюда центральная для всей его книги мысль — советско-коммунистическая система определена всем ходом русской истории, она соответствует исконным русским традициям, и «русским исканиям универсальной социальной правды», «и русским методам управления и властвования насилием» [Бердяев, 1990, с. 93].

Не менее определены суждения политолога В.Б. Пастухова. В своих публикациях, начиная с 1992 г., он утверждает, что российский коммунизм выглядит аномалией лишь в рамках западной культурной ориентации. Для России же это была исторически логическая фаза ее развития. Распад коммунистической системы означает начало новой фазы эволюции специфической евразийской цивилизации. Он утверждает, что теория евразийства может содействовать решению вопроса относительно характера происходящих в российском обществе перемен: означают ли они движение в направлении вестернизации, преодоления этакратизма или формирование особой социальной реальности [Пастухов, 1994, с. 7].

Россия по всей своей истории и географии столетиями являлась евразийским обществом, то стремившимся сблизиться со своими европейскими соседями, то тяготевшим по всему строю жизни к азиатскому миру. Представляется, что важным системным элементом анализа транзитивных процессов в современной России может стать теория евразийства (Н. Савицкий, Н. Трубецкой, Л. Гумилев и др.). Евразийцы полагали, что Россия — это Евразия, а не только Европа. Следствием данного географического фактора явился этнический состав населения страны, в который входят наряду со славянами тюркские и другие неевропейские народы. Этой реальности не соответствовала ориентация верхнего класса России исключительно на Европу [Русский узел евразийства, 1997; Гумилев, 1993]. Много лет назад Ю.М. Лотман высказал интересную мысль: евразийство формировалось «по западную сторону границы, отделявшей оседлую европейскую цивилизацию от ВЕЛИКОЙ СТЕПИ, и по восточную сторону от конфессиональной границы, разделявшей истинное и еретическое христианство. Русь одновременно осознала себя и центром мира, и его периферией, одновременно ориентировалась на изоляцию и интеграцию» [Лотман, 1982, с. 5–6].

В современной литературе получила распространение точка зрения, что теория евразийства может содействовать решению вопроса относительно характера происходящих в российском обществе перемен: означают ли они движение в направлении вестернизации, преодоления этакратизма или формирование особой социальной реальности.

Деятели культуры Запада Россия, как правило, воспринималась как страна иного, неевропейского, порядка. Так, Г. Гегель даже не включал русских в свой перечень «христианских народов Европы». Многие наблюдатели приходили к выводу, что Россия — некий евразийский гибрид, в котором нет четких признаков ни той, ни другой части света. О. Шпенглер утверждал, что Россия — кентавр с европейской головой и азиатским туловищем. С победой большевизма «Азия отвоевывает Россию, после того как Европа аннексировала ее в лице Петра Великого» [Шпенглер, 1993, т. 1, с. 110]. Согласно мнению выдающегося английского историка XX в. Арнольда Тойнби, Россия «есть часть общемирового незападного большинства». Русские никогда не принадлежали к западному христианству. «Восточное и западное христианство всегда были чужды друг другу, антипатичны и часто враждебны, что, к несчастью, мы и сегодня наблюдаем в отношениях России с Западом, хотя обе стороны находятся в так называемой постхристианской стадии своей истории» [Тойнби, 1995, с. 157]. Тойнби считал, что «почти тысячу лет» русские «принадлежали не к нашей Западной цивилизации, но к византийской — сестринскому обществу того же греко-римского происхождения, но тем не менее совершенно другой цивилизации» [Там же, с. 156].

Подводя определенный итог суждениям о российской цивилизации, уже упоминавшийся С. Хантингтон писал: «Некоторые ученые выделяют отдельную православную цивилизацию с центром в России, отличную от западного христианского мира по причине своих византийских корней, двухсот лет татарского ига, бюрократического деспотизма и ограниченного влияния на нее Возрождения, Реформации, Просвещения и других значительных событий, имевших место на Западе» [Хантингтон, 2003, с. 56].

В России доминирующую позицию занимала и занимает в кругах социальных исследователей концепция принадлежности страны к семье европейских народов. Обычно авторы

подчеркивают, что Россия — страна европейской культуры и ориентирована на работу европейских институтов, при этом получила распространение идея принадлежности России к так называемой второй, или другой, Европе. Концепция «второй» Европы связана с выделением эшелонов капиталистического развития. Под «первой» Европой подразумевается регион классического капитализма, включающий Западную Европу и Северную Америку, где переход от средневековья к современности совершился под влиянием внутренних органических процессов. К странам «второй» Европы относят Португалию, юг Италии, Грецию, Россию, т.е. страны позже и менее органично вступившие на путь модернизации. При этом делается вывод, что нет и не может быть сомнений в европейской идентичности этих стран «другой» Европы. С наибольшей глубиной и основательностью эта концепция была развита в превосходных публикациях В.Г. Федотовой, в частности в ее монографии «Модернизация “другой” Европы» (М.: Институт философии РАН, 1997).

А каково восприятие современными россиянами своего места в мире, рассматривают ли они себя частью европейского мира? Следует заметить, что сами наши соотечественники после массовой атаки масс-медиа в конце 1980-х — начале 1990-х гг. о принадлежности России к европейской, западной цивилизации при колебаниях в оценках западного образа жизни устойчиво предпочитали ориентацию на традиции и особенности России, на глубоко изученный национальный исторический опыт в противовес следованию «чужим образцам». Согласно данным опроса, проведенного фондом «Общественное мнение» в 2005 г., лишь 5% респондентов сочли, что культура и ценности европейцев и россиян не различаются, 21% полагали, что различия невелики, но 63% поддержали позицию о существенном различии по культуре и ценностям между европейцами и россиянами. Такую же позицию при опросе, проведенном ВЦИОМ в 2000 г., заняли также 63% респондентов. На вопрос: «Ощущаете ли Вы себя европейцем?» в опросах 1995—1997 гг. ответили «часто» — 9—12%; «иногда» — 13—16%; «редко» — 17—18%; «никогда» — 52—57%. На вопрос: «В какой мере для России подходит западный вариант общественного

устройства?» в опросе 2000 г. признали этот вариант универсальным образцом всего лишь 4% респондентов, а сочли его совершенно или не вполне подходящим 67% наших сограждан. Для западнически ориентированного автора статьи, откуда мы позаимствовали эти данные, они являются свидетельством реакции опрошенных на собственную несостоятельность, точнее их большинства, в условиях прорыночных реформ. Думается, что здесь мы скорее имеем дело с адекватным и неситуативным восприятием действительности, более реалистичным, чем у идеологов проводившихся реформ [Дубин, 2003, с. 137–153].

По данным известного знатока России С. Уайта (Университет Глазго), опиравшегося на материалы представительных опросов 2005–2006 гг., даже в сопоставлении с жителями Белоруссии и Украины русские гораздо в большей степени являются сторонниками своего собственного пути развития (59% против 49% и 49% соответственно у украинцев и белорусов). Сторонниками общего с европейскими странами пути развития являются 25% русских, 31% украинцев и 40% белорусов. Кстати, и на вопрос о том, должно ли государство нести ответственность за благополучие домохозяйств, в отличие от русских большинство белорусов оказались приверженцами той точки зрения, что ответственность должна лежать на самом домохозяйстве. В то время как большая часть населения России сожалеет о распаде СССР, белорусы и украинцы в менее чем половине случаев сожалеют о распаде СССР и реже поддерживают идею о создании единого государства на территории СНГ [Уайт, 2007, с. 40–46].

Следует постоянно держать в памяти, что многое в истории и перспективах развития России задано. Мы никуда не уйдем от менталитета россиянина, доминантно представленного восточным христианством, причем в его русской версии. Не уйдем от национальной культуры со следами влияний восточных культур, того, что многими историками называлось «взаимодействием леса со степью», влиянием монгольского ига и последующих воздействий кочевых народов, соприкасавшихся с русской оседлой цивилизацией. Можно вспомнить и более близкие времена: чрезвычайно позднее освобождение крестьянства и искусственное торможение ликвидации общинных отношений, практическое отсутствие в истории страны ин-

ституты гражданского общества. Можно также вспомнить о традиционности существования в стране крупнейших в мире предприятий, оправданных не экономически, а политико-организационно в условиях милитаризма. Все эти и многие другие не названные нами факторы, относящиеся ко всем сторонам жизни и складывавшиеся столетиями и десятилетиями, остаются с нами. Они укоренены в повседневность, и их нельзя не учитывать при выборе вариантов развития России.

Глава 8

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПОРЯДКА И СТРАТИФИКАЦИИ В ОБЩЕСТВАХ СОВЕТСКОГО ТИПА

Либеральная критика советской системы.

Государственный капитализм и новый господствующий класс.

Официальная формула «два класса + интеллигенция» и ее критика.

Концепции неклассового характера обществ советского типа.

Советская система как сословное корпоративное общество.

Первые российские исследования стратификации советского общества.

Развитие теории социального неравенства в период распада СССР.

8.1. Либеральная критика советской системы

Подавляющее большинство людей на Западе в 1920—1930-е гг. считало, что российское государство — действительно пролетарское, а общество — эгалитарное. Рабочие (примем во внимание кризисное на протяжении большей части лет между двумя мировыми войнами состояние западных стран, массовую безработицу) в порядочной части воспринимали советский феномен с восторгом. Не меньшие позитивные эмоции выражали многие выдающиеся интеллектуалы, особенно после своих поверхностных ознакомительных поездок в Страну Советов (Анри Барбюс, Лион Фейхтвангер и др.). На этих европейских «властителей мысли общества» огромное влияние оказали наряду с многолетним экономическим кризисом на Западе в 1920—1930-е гг. явления деградации духовной культуры и приход к власти в Италии, Германии, Португалии и Испании фашизма с кровавыми репрессиями, антигуманизмом и утверж-

дением тоталитарного рабства. На этом фоне бурно развивающийся Советский Союз с официально провозглашаемыми ценностями эгалитаризма, всеобщности знаний и культуры им представлялся оазисом социального и нравственного благополучия. Отрезвление наступило (и не у всех) значительно позже, после Второй мировой войны.

Напротив, определенная часть западных интеллектуалов негативно оценивала происходящее в России и тип становящегося общества (Бертран Рассел, Андре Жид и др.). Вот суждения выдающегося английского философа, лауреата Нобелевской премии по литературе Б. Рассела, одним из первых посетившего большевистскую Россию в 1920 г. и тогда же по свежим впечатлениям написавшего книгу «Практика и теория большевизма»: «...возникла система, неприятно напоминающая прежнее царское правительство, — система, являющаяся азиатской по своей централизованной бюрократии, секретной службе, атмосфере правительственного таинства и покорности террору. Она борется за цивилизованность, за образование, здравоохранение и западные идеи прогресса; она состоит в основном из честных и напряженно работающих людей, презирующих тех, кем они управляют... они живут под страхом народных восстаний и вынуждены применять жестокие репрессии, чтобы сохранить свою власть» [Рассел, 1991, с. 96—97].

Рассел первым обнаружил странное сходство даже раннего, незрелого советского режима с царизмом, объединив эти, казалось бы, антиподы по генерализирующему признаку — азиатской государственности. Он сумел подметить особенности организации огосударствленной экономики, положение основных социальных групп населения, отсутствие прав и свобод личности, фиктивность власти советов и всевластие бюрократии, и со всей ясностью раскрыл социальную обособленность новых хозяев страны — верхушки коммунистической партии. «Практически они одни обладают властью, вследствие чего могут иметь бесчисленные преимущества. Большинство из них, далеко не впадая в роскошь, питаются все же лучше, чем весь народ. Только люди с определенным политическим весом могут иметь телефон или автомобиль... И тысячами способов коммунисты могут достичь более благополучной,

чем у остальных, жизни. К тому же они меньше обременены вниманием со стороны полиции и Чрезвычайной Комиссии» [Там же, с. 18]. Никогда впоследствии Рассел не отказывался от своего анализа советской системы, в случае победы которой «не будет создано никакого социализма, а воцарятся лишь хаос и разрушение» [Там же, с. 11].

Одним из первых, если не самым первым, кто попытался понять, как реально организуется производство и потребление при социализме, был Б.Д. Бруцкус. Он пережил революцию в России, однако в ноябре 1922 г. был вынужден по приказу ГПУ эмигрировать в Германию. Основной причиной высылки из страны были его статьи в журнале «Экономист» (1921–1922 гг.), критикующие социализм как экономическую систему. Эти-то статьи и послужили первотолчком всей последующей либеральной критике советского социализма. Как писал Бруцкус, свою задачу он видел в научной критике «эксперимента, произведенного над живым телом многомиллионного народа» [Бруцкус, 1990, с. 177]. Он подчеркивал, что русская революция «заставила наконец нас, экономистов, серьезно задуматься над социализмом как положительной системой» [Там же, с. 174].

Бруцкус, как и его современники, капиталистическими считал все страны с преобладанием частной собственности на средства производства вне зависимости от степени развития государственной системы социальной защиты населения. Социализм он определял как строй с общественной собственностью на средства производства, а марксистский социализм — как государственный, национальный. В нем хозяйство ведется по единому государственному плану, рынок и рыночные цены как регуляторы распределения производительных сил отвергаются. Распределение хозяйственных благ должно быть согласовано в социалистическом обществе с эгалитарным принципом, ибо если свобода есть руководящий лозунг буржуазии, то равенство есть руководящий лозунг промышленного пролетариата [Там же, с. 179].

В социалистическом обществе руководители предприятий материально не выигрывают от их успешной работы и не проигрывают от неуспешной. Таким образом, риск каждого

производства перекладывается на все общество в целом. Но самая слабая сторона социалистического хозяйства заключается в сосредоточении в руках бюрократии всех распределительных функций. В социалистическом хозяйстве нет прямой связи между производительностью предприятия и его снабжением. Даже если бы государство приказало служащим Госплана руководствоваться соответствием этих двух актов, то они не в состоянии были бы это сделать, так как в безрыночном хозяйстве отсутствует ценностный учет. В то же время открывается большой простор для различных политических влияний на экономическую жизнь, поскольку в социалистическом государстве политическая власть окончательно слита с экономической. Поэтому в социалистическом государстве, находящемся даже в очень трудном экономическом положении, остатки средств могут растрачиваться на такие предприятия, которые не являются экономически целесообразными, а вызываются иными соображениями власти [Там же, с. 194].

Чтобы понять, в какой обстановке пришлось развивать либеральную критику советской системы последователям Бруцкуса, следует принять во внимание настроения в кругах влиятельнейших экономистов, преобладавшие с середины XIX в. Дж.М. Кейнс привел в своей статье, опубликованной в 1926 г., следующее высказывание одного из своих авторитетных коллег: «Как писал профессор Кэннан, “едва ли хоть один признанный английский экономист пойдет в лобовую атаку на социализм как таковой”». При этом он добавляет, что «почти каждый экономист, признанный или нет, всегда готов выискивать прорехи у социалистов» [Кейнс, 1998, с. 268].

Тем не менее целая плеяда блестящих экономистов, социологов и политологов проделала огромную работу по осмыслению трагического опыта государств, которые идеологами установившихся режимов именовались социалистическими. Среди аналитиков и критиков этих режимов, выступавших с либеральных позиций, особого упоминания заслуживают Фридрих Хайек, Людвиг фон Мизес, Ханна Арендт.

Остановимся на взглядах Ф. Хайека. Фридрих А. Хайек (1899—1992) — австро-американский экономист, в 1974 г. удостоен совместно с Г. Мюрдалем Нобелевской премии в области

экономики. В целом ряде статей и книг, следуя своей приверженности к либеральным ценностям, он приводит аргументы в пользу несостоятельности плановой экономики и обосновывает превосходство рыночной системы.

Основу рыночной системы составляет принцип либерализма. Суть его заключается в том, что, организуя ту или иную область жизнедеятельности, мы должны максимально опираться на спонтанные силы общества и как можно меньше прибегать к принуждению. Свобода предпринимательства сопровождается потребностью в создании и выполнении четких и общеобязательных правил. Процесс совершенствования институциональной структуры свободного общества, основанного на либеральных принципах, шел очень медленно, также постепенно росло благосостояние населения, которое обеспечивала свобода. Это существенно ослабляло позиции либерализма. Медлительность либеральной политики плюс стремительно растущие запросы общества привели к тому, что в конце XIX в. доверие к основным принципам либерализма стало стремительно падать. Анонимный, безличный механизм рынка было предложено заменить коллективным и «сознательным» руководством, направляющим движение всех социальных сил к заранее заданным целям, что, по сути, и являет собой переход к планированию.

Централизованное планирование — это метод организации экономики при социализме. Хайек отмечает, что под словом «социализм» часто понимают два различных по сути понятия: с одной стороны, это слово используют для обозначения идеалов социальной справедливости, социальной защищенности, но с другой — подразумевают под ним совокупность особых методов достижения этих целей. Среди этих методов — отмена частной собственности на средства производства и создание системы плановой экономики, где вместо предпринимателя, работающего для получения прибыли, создаются централизованные планирующие органы. Вопросы, в которых расходятся либералы и социалисты, касаются не самих целей, а методов их достижения.

Один из основных недостатков плановой системы состоит в следующем. Выстраивая деятельность по единому плану, мы приходим к необходимости ранжировать все наши потребности и свести их в систему ценностей настолько полную, что она

давала бы возможность для осуществления единого выбора. Это предполагает существование единого этического кодекса, включающего все возможные ценности. Очевидно, что единого этического кодекса не может быть создано. Совсем по-другому обстоит дело в обществе, живущем по рыночным законам. Индивидуальная шкала ценностей каждого индивида является только небольшой частью всех потребностей, существующих в обществе. Признание за индивидом права действовать согласно его индивидуальным склонностям, не подвергаясь ничьему насильственному влиянию, есть существо индивидуалистической позиции. Такая позиция не исключает существования «общественных целей», но они определяются не независимо от целей самого индивида, а на основе совпадения целей различных индивидов. Таким образом, можно утверждать, что использование системы планирования неизбежно ведет к диктатуре, так как учет желаний и устремлений отдельных индивидов приводит к разбалансировке планов и разрушению системы в ее основе.

В плановой системе государство должно заботиться о постоянно меняющихся нуждах населения, выбирая из них самые насущные. Решения принимаются в интересах определенных групп, что порождает появление привилегий и приводит к неравенству. В конечном итоге в планируемом обществе нет правозаконности. Действия аппарата насилия ничем не ограничены, и закон может санкционировать любой произвол.

В конкурентной экономике индивид, недовольный товаром или услугой, предлагаемой одним продавцом, волен пойти к другому. В плановой же экономике мы сталкиваемся с ситуацией всеобъемлющей монополии, ограничивающей выбор потребителя теми товарами, которые по каким-либо причинам решено было производить. Контроль над производством приводит к ограничению еще одной либеральной свободы — свободы выбора занятия. Планирование ставит под контроль приток рабочей силы в те или иные отрасли, либо условия оплаты труда, либо и то и другое. В условиях рыночной экономики человек, желающий заниматься определенной работой, но не подходящий для нее по каким-то критериям, имеет возможность, начав с низких позиций, доказать свою пригодность и способность к желаемой работе. В то время как при плановой

экономике отбор на определенные должности осуществляется по строго определенным формальным критериям, и, не обладая требуемыми характеристиками, получить желаемую работу невозможно [Хайек, 1992а; 1992б; 2000].

Однако и у критиков новой социально-экономической системы доминировало представление, что в России/СССР у власти находятся люди, вышедшие из низов и защищающие интересы низов, в ущерб средним слоям, как интеллигенции (именовавшейся буржуазной и признаваемой упадочнической и недееспособной), так и предпринимателям. Общество же, развивающееся в СССР, признавалось социализмом в действии. Это подтверждали и модные авторы тех лет (1920–1950-е гг.) в романах, ставших классическими тоталитарными дистопиями (например, Олдос Хаксли со своим «О дивный новый мир», и автор романа «Мы» Евгений Замятин, и Джордж Оруэлл со знаменитыми «1984» и «Фермой животных»); и такие серьезные исследователи, как прозванный рыцарем свободного предпринимательства Людвиг фон Мизес, лауреат Нобелевской премии Фридрих А. Хайек, либеральный философ Ханна Арендт и др. И отрицательное восприятие прихода к власти Хама с мозолистыми руками, приведшего в мир социализм как систему, было типичным для западной элиты. Но кто же пришел к власти на самом деле? На этот вопрос попытались дать ответ «паршивые овцы социалистического стада», критики системы изнутри, отчаявшиеся увидеть реализацию своих социалистических идеалов на земле «реального социализма».

8.2. Государственный капитализм и новый господствующий класс

Все разнообразие концепций относительно социальной стратификации, типа социальных отношений в СССР и других обществах «реального социализма» может быть сведено к двум основным подходам. Первый из них, получивший более широкое распространение, состоит в признании обществ советского типа классовыми, где господствующему классу — номенклатуре противостоит класс государственно зависимых работников, лишенных собственности (в том числе и на свою рабочую силу),

это общество может быть интерпретировано как тотальный государственный капитализм. Второй, менее распространенный, рассматривает социальные членения в обществах советского типа как иерархические слоевые, с размытыми границами, обширными зонами трансгрессии между слоями, общество определяется как сословно-слоевое этакратическое.

Первая концепция имеет длительную историю. Задолго до возникновения советской системы М.А. Бакунин в сочинениях 1870—1873 гг. пришел к выводу, что государственная собственность при диктатуре пролетариата станет экономической базой господства класса «красной бюрократии».

В 1930-х гг. идея о возникновении нового класса появилась почти одновременно в работах русского философа Н.А. Бердяева и одного из создателей советской системы Л.Д. Троцкого. В книге Н. Бердяева, впервые опубликованной в 1937 г., прямо и недвусмысленно сказано: «...Новая советская бюрократия более сильная, чем бюрократия царская, есть новый привилегированный класс, который может жестоко эксплуатировать народные массы». Классовое угнетение приобрело новые формы, не похожие на капиталистические [Бердяев, 1990, с. 105].

В то же время Л.Д. Троцкий в книге «Преданная революция. Что такое Советский Союз и куда он идет» писал: «Средства производства принадлежат государству. Но государство принадлежит бюрократии». Сам Троцкий не был автором теории нового класса. Более того, он отмечал, что «у бюрократии нет ни акций, ни облигаций». Она вербует «...в порядке административной иерархии, вне зависимости от каких-либо особых, ей присущих отношений собственности». Поэтому он отвергал представление о советской бюрократии как классе «государственных капиталистов» [Троцкий, 1991, с. 206, 210].

В 1930-е гг. именно в среде сторонников Л.Д. Троцкого получили развитие первые систематические концепции, описывающие Советский Союз как общество, подчиненное бюрократическому классу, господствующему классу нового типа, управляющему и экономикой, и обществом. Их создателями были Б. Рицци, автор вышедшей в канун Второй мировой войны книги «Бюрократизация мира», и Д. Бернхэм с его знаменитой книгой «Революция управляющих».

Рицци утверждал, что русская революция заменила одну систему экономической эксплуатации и политического угнетения другой. Троцкий, преследуемый призраком реставрации капитализма в СССР, просмотрел «бюрократический коллективизм», утвердившийся здесь как новая форма классового господства. В отличие от Троцкого Рицци доказывал, что бюрократия и владеет средствами производства, и извлекает прибыль, только делает это не индивидуально, как прежние классы, а коллективно, косвенным образом, посредством государства, собирающего в казну общенациональную прибавочную стоимость и распределяющего ее среди своих чиновников. Эта новая ситуация — не переходная фаза, а устойчивое состояние общества, его новый этап развития. Бюрократическому коллективизму суждено вытеснить капитализм, так как он более эффективен. Рицци считал, что эта новая социальная система победила не только в СССР, но и в нацистской Германии, фашистской Италии и рузвельтовских США, т.е. всюду, где доминируют идеи государственного контроля и планирования (изложено по: [Дойчер, 1989, с. 213]).

Бернхэм же писал о том, что в течение последних десятилетий управление производством фактически ускользает из рук капиталистов, которые теряют свой статус правящего класса. Возникновение акционерного капитала символизирует переход власти к менеджерам, ибо кто контролирует, тот и собственник. Революция менеджеров началась с России, где на смену капиталистическому обществу пришло общество управляющих. Лозунги здесь, увы, не совпали с результатами. Капиталисты были ликвидированы как класс, массы обузданы, рабочий контроль свернут; те, кто делал революцию, были уничтожены. Россия стала первым государством менеджеров. В ней сформировалась система классовой эксплуатации на основе государственной экономики. Приход в Германии к власти нацистов был, по мнению Бернхэма, также революцией менеджеров [Burnham, 1941].

После Второй мировой войны наиболее впечатляющий вклад в это направление анализа обществ советского типа внес Милован Джилас. Его книга «The New Class. An Analysis of the Communist System» (Л., 1957) и поныне является одной из наи-

более читаемых и авторитетных работ по проблемам социального неравенства в обществах советского типа (русское издание см.: [Джилас, 1992]). М. Джилас имел ряд преимуществ перед Бернхэмом. Во-первых, перед его глазами был опыт не только СССР, но и восточноевропейских стран, и опыт большей продолжительности, чем к моменту написания книги Бернхэмом. Во-вторых, он наблюдал и изучал систему изнутри, поскольку был до того одним из основателей и руководителей социалистической Югославии.

Он считал (в отличие от Бернхэма), что границы распространения нового класса совпадают с границами распространения самой коммунистической системы, и проводил четкую грань между менеджерами капиталистических и социалистических стран. По его мнению, бюрократы в некоммунистическом государстве являются чиновниками в современной экономике. Коммунистические же бюрократы не имеют над собой ни собственников, ни политического контроля. Они представляют собой новый класс, где ведущие позиции занимают работники партийного аппарата.

Джилас писал о том, что коммунистические революции действительно явились следствием обострения социальных противоречий в странах с низким уровнем развития капитализма. Их результат в какой-то мере аналогичен тому, к которому пришел Запад, поскольку отношения, созданные после их победы, являются государственно-капиталистическими. Он аргументирует это следующим образом. Так как собственность — это право на прибыль и контроль, а все это находится в руках у коммунистической бюрократии, то революция, совершенная во имя ликвидации классовой эксплуатации, завершилась полным господством единственного нового класса. Специфической характеристикой нового класса является его коллективная собственность, что встречалось ранее в восточных деспотиях. Коммунисты не избрели коллективную собственность как таковую, но придали ей всепроникающий характер.

Всесторонний анализ нового класса применительно к СССР осуществил идейный последователь Джиласа — М.С. Восленский. Исходный тезис Восленского таков: еще до революции была создана организация профессиональных революционеров, ориенти-

рованная на захват власти. После своей победы в октябре 1917 г. они разделились на два типа управленцев: ленинскую гвардию и сталинскую номенклатуру. В середине 1930-х гг. номенклатура ликвидировала старую ленинскую гвардию. Такой же поэтапный процесс имел место во всех странах коммунистической системы.

Цель системы — власть и господство над другими. Этому и посвящают себя ее руководители — партийные олигархи. Система построена на нищете и пассивности масс, они зависят от власти, которая сама по себе является привилегией. Здесь господствует каста-номенклатура, которая представляет собой часть правящей партии. Восленский предпринял попытку исчислить размер господствующего класса. Всего, по его подсчетам, к началу 1980-х гг. номенклатура включала около 750 тыс. человек, а вместе с семьями — 3 млн. Примерно 100 тыс. — политические, партийные руководители; затем идет номенклатура из органов безопасности, армии, сфер производства, образования, науки и т.д. [Восленский, 1991].

Представляется, однако, что на самом деле «управляющие» — это не класс, поскольку они, хотя и использовали ответственность в своих интересах, но правами распоряжения средствами производства не обладали. Ведь никто из руководителей ни о чем не мог сказать, что это его собственное. Они воспроизводили себя не через экономическое отношение к средствам производства, а через монопольное положение в системе власти, через свою «собственность на государство». Поэтому можно считать оправданным отказ от применения традиционной для марксизма категории класса, разработанной для анализа капиталистического общества, к той реальности, которую представляли собой общества советского типа.

Весьма своеобразную критику и определенное развитие идеи нового класса получили в трудах блестящего венгерского социолога Ивана Селеньи. Он анализировал эту проблему сквозь призму процессов изменения социальных позиций интеллигенции на основе главных классовых критериев — власти и собственности. Широкую известность получила его книга, написанная совместно с Дьердем Конрадом «Путь интеллигенции к классовой власти» [Konrad, Zeleni, 1979]. Эту книгу сами авторы рассматривали как дружескую полемику с М. Джиласом.

В книге были выделены три периода развития социализма. Первый — сталинизм. Лучшим теоретиком социальной системы этого периода был, по мнению авторов, М. Джилас. Для указанного времени были характерны иерархическая структура общества, монопольная власть бюрократической элиты, сословные методы управления. Закончился он в середине (или к концу) 1950-х гг. Начавшийся тогда же второй период социализма характеризуется стремлением бюрократической элиты привлечь на свою сторону интеллигенцию, в основном техническую, и разделить с ней власть. Книга была посвящена анализу этого второго периода. В ней Конрад и Селеньи утверждали, что на этом втором этапе пошел процесс разложения государства сословного типа, стала уменьшаться монопольность господства бюрократии и началось образование нового правящего класса, который, по-видимому, будет включать в себя всю интеллигенцию. Формирование этого класса займет целую историческую эпоху. Социализм, при котором власть будет принадлежать интеллигенции, станет качественно новой эпохой. Это и будет третьим периодом социализма.

В более поздних публикациях (1988) Конрад и Селеньи писали о том, что для возникновения нового класса нужны действующие силы, агенты, способные и стремящиеся занять новые классовые позиции, нужны также новые социально-экономические позиции, которые они могли бы занять, наконец, эти новые действующие силы должны выработать новый тип сознания. По их предположениям, по всем трем аспектам в ходе посткоммунистического развития интеллигенция Центральной и Восточной Европы имела шанс сформироваться как класс.

А в статье, датируемой 1991 г., эти же авторы с энтузиазмом писали: «В настоящее время интеллигенции действительно принадлежит наиболее существенная роль в трансформации обществ государственного социализма... Произошел распад фундамента, на котором зиждилось господство бюрократии, и с уходом с политической арены прежней элиты единственным жизнеспособным претендентом на роль новой элиты стала интеллигенция» [Конрад, Селеньи, 1991, с. 26]. Жизнь не подтвердила этого предвидения венгерских социологов.

8.3. Официальная формула «два класса + интеллигенция» и ее критика

В течение 20 послеоктябрьских лет идеологи советского режима утверждали, что в СССР создается социалистическое, т.е. бесклассовое, общество. Этот подход, традиционный для марксистов, сохранялся в коммунистической партии вплоть до 1934 г. (XVII съезд партии). Пропагандисты того времени соревновались в доказательствах возрастающей быстроты процессов эгалитаризации и ликвидации всех и всяческих классов. И вдруг в докладе И.В. Сталина «О проекте Конституции СССР» (1936) было заявлено, что с наступившей победой социализма в стране сформировались новые общественные классы — «совершенно новый, освобожденный от эксплуатации рабочий класс, подобного которому не знала еще история человечества» и колхозное крестьянство. Лица умственного труда были причислены к особой социальной прослойке — интеллигенции, вышедшей из народа и связанной с ним тесными узами. В СССР остались три дружественные социальные силы, «границы между которыми стираются, а старая классовая исключительность — исчезает» [Сталин, 1952, с. 549–551].

При этом подчеркивалось сохранение рабочим классом более высокого статуса, чем у колхозного крестьянства и интеллигенции, в силу его особой «исторической миссии». Он был связан с «высшей» формой собственности и играл «ведущую» роль в процессе перехода к коммунизму. Сохранение дифференциации в доходах не связывалось с иерархиями и привилегиями отдельных классов и слоев, а объяснялось различиями вклада конкретных работников в производство, а также в социальном опыте и ответственности. Привилегии и различия в доходах не соотносились с властью, позволяющей присваивать труд других социальных групп.

С этого времени вплоть до конца 1980-х гг. партийно-государственная концепция социальной структуры страны строилась на основе трехчленной формулы И.В. Сталина: рабочий класс — колхозное крестьянство — народная интеллигенция. Было очевидно, что в этой формуле не соблюдено элементарное правило классификации — взаимное исключе-

ние элементов. Оно было выдержано по отношению к обоим «классам» и нарушено по отношению к интеллигенции. В первом случае критерием служили различия в формах собственности (государственная и колхозно-кооперативная), во втором — различия в характере труда (умственный и физический). Но это, как и противоречие данной формулы с классическим марксизмом, в соответствии с которым социализм есть общество без классов, не смущало идеологов партии, а, точнее, идеократов из рядов номенклатуры.

Формула «два класса + прослойка» была создана, чтобы замаскировать реальную стратификацию с невиданными различиями верхов и низов. Так, за словом «интеллигенция» скрывались и сельский учитель, кормивший себя с огорода, и крупный номенклатурный бонза. Эту-то пирамиду и прикрывала «трехчленка». Модель «2+1» сознательно игнорировала властное измерение. В этом был заведомый отказ от научного подхода к изучению советского общества, отказ от следования традиции К. Маркса, для которого власть была ключевой категорией, через которую преломлялись классовые отношения.

Первые попытки поставить под сомнение эту сталинскую формулу, как не отражающую реальность социальных отношений, были предприняты советскими социологами в 1960-е гг. Они были связаны с дискуссиями о границах рабочего класса и месте интеллигенции в социальной структуре. Сущность проблемы еще в 1920-е гг. отчетливо сформулировал А. Грамши, выдающийся итальянский философ и политический деятель: «Является ли интеллигенция автономной и независимой социальной группой или же всякая социальная группа имеет свою собственную, особую категорию интеллигенции?» [Грамши, 1960, с. 95].

В 1960-е гг. у интеллектуалов и на Западе, и на Востоке были чрезвычайно сильны технократические иллюзии. Выходили многочисленные книги о проблемах научно-технической революции, вера в возможности научной реорганизации общества, в ликвидацию неонаученного физического труда была огромной. И действительно, доля традиционных отрядов рабочего класса во всех индустриальных странах резко падала. Столь же быстро росла доля занятых в сфере услуг, служащих и работни-

ков умственного труда. В связи с этим на Западе конкурентно развивались две концепции: одна о резком расширении и постепенном доминировании среднего класса в обществах зрелого индустриализма и постиндустриализма (информационная экономика), другая (предложенная марксистами с Запада) о смещении границ рабочего класса и вхождении в его состав в качестве автономных слоев служащих и значительной части техников и инженеров.

Эта дискуссия в СССР была опрокинута на плоскость иной социальной действительности. Расширенная трактовка границ рабочего класса была взаимоувязана с фактическим отказом от «трехчленки». Оппоненты «трехчленки» (Ю.В. Арутюнян, Т.И. Заславская, О.И. Шкаратан) доказывали, что конторские, торговые и инженерно-технические работники могут рассматриваться как часть рабочего класса. Аналогичным образом трактовалась социальная позиция технической интеллигенции, работающей в колхозах. Она рассматривалась как социальный слой внутри колхозного крестьянства.

Вокруг этих, казалось бы, не несущих особой идеологической каверзы идей развернулась многолетняя шумиха в печати, продлившаяся вплоть до конца 1980-х гг. Почему так остро среагировали идеологи партии на расширительную трактовку границ «основных классов»? Да потому, что было задето «святое». «Трехчленка» давала полную возможность продолжать пропагандировать идею о ведущей роли рабочего класса, о ведомых им крестьянстве и интеллигенции. Получалось, что, например, инженеры, руководители производственных подразделений, социально-статусно ниже менее грамотных, менее знающих подчиненных. Но в этом моменте скрывалась ключевая линия номенклатуры, состоявшая в опоре на менее образованные, менее развитые слои населения.

Постановка вопроса о новых границах рабочего класса сопровождалась суждениями об определяющем значении научно-образованной части общества в его развитии. Следовал вывод о перспективах участия интеллигенции во властных структурах. Более того, поскольку «профессиональные организаторы» (по терминологии социологов тех лет, на самом деле — властвующая элита) никак не вписывались в границы основных

классов, то их стали выделять в особый социальный слой. Так, высшие слои советского общества, отсутствовавшие в эмпирических стратификационных исследованиях, появляются в теоретических конструктах советских авторов. В этот слой включали лиц, для которых функции управления стали профессией. Они обособляются от остальных групп населения своей главной отличительной особенностью — правом принятия решений, обязательных для других, и правом воплощать эти решения с применением силы, если это оказывается необходимым. Здесь перед нами элементы концепции власти как стратифицирующего фактора, которые, пусть и намеком, появились в советских публикациях. Правда, власть при этом трактовалась как нечто непременно используемое в общественных интересах. Она никогда не выступала — по крайней мере, в макросоциальном контексте — как отношение между правителями и подданными.

Новым, что внесено было в развитие формулы «2+1» во времена брежневизма (нередко именуемого неосталинизмом), была «концепция» социальной однородности зрелого социализма. Перечислять огромную псевдонаучную литературу, написанную на сей счет представителями главной партийной науки — научного коммунизма, попросту невозможно. Из идеи социальной однородности следовало признание совпадения коренных интересов всех групп советского общества. Была вполне понятна и идейно-политическая заданность этих построений: отвлечь широкие массы от размышлений о все возрастающем разрыве в социально-экономическом положении народа и элиты.

Специальные исследования «доказывали», что из года в год увеличивается эгалитаризирующая роль высшей школы, всячески пропагандировались сочетание работы с вечерним образованием, привилегии при приеме в вузы рабочим и колхозникам. Все это вело к снижению профессионального потенциала интеллигенции, к неэффективности труда дурно обученных людей, а выдавались же эти явления за пути становления однородного общества. А в это время в СССР крепла теневая экономика, в которой формировались нешуточные состояния, номенклатура исподволь начинала примеряться к приватизации

госсобственности, процветал так называемый административный рынок. Но тем ни менее начиная с 1960-х гг. небольшой группой советских социологов был сделан решающий шаг по отказу от модели «2+1», в которой сознательно игнорировалось властное измерение.

8.4. Концепции неклассового характера обществ советского типа

Отказ от формулы «2+1» привел ряд советских социологов к логически непротиворечивому выводу о необходимости конструирования стратификационной неклассовой (в марксовом или веберовском понимании категории «класс») модели советского общества. Такой подход, альтернативный по отношению к концепции государственного капитализма и нового класса, был подкреплен трудами коллег из восточноевропейских стран. Эта менее распространенная концепция рассматривала социальные членения в обществах советского типа как иерархические слоевые, с размытыми границами, обширными зонами трансгрессии между слоями, общество определялось как сословно-слоевое. Становление этого подхода шло преимущественно в академических структурах, и он длительное время оставался вне поля широких политических обсуждений.

Авторы концепции усомнились в доказанности тезиса, что номенклатура — это класс, поскольку она, хотя и использует собственность в своих интересах, но правами распоряжения средствами производства не обладает. Властвующие группы в СССР и других социалистических странах воспроизводили себя не через экономическое отношение к средствам производства, а через обладание монопольным положением в системе власти, через свою «собственность на государство». Возникает проблема применимости традиционного для европейской социальной мысли классового подхода к системам неравенства в обществах советского типа.

Одним из первых неклассовый характер обществ советского типа признал выдающийся польский социолог С. Оссовский. Анализируя ситуацию в странах Восточной Европы, он пришел к выводу, что поскольку здесь изменения социальной структу-

ры в большей степени осуществляются по воле политической власти, постольку мы далеки от трактовки социального класса в том смысле, как его понимали Маркс (т.е. как групп, различающихся по их отношению к средствам производства) или Вебер (т.е. как групп, различающихся по их отношению к рынку). В ситуациях, где политическая власть может открыто и эффективно изменить классовую структуру, где наиболее важные для социального статуса привилегии, включая повышенную долю в национальном доходе, даруются этой властью, где значительная часть или даже большинство населения включено в стратификацию по типу бюрократической иерархии, там категория класса становится большим или меньшим анахронизмом, а классовые конфликты уступают место другим формам социального антагонизма [Ossowski, 1957].

Следует заметить, что этот подход устойчиво сохранялся в польской социологии в 1960–1980-е гг. Здесь можно упомянуть работы Стефана Новака, Влодзимержа Весоловского, Зигмунта Баумана и многих других. С. Новак в 1964 г. недвусмысленно писал: «Эволюция социального положения в послевоенной Польше независимо определяется профессией, экономическим положением и образованием; в то время как эти факторы, которые в свою очередь являются взаимозависимыми, могут либо дополнять, либо уничтожать влияние друг друга» [Nowak, 1964, p. 43]. С. Новак предложил выделить в населении Польши следующие социальные слои: неквалифицированные рабочие, квалифицированные рабочие, работники нефизического труда, творческая интеллигенция и лица свободных профессий. Точно такой же была позиция социолога В. Весоловского, который в своих исследованиях польского общества основывался на социально-профессиональной стратификации, беря в качестве дифференцирующих переменных профессию, образование, доход [Wesolowski, Slomczynski, 1968]. Более того, польский социолог Е. Вятр высказал идею, что именно для СССР, где нет (в отличие от Польши) мелких капиталистов в городе и частнособственнического крестьянства в деревне, правильно намечать слоевую структуру, без классов, что СССР можно считать неэгалитарным бесклассовым обществом [Wiatr, 1965].

Впервые встретились «лицом к лицу» сторонники сталинской формулы «2+1» и профессиональные социологи из Польши, Венгрии и Чехословакии на конференции по проблемам социальной структуры, состоявшейся в Чехословакии в 1964 г. Основным оппонентом ортодоксальной советской доктрины выступил будущий всемирно известный британский социолог, а тогда профессор из Варшавы Зигмунт Бауман. Он утверждал, что при социализме социальная структура не носит классового характера, а основная дифференциация общества связана с профессиональным разделением труда. И для социалистического общества является типичной известная неравномерность в распределении социальных ценностей — квалификации, образования, доходов, власти, перспектив карьеры и т.д. Все это проецируется в субъективной сфере на неравное размещение престижа.

Против такой постановки вопроса выступил представитель СССР М.Н. Руткевич. Он решительно «осудил» антимарксистские (по его мнению) устремления применить стратификационную теорию к объяснению социальных отношений при социализме, поскольку марксистская теория классов, «если она понимается не суженно», полностью включает все вопросы, изучаемые стратификационными концепциями. В ответ З. Бауман заметил, что действительно научное изучение социальной стратификации не является отрицанием классовой теории, так как каждая из этих теорий занимается «своим» аспектом социальной действительности. Так, марксистская теория классов исследует объективные аспекты социальной структуры, однако не включает, например, вопросы распределения общественного престижа, который не является функцией классовой принадлежности.

В условиях идеологических ограничений поиск истины шел, как правило, путем сочетания обязательных догм с научными, зачастую весьма робкими объяснениями. Таким неколебимым элементом любой концепции было признание интегрирующей роли общенародной собственности. После этого начинались поиски критериев дифференциации.

В это время наибольшую известность получили исследования видного чешского социолога П. Махонина и его со-

трудников. Признав интегрирующую роль социалистической собственности, Махонин выдвинул на первый план дифференциацию по характеру труда. Были предложены следующие компоненты социального статуса:

1) сложность работы (наличие творческих элементов в труде, степень самостоятельности труда, требуемая квалификация);

2) образование;

3) участие в управлении (объем власти), основанное:

— на социально-профессиональной позиции по месту работы;
— политической деятельности в свободное время;

4) уровень жизни;

5) образ жизни в свободное время.

Авторы провели блестящий представительный опрос по территории всей страны и уже в труднейших условиях оккупации Чехословакии советскими войсками сумели издать итоговую книгу [Machonin, 1969]. Это была фундаментальная монография, последний отблеск «социализма с человеческим лицом», мечты интеллигентов-шестидесятников о возможности решить социальные проблемы на основе «государственного социализма». Последующие 20 лет на долю авторов достался неквалифицированный физический труд, который они проектировали (совместно со столь же прекраснодушными теоретиками из других стран «реального социализма») преодолеть (ликвидировать) в недалеком будущем.

Точка зрения на советское общество как слоевое получила развитие с начала 1960-х гг. и в СССР. Конечно, вынужденные к тому идеологической цензурой, эти отечественные исследователи обычно добавляли обязательные слова о сохраняющихся еще «двух дружественных классах и народной интеллигенции», но опытный советский читатель тут же обнаруживал комментарий о том, что данные классовые различия несущественны, а определяющими в общественных отношениях являются слевые (социально-профессиональные). Из таблиц и схем, всей системы фактических данных следовало, что этим авторам совершенно чужда не только официальная псевдоклассовая «концепция», но и теория нового класса.

8.5. Советская система как сословное корпоративное общество

Подход к характеру социальных отношений в СССР как к сословному корпоративному обществу получил развитие прежде всего в работах германских социологов, из которых следует выделить цикл публикаций Вольфганга Теккенберга [Teckenberg, 1977; 1981—1982; 1989]. В основу своего подхода В. Теккенберг кладет веберовскую концепцию, интерпретируемую в американской социологической традиции как концепция статусных групп. По его мнению, на самом деле это концепция сословий. Она строится на следующих основаниях: образ жизни, формальный уровень образования и, наконец, престиж наследуемого положения или профессии. По Теккенбергу, это позволяет глубоко понять природу социального неравенства в СССР, которое основывается на государственно-контролируемом неравенстве в распределении и жизненных шансах. В результате люди получают разные возможности использования ресурсов, правда, эти различия не столь значительны, как при рыночных отношениях в капиталистических обществах, из-за бюрократического и профессионального контроля за доступом к ресурсам.

Для обозначения существующего в СССР типа общества Теккенберг выбирает термин «феодалное». В советском обществе социальное неравенство проявляется преимущественно в жизненном положении и престиже, а не так, как свойственно для западных обществ, — в различном уровне доходов. Этому типу социальной системы лучше всего подошло бы понятие «корпоративный». При смене режима в неизменной целостности пребывают хозяйственные единицы и профессиональные союзы, армия. Они сохраняют значительную автономию при обновлении политического руководства.

На базе неравенства в доступе и распределении материальных благ и различного жизненного положения социальные группы в советском обществе организованы в квазисословные образования. Их деятельность относительно независима от «феодалной» элиты, для которой характерно слияние господства над государственной собственностью и политической властью. Определенные представления относительно жизнен-

ного стандарта и культурного уровня приводят к «замыканию» социальных групп, иерархия которых строится не только на основе дохода. Эти профессиональные образования сходны со средневековыми «цеховыми» группами, определяющими культурные аспекты потребления и поведения.

Непосредственно связанные с профессией факторы дистрибутивного неравенства (доход, образование) не являются достаточными, по мнению Теккенберга, для дифференцированного объяснения структурных различий в образе жизни различных групп населения. На ступени более низкого профессионального статуса сословные элементы выступают скорее в форме сильно сегментированных отраслей, что частично связано со структурными особенностями советской промышленности. Сословные группировки образуются по принадлежности не только к определенным отраслям, но и к крупным промышленным предприятиям, которые предоставляют своим работникам определенный набор социальных привилегий (таких как возможность пользоваться домами отдыха, санаториями, особыми магазинами и т.д.). Такого рода сословные образования могли появиться благодаря более тесной связи людей с предприятием, чем это принято на Западе.

Внутри сословий и политических организаций обладатели ролей пытаются укрепить свою власть посредством объединения и монополизации информации в определенной сфере и усилить контроль над распространением ролей, что свойственно не только высшим сословиям — слоям, но и слою промышленных рабочих. Внутри сословий развивается немонетарная система взаимных обязательств (протекция, семейные кланы).

Управление перераспределением и потреблением сильно напоминает сословные общества в определении М. Вебера: «Каждое сословное общество обычно организовано по жизненным правилам, создает из них экономически иррациональные условия потребления и таким образом посредством монополистического присвоения и посредством исключения свободного распоряжения собственной трудовой деятельностью препятствует свободному образованию рынка» (взято из: [Teckenberg, 1977, p. 21]).

Идеи В. Теккенберга получили поддержку известного немецкого социолога Эрвина К. Шойха, который в предисловии к его книге (1977) писал: «СССР действительно во многом демонстрирует черты ленной системы, дополняемой все новыми изъятиями преданности после смены политического руководства. Но к СССР лучше подошло бы понятие “корпоративного” общества... В лице СССР возник новый вариант индустриального общества, по отношению к которому нельзя выдвинуть претензию, что оно находится в переходной стадии; это самостоятельный тип общественной системы» [Ibid, p. 16].

8.6. Первые российские исследования стратификации советского общества

Научная социология невозможна в тоталитарном обществе. Но как только началась послесталинская оттепель, стали проклевываться первые ростки академической социологии. Едва зародившись, да и то пока еще в эмпирической форме, социология в СССР стала очень серьезно заниматься стратификацией. В работах социологов-дилетантов, социологов-самоучек уже в начале 1960-х гг. прозвучали признания в существовании в стране значительного неравенства во власти, жизненных шансах, социальном статусе. Стали печататься данные о бедности в СССР, которую обозначали термином «малообеспеченность», появились в публикациях сведения о реальном неравенстве в распределении жилья, о различиях в уровне образования.

Наибольший интерес вызвали тогда исследования новосибирского социолога В.Н. Шубкина, вплотную примыкавшие к тематике стратификационных изысканий. Он с конца 1950-х гг. исследовал (причем многолетне, по единой методике) меру престижности разных профессий у школьников, жизненные планы молодежи и влияние различных социальных факторов на их реализацию (город — село, социальное положение родителей и т.д.). Эти изыскания были повторены в разных районах страны и устойчиво продолжались более 20 лет [Шубкин, 1970; Чередниченко, Шубкин, 1985]. Интерпретационные возможности полученного в итоге грандиозного массива информации

для целей изучения стратификации до сих пор недооценены отечественными социологами. Именно через учащихся школ могут быть «схвачены» недоступные, как правило, в представительных опросах социальные «верхи» и «низы».

Переломным моментом в развертывании стратификационных исследований явилась Всесоюзная конференция по проблемам социальной структуры, состоявшаяся летом 1965 г. в Минске. Хотя все официальные руководители были выразителями сталинистской концепции, на ней впервые достаточно отчетливо прозвучал голос тогда молодых социологов, которые в ближайшие годы проделали наиболее серьезные работы по социальным делениям и природе социального неравенства в СССР.

Несколько лет после ухода Н.С. Хрущева от власти вплоть до оккупации Чехословакии (1965—1968) были наиболее благоприятными для развития социологических исследований. Элита стремилась опереться на интеллигенцию, найти в ней своего союзника и партнера в укреплении режима. Шло расширение рядов бюрократии за счет интеллектуалов, правда, не на контрольных позициях. Создавались различные общественно-ведческие центры (Институт мирового рабочего движения, Институт конкретных социальных исследований) с явно выраженным социологическим уклоном. В других гуманитарных институтах АН СССР организовывались социологические отделы и лаборатории. Во главе институтов встали либерально мыслящие люди (академики А.М. Румянцев, Ю.В. Бромлей и др.). Эта ситуация по инерции продлилась до 1972 г.

Следует иметь в виду, что почти все социологи того времени совсем не были противниками социализма. Они стремились к его оздоровлению, смене сталинской модели на модель «социализма с человеческим лицом». С этим во многом связана и манера, с помощью которой в литературу вводились новая терминология и концептуальный аппарат. Это происходило без прямого разрыва с официальными остаточными сталинистскими построениями, сохранившимися в партийно-государственной идеологии.

В СССР в это время теоретическая мысль одних из социологов повторила вариант, наиболее продвинутый в трудах П. Махонина, но часть авторов попыталась найти иное объяс-

нение столь очевидному неравенству в своей стране. Они задались вопросом: имеется ли при социализме полное равенство в реальном процессе присвоения собственности. Это была совершенно еретическая по тем временам мысль, и пришла она в голову еще в конце 1950-х гг. экономисту Я.А. Кронроду. Он писал о том, что в стране при формальном равенстве отношений собственности существует реальное неравенство по их использованию. Это неравенство проявляется в фазах производства, распределения, обмена и потребления [Кронрод, 1966, с. 300—313]. Естественно, что автор при этом не подвергал сомнению социалистическую природу советского общества.

Теоретическое построение Кронрода давало другим «еретикам» в краткие периоды идеологических оттепелей возможность обосновать и эмпирически подтвердить неравенство между людьми [Шкаратан, 1970а]. Причем эта экономическая концепция «работала» на подтверждение сословно-слоевого строения советского общества, поскольку сама категория меры присвоения не могла быть выражена в оппозиции «собственник—несобственник», а в континууме, отражавшем эту меру как во властной и профессионально-должностной позиции, так и в уровне присвоения благ и услуг. Точка зрения на советское общество как слоевое получила развитие в СССР со второй половины 1960-х гг.

Исследования стратификации тех лет строились на применении таких критериев, как уровень образования и квалификация, содержание труда и различие в доходах, используемых традиционно и западными социологами. В них отчетливо формулировалась концепция советского общества как иерархической структуры социальных групп, которые могут быть ранжированы в соответствии с их более высоким или более низким статусом. Т.И. Заславская наиболее четко и открыто выразила эту позицию: «Общественное положение, занимаемое различными слоями и классами в социалистическом обществе, может быть в принципе представлено в форме определенной иерархии, в которой некоторые позиции считаются выше, чем другие. Основой для вертикальной иерархии социальных позиций является сложность труда... и ответственность в осуществляемом труде, увеличение которых сопровождается повышением

требуемого образования, возрастающим материальным вознаграждением и соответствующими изменениями в образе жизни» [Заславская, 1970, с. 103].

В работах других авторов, непосредственно посвященных проблемам социальной структуры, также прямо отмечалось, что в советском обществе элементами этой структуры являются «группы людей, неравных в экономических и социальных отношениях». Это неравенство является «не только наследием капитализма, но и воспроизводится в условиях социализма» [Шкаратан, 1970а, с. 51, 153].

Это был, по существу, отчетливый разрыв с официальным взглядом на социальную систему, которая структурировалась только горизонтально и в которой неравенство в распределении рассматривалось лишь как отражение индивидуальной эффективности, индивидуальных заслуг.

Хотя схема «2+1» явно не отвергалась, авторы, вводя от восьми до десяти социально-профессиональных групп (социальных слоев), стремились описать различия между ними по их экономическому положению, культурному уровню, ценностным ориентациям и образу жизни. Появление этих «восьми-» и «десяти-»членок объяснялось надобностью социального планирования, регулирования таких процессов, как миграция, городское и сельское развитие, подготовка кадров, досуг и рекреация и т.д., для чего недостаточно было старой модели всего лишь из трех элементов.

На самом же деле исходная позиция заключалась в том, что «в социальной структуре... нашего общества, наряду с различиями, связанными с формами социалистической собственности, приобретают существенное значение социально-профессиональные различия, коренящиеся в особенностях общественно-экономического разделения труда. Выделяемые на этой основе социальные слои выражают более целостную, детализированную и многофакторную классификацию» [Арутюнян, 1973, с. 7]. Ю.В. Арутюнян пришел к выводу, что социально-профессиональная группа — это «первичный элемент социальной структуры» [Арутюнян, 1971, с. 99]. А другой автор признал подобные группы «решающими структуро-образующими элементами городского населения» [Шкаратан,

1970б, с. 23]. Оба социолога считали возможным классифицировать (и классифицировали) структурные элементы общества без классов (рабочих, колхозников), а также без интеллигенции как некоего целостного образования. Эти же авторы подчеркивали, что социальные слои в условиях снижающейся важности различий в формах собственности и возрастающего значения характера труда (или по иной концепции — меры присвоения собственности) все в меньшей степени выступают как внутриклассовые группы и все в большей мере — как непосредственно внутриобщественные группы (слои).

Социальные слои, выделяемые в исследованиях, были ранжированы от неквалифицированных рабочих (или колхозников) до руководителей предприятий (колхозов) и руководителей региональных органов управления. В этих классификациях вообще отсутствовали классы и интеллигенция. Последняя была представлена слоями работников управленческого труда (в ряде случаев с выделением руководителей высшего и среднего звена), работников высококвалифицированного научно-технического труда, работников свободных профессий (творческого труда) и квалифицированного умственного труда.

Первые же попытки социологов принять во внимание ряд факторов, влияющих на неравенство в обществе, и измерить это неравенство, выделить по ряду взаимосвязанных характеристик социальные слои, иерархически размещенные в социальном пространстве, вызвали ответную реакцию отторжения этих идей. М.Н. Руткевич и Ф.Р. Филиппов в своей книге «Социальные перемещения» (М.: Мысль, 1970, с. 41–42 и др.) решительно выступили против применения «буржуазных» стратификационных схем для анализа советского общества. Они утверждали, что в условиях социализма речь может идти о вертикальной градации только в том смысле, что существует еще неравенство по степени сложности труда, так как «более сложный труд требует более высокой квалификации и образования работника и поэтому вознаграждается обществом выше в соответствии с принципами социализма. Поэтому продвижение работника в результате роста его образовательного уровня, квалификации, накопления им опыта и т.п. к более сложному труду можно рассматривать как перемещение «по вертикали»,

т.е. как социальное восхождение. Руткевич и Филиппов были далеки от признания, что за вертикальной мобильностью по сложности труда стоит одно из измерений социального неравенства, что такого рода неравенства перманентно переплетаются между собой и кумулятивный эффект таких отношений и выражается в стратификации социальных групп.

Надо заметить, что теоретические конструкты социологов 1960-х гг. заслуживают и научной критики. Верхние слои общества, подлинные хозяева страны, никогда не фигурировали в этих изысканиях. То же можно сказать о многих миллионах сограждан, оказавшихся в самом низу социальной пирамиды (заключенные, бомжи, так называемые бичи и т.д.). Даже в лучших исследованиях фактически не принимался во внимание властный стратификационный срез, хотя он имплицитно присутствовал в виде групп, выделенных по характеру труда (индикаторы — должность и политическая деятельность, численность и «качество» подчиненных). Однако реально в число опрошенных попадали персоны рангом не выше директоров заводов и председателей колхозов, второстепенных лиц из региональной администрации.

К тому же, отражая верно внешние проявления социального неравенства, даже наиболее значительные изыскания не могли дать объяснения причинам и механизмам социальной дифференциации. Дело в том, что советский тип общества не воспринимался как некая данность, с особой структурой, относящейся, быть может, к другому типу цивилизации, к другому типу экономической организации, чем западные. Современное научное знание является европейским по своему происхождению. Сложившиеся теории и категориальный аппарат могут быть однозначно поняты и интерпретированы применительно к обществам, строящимся на частной собственности, гражданских отношениях и индивидуализме. Но они не вполне адекватно отражают реалии обществ, обладающих другими институциональными структурами, другими культурами, другими социально-экономическими отношениями. (Об этом мы поговорим далее, в заключительном параграфе этой главы.)

Уже в канун коллапса «реального социализма» болгарский социолог Николай Тилкиджиев взял на себя труд систематизи-

ровать взгляды сторонников слоевой структуры обществ советского типа. Он обратил особое внимание на необходимость различать слоевую структуру от социально-профессиональной. Тем самым он раскрыл существенный дефект исследований в СССР, Польше, Чехословакии. Он отметил особое значение разведения социального неравенства и собственно профессиональных различий как явлений разной природы. Социально-профессиональная принадлежность — основополагающая в формировании слоев. Она включает особенности характера труда, квалификационно-образовательные и профессионально-отраслевые качества работников. Но необходимо принимать во внимание также влияние социального происхождения, социальных связей (супружеских, дружеских и т.д.), жилищных и поселенческих условий, институционального фактора (здесь Тилкиджиевым особенно выделены властные ресурсы институтов и степень включенности в их деятельность представителей социально-профессиональных групп) [Тилкиджиев, 1987, с. 11–42].

В начале 1970-х гг. разрядка в отношениях между властями и интеллигенцией закончилась. «Пражская весна» 1968 г. отрезвила номенклатуру. В ней победили самые мрачные просталлинистские силы. Существенно изменилась обстановка в социальных науках. Один за другим профессиональные социологи отходили в сторону от проблем социальной стратификации. Те немногие исследователи, кто пытался сохранить верность избранной тематике, получали в основном результаты методологического характера. Так, в некоторых изысканиях были построены оригинальные, не имевшие аналога в западной литературе математико-статистические модели воспроизводства социальной иерархии, основанные на данных представительных опросов [Васильева, 1978; Лукина, Нехорошков, 1982; Рукавишников, 1980].

На Западе публикации польских, чешских и российских авторов переводились, цитировались (см., например, сборники переводов: [Yanowitch, Fisher, 1973; Yanowitch, 1986; и др.]), но не были интегрированы в «фонд» основных научных идей, где неоспоримо господствовала теория «нового класса», вполне вписывавшаяся в европоцентристский взгляд на социальное неравенство.

8.7. Развитие теории социального неравенства в период распада СССР

События конца 1980-х и начала 1990-х гг. двойственно сказались на отечественной социологии. Возможность писать что угодно и где угодно сопровождалась и прекращением бесплатного для авторов убыточной научной продукции издания их трудов, и исчезновением возможности проводить сбор информации практически беззатратно, с опорой на местную общественность. Государство дало интеллектуалам не только свободу творчества, но и свободу самим изыскивать источники существования. В этих новых обстоятельствах первоначально активизировались не столько опытные и знающие профессионалы, сколько более приспособленные к рыночному принципу «Все на продажу». Начался ажиотаж наспех проводимых опросов. Но все же, как и можно было предположить, преимущества не ограниченного цензурой и партийным прессингом творчества все больше стали сказываться и на качестве социолого-публицистических опусов (доминировавших в первые годы), и на характере собственно научной продукции.

С 1987 г. социологи обратились к раскрытию «тайны» советской бюрократии. Многие из них еще и не читали трудов таких диссидентов, как М. Восленский. Первой из таких статей была получившая широкую известность работа В.Н. Шубкина [Шубкин, 1987]. Позднее своими размышлениями на тему бюрократии поделились многолетне опальные социологи во главе с Ю.А. Левадой. Причем их статью, что было весьма симптоматично, опубликовал теоретический орган КПСС журнал «Коммунист» [Гудков и др., 1988].

В том же году была написана изданная несколько позднее статья Л.В. Карпинского, в которой были подытожены ставшие широко распространенными мысли о нашей правящей элите. Приведем несколько выдержек: «Действительная тайна бюрократии заключена в том, что она является собственнической корпорацией. Мы долго держались мнения, будто бюрократия нами только управляет, но делает это плохо, неэффективно. Фактически же она нас — всех живущих в обществе и занятых какой-либо деятельностью присваивает и делает это

по-своему хорошо, мастерски, по-своему виртуозно... в сущности, он (бюрократ. — *О.Ш.*) — ловкий, изворотливый, умелый предприниматель, энергично занятый своим бизнесом с помощью особых средств и во имя особого рода “прибыли”.

...Наша бюрократия получила вместе с государством неограниченный доступ к управлению экономикой и культурой, проникнув буквально во все сферы человеческой деятельности.

Собственность государства на средства производства, превращенная в групповую собственность на само государство ... вот фундаментальное основание бюрократии» [Карпинский, 1989, с. 360, 361, 367].

Очевидно, что отсюда был недалек путь к пониманию сущности социальной природы советского общества, «секрета» его стратификации. Этот путь российские авторы проделали, к сожалению, без знакомства с трудами югославских коллег, бывших под строжайшим запретом для чтения, более того, даже критика их работ издавалась с грифом, запрещающим свободное ознакомление с нею. Упомянем некоторые типичные суждения коллег из Югославии. Б. Хорват в книге «Политическая экономия социализма» (1982) попытался раскрыть природу советского этатистского (по его определению) общества. В этом обществе администраторы обладают той же властью, что и собственники при капитализме. Все внимание здесь обращено на усиление позиций власти. Идет процесс сверхразвития государственного аппарата. Вся политическая и экономическая власть сосредоточена в руках правящей политической организации [Horvard, 1982].

С. Стоянович предложил следующее объяснение сущности советской системы и ее классового устройства: «Поскольку капитализм, несомненно, конституирует общественную ценность с экономической доминантой, то парадигмой, ему соответствующей, является общественно-экономическая формация. С другой стороны, коммунистический этатизм принадлежит к семейству общественно-политических формаций. Досталинистский, сталинистский и постсталинистский этатизм представляет собой общественную целостность с политическим доминированием (как диахроническим, так и синхроническим). Здесь политическое доминирование приобретает

форму структурного контроля одного класса (этатистского) над государством и, при помощи этого, над средствами производства. Однако эта парадигма общественно-политической формации есть уже, несомненно, вывернутая наизнанку марксистская парадигма, или, скорее, парадигма постмарксистская» [Стоянович, 1990, с. 148].

Вернемся на родную почву. Именно в конце 1980-х — начале 1990-х гг. были предприняты попытки осмыслить природу уходящей социальной системы и особенности присущей ей социальной стратификации в контексте цивилизационного подхода и исторического опыта России.

В цикле статей Е. Старикова ([Стариков, 1990] и другие работы) был рассмотрен вопрос о двух основных типах возможного для России (в послеоктябрьский период) развития:

1) западноевропейской модели, характеризующей наличием независимых от государства субъектов собственности, развитым гражданским обществом и классовой структурой;

2) модели со «своеобразными “азиатскими” чертами», характеризующей слиянием властно-политических отношений с отношениями собственности, превращением государства в верховного собственника средств производства, социальной структурой неклассового типа, «ибо классообразующие признаки... как бы узурпируются, задаются всеильным государственным образованием».

По мнению Старикова, в 1929 г. произошло отторжение западноевропейского пути развития. Он считал, что это предопределилось отходом от социализма, «при котором субъекты собственности находятся в рамках гражданского общества, а не всепроникающего государственного аппарата» [Стариков, 1990, с. 30]. Мы же полагаем, что слом собственнического демократического варианта развития произошел в связи с октябрьским переворотом и огосударствлением собственности в промышленности и других базовых отраслях экономики. Государственнический социализм в любом варианте (включая нэповский) противопоставлен западноевропейскому пути развития.

Стариков обосновывает социальную дифференциацию в советской системе различием позиций по отношению к распределительной системе: «Редистрибуция (перераспределение) слу-

жит структурообразующим основанием социальной дифференциации, рассекая все общество на две большие функциональные части: а) рядовые производители, создающие прибавочный продукт, и б) распорядители, изымающие и включающие его в редистрибутивную сеть, выполняющую диспетчерские функции» [Там же, с. 31]. Интересны суждения этого автора о механизмах структурирования советского общества. В нем не действуют экономические классообразующие механизмы. «Их место занимают внеэкономические, административно-волевые механизмы, формирующие из... аморфной магмы искусственные сословия и функциональные распределительно-корпоративные структуры (ведомственные, региональные и т.п.). Рыхлая магма атомизированных индивидов сортируется по искусственным ячейкам» [Там же, с. 36].

В те же годы была предложена концепция стратификации советского общества как неклассового этакратического (см., в частности: [Ионин, Шкаратан, 1989, с. 426–447; Радаев, Шкаратан, 1991; Radaev, Shkaratan, 1992] и другие работы этих авторов). В следующей главе дано описание социального порядка и стратификационной иерархии обществ этого типа.

Сходные позиции (с учетом специфических черт исторического пути Венгрии) занял Мартин Сабо. Он отмечал, что «теперь лишь немногие продолжают утверждать, что в странах Центральной и Восточной Европы существовал социализм, т.е. тот исторический строй, который в первоначальном значении этого слова и в духе целей левых движений был призван разрешить противоречия капиталистических отношений и создать общество с более высоким уровнем культуры и цивилизации». По его мнению, определяющим фактором венгерской истории XX в. была двойственность структуры, т.е. наличие как феодальных, так и буржуазных отношений. В этом смысле не стал исключением и ход событий после 1945 г. За кратким периодом буржуазно-демократических преобразований в 1945–1947 гг. последовал консервативно-реакционный поворот, положивший начало процессу рефеодализации, названному социалистическим развитием. В ходе его воспроизводилась прежняя двойственная структура. В качестве важнейшего элемента рефеодализации здесь выступал формализованный властный

механизм, т.е. существовавший как господствующее сословие властный аппарат и управляемые им так называемые «социалистические подструктуры». Однако «реальный социализм» не просто воспроизводил прежнюю двойственную структуру. Он последовательно и открыто подавлял буржуазные элементы, что усилило докапиталистические, сословно-феодалные компоненты и придало им новую историческую форму.

Мартин Сабо заключает: «Разумеется, я не утверждаю, что социализм был феодализмом. Но несомненно, что специфика функционирования этой системы состояла в том, что в ней превалировали сословно-феодалные черты, а в другой связи — азиатско-византийские, т.е. черты культур, предшествовавших современному. Таким образом, социализм в его различных вариантах ответил на вызов XX столетия возрождением прошлого» [Сабо, 1991, с. 51–52].

С оценкой стратификации советского общества как сословно-статусного решительно не соглашался М.С. Комаров. Он считал, что общество советского типа «не было ни азиатским, ни деспотическим, ни закрытым. В нем были достаточно сильны тенденции к социальной мобильности, а статусные позиции приписывались отнюдь не жестко. Преувеличение степени жесткости проистекает скорее из увлечения авторов историческими аналогиями и дедуцирования социальной структуры из властных отношений». Комаров отмечал, что авторы дистрибутивной и этакратической моделей, к сожалению, не обратили внимание на существенную роль в социальной дифференциации ряда факторов. Первый из них — объективные требования экономики, которые понуждают институты власти и в тоталитарном обществе «мотивировать людей к нормальной трудовой деятельности только через упорядоченную систему вознаграждений и привилегий». Второй — такой критерий стратификации, как престиж. Он не менее важен, чем власть и собственность. Наконец, третий фактор — присущие современному индустриальному обществу такие критерии стратификации, как профессионально-трудовая деятельность, объем и уровень образования [Комаров, 1992, с. 62–72]. Перечисленные Комаровым факторы, конечно же, учитывались авторами обеих концепций. Вопрос лишь в том, «работа-

ли» ли, а если «работали», то как именно, эти факторы в обществах «реального социализма».

Большим вкладом в осмысление природы стратификации обществ советского типа явились труды Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной. Особенно следует отметить их монографию «Социология экономической жизни» (раздел 3) [Заславская, Рывкина, 1991]. Авторы стремились дать анализ «социальной структуры общества в ее связи с экономической жизнью общества» [Там же, с. 230], определить социальные группы, являющиеся наиболее важными субъектами экономики и занимающие в ней ключевые позиции.

Ими (в связи с поставленной задачей) было выделено пять основных компонентов экономических отношений:

- 1) сущностные, системообразующие отношения, оказывающие воздействие на все стадии воспроизводства;
- 2) отношения производства;
- 3) отношения обмена;
- 4) отношения распределения;
- 5) отношения потребления общественного продукта.

При раскрытии конкретного содержания каждой из этих групп отбирались лишь те отношения, которые оказывают существенное влияние на структуру общества, дифференцируют социальный статус разных субъектов.

Вслед за этим Заславская и Рывкина рассматривают структуру взаимодействующих по поводу этих отношений социальных групп. Проанализировав частные структуры, формируемые конкретными типами субъектов экономических отношений (социально-трудовую, семейно-хозяйственную, социально-территориальную, этнодемографическую), авторы теоретически и эмпирически обосновывают определяющее значение профессионально-должностной подструктуры по сравнению с другими.

Полученная Заславской и Рывкиной детальная дифференциация советского общества на его излете состояла из 78 групп. Такое подробное структурирование позволяло во всем богатстве связей, статусов, ценностных ориентаций разобратся в жизни уходящего в прошлое социального организма.

Но авторы хорошо сознавали, что читатель ждет от них более обобщенной, более контрастной картины социальной стратификации.

В самой книге в этом отношении особенно интересна попытка разобраться в механизме эксплуатации высшими низших. Они взорвали существовавшее табу на изучение отношений эксплуатации («общество без эксплуататорских классов»).

Заславская и Рывкина раскрыли отношения эксплуатации как:

- изъятие всего прибавочного и части необходимого продукта через неравномерно низкие цены на производственную продукцию и необоснованно высокие налоги;
- глубокое расхождение меры труда и меры потребления различных групп работников общественного производства;
- необоснованная неравномерность территориального и ведомственного распределения элементов социально-бытовой инфраструктуры;
- присвоение дифференциальной ренты I жителями южных районов;
- преступные способы извлечения нетрудовых доходов за счет граждан или государства («теневая экономика», мафиозные группы).

Список этот, конечно же, неполный, но первый в литературе, издававшейся в самой России.

Интегральный, стратификационно выпуклый перечень социальных групп, отражающий эти латентные отношения эксплуатации, был опубликован Т.И. Заславской несколько позднее. Она отнесла к главным структурным элементам советского общества: а) социально-замкнутый и личностно-интегрированный правящий класс «номенклатуры»; б) сравнительно небольшой средний класс, включающий «директорский корпус» и наиболее квалифицированных и (или) приближенных к номенклатуре интеллигентов; в) слабо стратифицированный низший класс, объединяющий наемных работников (рабочих, колхозников, представителей интеллигенции средней и низшей квалификации); г) «социальное дно», состоящее из десоциализированных, потенциально криминогенных

групп, утративших связи с обществом. Главными особенностями этой стратификации являлись весьма высокая концентрация власти и собственности в руках правящего класса, резкая поляризация положения высших и низших слоев общества на фоне общего низкого уровня жизни, неразвитость (если не отсутствие) среднего слоя, а также доминирование должностного критерия стратификации над квалификационным.

Структура советского общества формировалась по принципу «кто был ничем, тот станет всем». Оставшиеся семьи научной и культурной элиты, дворян, духовенства, купечества, промышленников, крепких крестьян, концентрировавшие главный энергетический и творческий потенциал общества, были последовательно «выкорчеваны» и истреблены. В итоге в стране сформировалось «общество низшего класса» с пониженной долей талантливых, образованных, здоровых, сильных, предприимчивых и энергичных граждан. К тому же общественная система «социализма» содействовала укреплению худших черт традиционной российской общинности: уравнительности, иждивенчества, социальной пассивности, безответственности, слабой мотивированности к труду и предпринимательству, неразвитости потребностей [Заславская, 1993, с. 3–4].

Совершенно неожиданный подход к анализу природы обществ советского типа с присущей им стратификацией предложен В.М. Воронковым в его статье «Эволюция правящей элиты в период перехода к демократии» [Воронков, 1993, с. 162–182]. Он справедливо отмечает, что факты реальной трансформации номенклатуры в период перехода к демократии требуют внести серьезные коррективы в сложившиеся представления об отсутствии в тоталитарном обществе внутренних резервов для качественных преобразований. М. Джилас, М. Восленский, А. Авторханов и др. утверждали, что в советском обществе нет социальных групп (включая контрэлиты), способных стать могильщиками системы. Сама же номенклатура, согласно их позиции, достаточно однородна и ориентирована на сохранение существующих порядков.

Воронков показывает, напротив, неоднородность советской элиты, раскрывает ее иерархическую структуру («...самые низшие ее ступени значительно ближе к народу, чем к своим

же верхним ступеням»). На границах номенклатуры образуется «специфический маргинальный социальный слой, который... может быть назван “номенклатурным плебейством”. Это несостоявшаяся (или не вполне состоявшаяся) номенклатура, ее “низы”, ее “маргиналы”». Именно это «плебейство» — политически наиболее активная часть общества, свободная и от корпоративной замкнутости номенклатуры, и от традиционной покорности начальству, присущей большинству населения. Это и есть социальный движитель, организатор народного протеста, потенциальный актив возникающих при появившихся условиях («перестройка») общественных движений и политических партий. Конечно, предположение о существовании и роли номенклатурного плебейства, к сожалению, не получило развития ни в последующих публикациях автора этой гипотезы, ни у других исследователей. Оно осталось без тщательной эмпирической проверки.

Более поздние публикации в основном связаны с теоретическим и эмпирическим анализом переходного состояния и общества в целом и системы стратификационной иерархии в России после начала буржуазно-либеральных реформ (1992 г.). Они рассмотрены далее.

Глава 9

СОЦИЕТАЛЬНАЯ СИСТЕМА И СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ В СССР

Странности раннего советского «социализма».

Этакратизм как сущность советской социетальной системы.

Властная иерархия.

Управляемые социальные перемещения.

9.1. Странности раннего советского «социализма»

Здесь не обойтись без хотя бы кратких исторических ремарок, ибо недавнее прошлое довольно прочно забыто нашими современниками. Речь идет не о достаточно известных фактах политической истории, не о кровавых драмах Гражданской войны и государственном терроре 1920–1950-х гг., а о социальных отношениях первого 20-летия советского режима, когда закодирована была на долгие десятилетия неэффективная институциональная модель советской социально-экономической системы. В годы, именовавшиеся периодом строительства социализма, постоянными были официальные и закрепленные в массовом сознании суждения о складывании в стране общества справедливости и равенства в самом недалеком будущем.

Как же выглядела «первая в мире страна социализма» в те годы? Либеральные критики советской системы, чьи суждения приведены выше, достаточно полно рассмотрели экономические институты, сложившиеся со времени существования «Страны Советов». Был прежде всего ликвидирован институт частной собственности. Правда, существовал короткий период, когда в условиях разрухи и всеобщего голода после Гражданской войны частная собственность и сопутствующие ей рыночные

отношения были на короткий срок разрешены. Быстрое возрождение на этой основе экономики немедленно использовалось в целях реорганизации страны на мобилизационную, чисто государственническую линию развития. Реальные цели состояли в создании мощной тяжелой промышленности как основы производства вооружений и создания боеспособной армии, готовой нести «знамя мировой революции» за пределы своего государства. Так называемая индустриализация, а на деле милитаризация страны сопровождалась уничтожением жизнеспособных групп крестьянства, новым массовым голодом, унесшим миллионы человеческих жизней, массовыми репрессиями и созданием позорно «прославившей» нашу страну системы концлагерей ГУЛАГ.

Частная собственность была уничтожена, что называется, под корень, рыночные отношения сведены к остаточному минимуму в виде так называемых колхозных рынков и городских рынков торговли поддержанными вещами («барахолок»). Централизованно планировалось все, вплоть до производства расчесок и спортивных трусов. Все цены при этом устанавливались тоже централизованно. Результат не замедлил сказаться. Не было ни одного продукта питания или предмета первой необходимости, который был бы в достатке. Все добывалось в очередях, «по блату», в закрытых распределителях, а большую часть лет выдавалось по карточкам или талонам. Экономика дефицита сказывалась даже на тяжелой промышленности. И там проблема «достать» (ибо купить было нельзя, все распределялось так называемым Госснабом) определяла успех или неуспех в производстве.

Конституционное устройство РСФСР—СССР, действовавшее с 1918 г. до принятия так называемой сталинской конституции победившего социализма 1936 г., отрицало принцип «один человек — один голос». Были лишены права избирать и быть избранными лица, прибегавшие к наемному труду с целью извлечения прибыли, живущие на нетрудовой доход, частные торговцы, служители церкви и т.д. Дискриминационность избирательного права проявлялась в различии между правилами проведения выборов в городе и на селе, по которым закреплялось неравенство уже между «трудящимися», т.е. рабочими и крестьянами. Этот принцип, сформулированный В.И. Лениным и записанный в

программе Коммунистической партии 1919 г., давал «промышленному пролетариату» преимущества «сравнительно с более распыленными мелкобуржуазными массами в деревне» [Ленин, т. 38, с. 171–173].

Выстраивалась своеобразная формальная иерархия словесного типа, в которой иллюзорно воплощалась «диктатура пролетариата». Высший слой/сословие образовывали члены не столь уж многочисленной тогда правящей «пролетарской» коммунистической партии. Затем шли «чистые пролетарии», т.е. люди, занятые физическим трудом в промышленности и имевшие либо пролетарское происхождение, либо длительный производственный стаж (не менее 10 лет). Это было своего рода столбовое дворянство в официальной идеологии. Ниже размещались группы городских непромышленных рабочих, следующими по близости к власти были полупролетарии города и деревенская беднота, затем шли слои мелкобуржуазного деревенского населения (середняки), городские служащие, наконец неблагонадежные, но нужные правящим силам «буржуазные спецы» (инженеры, врачи, учителя, профессура и т.д.). Все это были группы населения не в равной мере, но обладавшие определенными правами, в том числе и избирательным правом. Вне этого дифференцированного круга находилась огромная масса людей, принадлежавших к городским мелкобуржуазным, буржуазным и бывшим чиновничье-дворянским группам, вышвырнутым за пределы правового поля, именовавшегося пролетарским государством.

В 1936 г. официальная советская пропаганда провозгласила победу в стране социализма. Все жители были объявлены гражданами, равными перед законом, с равными правами, в том числе и избирательными; был провозглашен демократический принцип «один человек — один голос». Другое дело — своеобразие самих выборов, когда стал выдвигаться один кандидат на одно депутатское место от «блока коммунистов и беспартийных». Исчезли, хотя бы на формальном уровне, «лишенцы», было объявлено о прекращении деления на «своих» и «чужих» по происхождению и социально-классовой принадлежности. Попутно заметим, что на ближайшие после принятия конституции годы пришлись самые массовые и кровавые репрессии режима.

9.2. Этакратизм как сущность советской социетальной системы

В конце 1980-х — начале 1990-х гг. были предприняты попытки осмыслить природу уходящей (как тогда казалось) социетальной системы и особенности присущей ей социальной стратификации во взаимосвязи формационного, цивилизационного и институционального подходов в контексте исторического опыта России. Здесь мы сосредоточимся на анализе социетальной системы советского социума как этакратического. В следующем разделе главы дано описание социальной иерархии обществ этого типа.

В публикациях автора этих строк и В.В. Радаева (см., в частности: [Ионин, Шкаратан, 1989, с. 426—447; Радаев, Шкаратан, 1991; Radaev, Shkaratan, 1992; Shkaratan, 1992; Шкаратан, Радаев, 1992] и другие работы) отправным моментом являлась оценка общественного устройства, сложившегося в СССР к началу 1930-х гг. и сохранявшегося до 1990-х, как этакратического. Это была новая социально-экономическая и политическая система, не являвшаяся ни капиталистической, ни социалистической, которая возникла в СССР, а позднее была распространена на другие страны. Этой системе присущи специфические и устойчиво воспроизводящиеся черты, которые дают основание именовать ее этакратической (дословно от фр. и греч. — власть государства). Этакратизм — это самостоятельная ступень и в то же время параллельная ветвь исторического развития современного индустриального общества со своими собственными законами функционирования и развития.

Этакратизм можно рассматривать и как самостоятельную социально-экономическую систему в цивилизационной дихотомии «Запад—Восток», и как одну из форм модернизации (индустриализации) стран неевропейского культурного ареала. Первооснову этакратического общества составляют следующие характеристики:

- 1) обособление собственности как функции власти, доминирование отношений типа «власть — собственность»;
- 2) преобладание государственной собственности, процесс снятия частной собственности и постоянного углубления ого-

сударствления, не тождественного процессу обобществления, исчезновение практически всякой (кроме теневой) экономической деятельности, не подвластной государственному регламентирующему воздействию;

3) государственная собственность на рабочую силу, государственный наем как преобладающий источник средств существования для большинства населения, превращенного в государственно зависимых работников;

4) государственно-монополистический способ производства;

5) реализация государством собственности через переуступку ее ведомствам, точнее, бюрократическому аппарату — реальному распорядителю государственными ресурсами, использующему их в своих корпоративных целях и групповых интересах;

6) корпоративная система как доминирующая форма реализации властных отношений, соответственно иерархического ранжирования и объема и характера привилегий членов социума;

7) подчинение хозяйственных ведомств и их руководителей общеноменклатурным (общетакратическим) интересам через партию как разработчика стратегии социально-экономического развития и координатора — контролера действий ведомств-монополистов в общегосударственном и региональном масштабах;

8) доминирование централизованного распределения;

9) целевая функция экономической деятельности в этатократической социетальной системе — воспроизведение и усиление власти правящего слоя, экономическая эффективность не является определяющим критерием оценки экономической деятельности;

10) наличие теневой экономики как необходимого элемента этатократической системы;

11) зависимость развития технологий от внешних стимулов (технологическая стагнация);

12) милитаризация экономики;

13) сословно-слоевая стратификация иерархического типа, в которой позиции индивидов и социальных групп определяются их местом в структуре власти и закрепляются в фор-

мальных рангах и соотнесенных с ними привилегиях, определяющие позиции правящих групп, образующих этакратию, распоряжающуюся государственной собственностью;

14) система социальных гарантий для низших слоев населения, обеспечивающая стабильность социума;

15) социальная мобильность как организуемая сверху селекция наиболее послушных и преданных системе людей;

16) отсутствие гражданского общества, правового государства и соответственно наличие системы подданства, партотократии;

17) имперский полиэтнический тип национально-государственного устройства, фиксация этнической принадлежности как статуса (при определении ее «по крови», а не по культуре или самосознанию).

Что касается советской политической системы как аспекта стороны этакратической системы, то ее характеризуют следующие черты:

- опорный каркас — номенклатурная иерархия;
- отсутствие верховенства законов и произвол власти, управление на основе секретных инструкций;
- подавление свободомыслия, контроль над поведением каждого и всепроницающая система сыска;
- в сочетании возможных рычагов управления людьми — страха и личной заинтересованности — предпочтение отдается страху;
- конструирование иллюзорной системы народовластия.

Особую прочность и устойчивость социальному порядку придавала «двойная спираль» управления государством — партией. На поверхности управленческой системы выступали действующие во всем мире министерства, ведомства, органы местного управления. На них можно было жаловаться, критиковать их работу, пытаться решать с ними индивидуальные или групповые проблемы. Но все эти управленческие инстанции не принимали ключевых решений. Подлинные хозяева страны и вершители судеб людей сидели в других кабинетах, мало доступных основной массе подданных огромной империи. Ядром системы власти вплоть до августа 1991 г. была коммунистическая партия. Каждое министерство, ведомство имело своего куратора в аппарате центрального комитета партии,

и по негласному статусу этот куратор был по рангу выше «своего» министра. Эта двойственность, переплетенность скрытых и открытых каналов и рычагов управления делали исключительно гибкой и в то же время исключительно жесткой всю систему управления.

В конце 1980-х гг. КПСС насчитывала около 20 млн человек. Из того, что сказано выше, может создаться впечатление, что все эти 20 млн управляли страной с населением почти 300 млн. Это совершенно не так. Партия была социально неоднородна, как и все общество. В ней были и простой рабочий-сталевар, и секретарь регионального комитета, для которого партийная работа была профессиональной деятельностью. Эту ситуацию хорошо подметил и описал в своем романе «1984» Дж. Оруэлл, разделив партию на «внутреннюю» и «внешнюю». При этом делении рабочий-сталевар относится к «внешней партии», а секретарь регионального комитета — к «внутренней». Представители «внутренней партии» осуществляли властные полномочия, основная часть членов партии выполняла роль массы, одобряющей деятельность вождей.

Эту же роль выполняли более двух миллионов депутатов, входивших в советы всех уровней. Советы «работали» всего несколько дней в году на так называемых сессиях, где они практически штемпелевали решения, подготовленные аппаратом, т.е. номенклатурными работниками, входившими в состав «внутренней партии». Для простого человека пребывание в совете как бы фиксировало его благонадежность, для чиновника же членство в совете означало закрепление его статуса. Главный принцип подбора членов советов при отсутствии реальных выборов (один кандидат на одно депутатское место) — представительство номенклатуры, которая решает, и одобряющей рабоче-крестьянской массы (единогласное голосование во всех случаях).

Такая организация системы власти позволяла правящему слою, опираясь на широкое представительство в партии и советах рядовых подданных, гасить и предупреждать разнообразные конфликты, торпедируя их превращение в политические. В ущемленном положении оказывались средние слои (интеллигенция), творческий потенциал которой был почти не востребован властью.

Что касается законотворческого процесса, то он вершил-ся в кабинетах ЦК партии при участии профессионалов. Здесь же готовились подзаконные акты, которые во многих случаях оставались секретными, что создавало правовую зависимость каждого человека от всевластия номенклатуры. В советской системе всегда отсутствовала независимая судебная власть. Судьи «избирались», как и депутаты, при отсутствии альтернатив. Любопытно одно наблюдение. Советскому режиму была присуща высокая степень антифеминизма. Достаточно напомнить, что за все время существования советской системы в составе политбюро ЦК КПСС было всего лишь две женщины. А судьями избирались (назначались), как правило, женщины. Заведомо это была номенклатура низшего уровня. Это подтверждается и невысоким уровнем заработной платы, и непригодными для работы помещениями судов. Во всей системе власти гораздо более весомую роль играла прокуратура. Системе были необходимы палачи, а не правдолюбцы, ищущие справедливость.

Остановимся на социальной политике как выражении отношений правящего слоя и основной массы населения. Советская социальная политика в реальности была политикой защиты интересов номенклатуры, хотя внешне эта политика представлялась как политика защиты интересов трудящихся. Под маской «поддержки материнства, детства, пенсионеров» и т.д. советское тоталитарное государство долгие годы проводило очень жесткую политику, направленную на формирование системы мер по максимальному благоприятствованию представителям номенклатуры. Например, использовались ограничительные меры, препятствующие развитию интеллигенции и в то же время стимулирующие формирование интеллектуальной элиты, тесно связанной с номенклатурой, включенной в состав номенклатуры, и т.д.

Однако, прикрываясь успешным мифотворчеством, советская социальная политика выглядела и воспринималась как политика защиты интересов различных социальных групп, составлявших советское общество, и прежде всего групп городских рабочих. Поэтому, говоря о советской социальной политике, следует различать ее доминирующую составляющую,

направленную на защиту интересов номенклатуры (при учете интересов других социальных групп), и «мифотворческую» составляющую, включавшую такие аспекты, как декларация (провозглашение) ведущей роли рабочего класса и приоритетного соблюдения его интересов, равенство шансов всех членов общества при их социальном старте, равенство этнонациональных групп и т.д.

Что же касается такого аспекта, как степень осознанности номенклатурой реального содержания проводимой социальной политики, то она с течением времени возрастала, как возрастала и самоидентификация представителей господствующего слоя, в отличие от других слоев, которые во многом верили в реальность именно «мифологической» социальной политики. В номенклатуре существовала циническая осознанность реальной направленности существующей социальной политики, поскольку скрытые от общества привилегии для тех, кто ими пользовался, были очевидны и открыты.

Как известно, официальная социальная политика в бывшем Советском Союзе трактовалась как система организационных мер, направленных на конкретные преобразования в социальной сфере (например, увеличение количества врачей или учителей, рост масштабов жилищного строительства и т.д.). При этом система социальной защиты включала три основных компонента.

1. Право на труд, которое декларировалось как одно из важнейших достижений советской государственности. Каждому члену общества, по крайней мере формально, было гарантировано рабочее место в соответствии с полученным образованием и квалификацией. Большинство населения было убеждено в естественности и постоянстве полной занятости, безработица представлялась признаком западного образа жизни. На деле это право было подкреплено постоянным дефицитом рабочей силы преимущественно на тяжелых и неквалифицированных работах.

2. Система гарантированных и предоставляемых государством бесплатно таких услуг, как образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, а также пенсионное обеспечение. Значительная часть этих социальных благ и услуг

(жилье, образование, здравоохранение, отдых) распределялась бесплатно или льготно через предприятия. Реальный доступ ко многим особо дефицитным товарам и услугам (например, приобретение автомобиля, ряда товаров длительного пользования, получение садового участка, обеспечение продовольственными заказами) также зависел от места работы.

3. Система административно регулируемых цен, гарантировавшая доступность товаров и услуг «первой необходимости» (продукты питания, жилье, общественный транспорт и т.д.) лицам с низкими доходами.

Можно сказать, что наблюдалось сходство социальной политики советского режима и политики welfare state на Западе. И на Западе, и в СССР провозглашались приоритеты социальной защищенности граждан. Однако это было чисто внешнее сходство. Как писал В.А. Найшуль, «не соответствует действительности и миф о нашем “собесовском” типе развития — отсутствии или недостатке социальных защитных механизмов. По продолжительности жизни, характеризующей, в числе прочего, и заботу о пожилых людях, мы находимся в мире за пределом 30 лучших мест; по детской смертности, демонстрирующей отсутствие заботы о детях, — за пределом 50... в действительности наша система общественных фондов потребления не является социальным гарантом нуждающихся» [Найшуль, 1991, с. 485]. Но дело даже не только и не столько в масштабах поддержки нуждающихся в помощи, а в более глубоких явлениях.

На Западе нуждающийся в общественной поддержке выступал как обладающий реальными правами и свободами гражданин, который может добиваться предоставления положенных по закону благ через институты гражданского общества. В СССР же обездоленный человек не был ни гражданином (за отсутствием гражданского общества), ни свободным агентом трудовых отношений, в общественно-политической сфере это был подданный государства, а в экономике — государственно-зависимый работник, который не имел права на самозащиту и свободу, который даже не помышлял о борьбе за свои права, принимая от государства любую подачку как благо, не задумываясь, действительно ли это благо и насколько оно необходимо.

В СССР на протяжении длительного времени любой человек был «работником единой государственной фабрики», что принципиально отличает условия формирования и конечную модель государственной социальной политики в СССР и на Западе. Государство в России поэтому выступает как носитель господства по отношению к подданным, а вовсе не как государство welfare. И социальная политика в России — это не социальная политика welfare state. Сравнивать welfare state и социальную политику в бывшем СССР все равно, что сравнивать английскую капиталистическую мануфактуру XVIII в. и петровско-екатерининскую крепостническую мануфактуру.

Западные аналитики и исследователи, наблюдая со стороны нашу советскую действительность, довольно основательно изучили и проводившуюся социальную политику [Lane, 1986; George, Manning, 1980; и др.]. Уже после обрушения Советского Союза вышла из печати в определенной мере итоговая статья Г. Стендинга, чьи суждения приводятся ниже [Standing, 1996, p. 225–255]. Анализируя вопрос о приложимости термина «welfare policy», Стендинг напоминает, что классическое государство благосостояния имеет семь потенциальных функций: 1) облегчение бремени бедности; 2) предотвращение обнищания населения; 3) обеспечение социальной защиты граждан; 4) перераспределение доходов; 5) препятствование росту «социальной солидарности»; 6) обеспечение равенства возможностей для трудовой мобильности; 7) создание условий для экономического роста, структурной реорганизации экономики и гибкости рынка труда.

Согласно Стендингу, прежняя советская система достаточно хорошо справлялась с выполнением ряда перечисленных функций. В особенности это касается первых четырех, при практическом забвении последних двух. По его мнению, система, которая пала в 1980-х гг., опиралась на экстенсивное обеспечение безопасности низкого уровня доходов, сдерживание неравенства и отсутствие возможностей трудовой мобильности. В то же время пик послевоенного государства благосостояния в Западной Европе основывался на безопасности доходов, ограничении неравенства и наличии адекватных возможностей мобильности и занятости. Обе системы провозглашали обеспечение полной занятости, хотя по-разному понимали смысл этого термина.

Проводившаяся в СССР социальная политика носила явно выраженный патерналистский характер, органичный для страны с отсутствием гражданских отношений и соответственно — граждан, для страны, состоявшей из «начальства» и подданных. Возьмем как пример политику занятости. В условиях зрелого индустриального общества и, тем более, постиндустриального важнейшим условием высокой динамики экономического развития является гибкость рынка труда и мобильность рабочей силы (межотраслевая, профессиональная, территориальная). Между тем ценностно-нормативные стереотипы в сфере труда десятилетиями были ориентированы на стабильность, неизменность, гарантированность. Текучесть кадров и трудовая мобильность рассматривались как негативные явления, нарушающие стройный ход планового производства. Вся система моральных и материальных поощрений, а также распределения социальных благ в СССР традиционно была ориентирована на закрепление профессионального и квалификационного статусов работника в сфере производства, на их стабильность на рабочих местах, в профессиях, по месту жительства.

9.3. Властная иерархия

Из концепции этаткратического характера обществ советского типа вытекает признание доминирования в них властно-собственнических отношений. Данная концепция предполагает, что в советском обществе определяющими являлись не дихотомические классовые отношения, а сословно-слоевые отношения по поводу места в системе «власть — собственность». Это означает, что отношения по поводу собственности выражаются не в оппозиции «собственник — несобственник», а в континууме, отражающем меру присвоения собственности в зависимости от места во властной иерархии, которая образует стержень всей стратификационной иерархии. В целом социальный статус и привилегии определялись не имущественными различиями, а местом во властной структуре. Именно власть и связанные с нею привилегии открывали человеку и его наследникам более благоприятные пути к знанию и материальной обеспеченности, в то время как образование и квалификация,

предприимчивость и личное богатство, социальное происхождение могли служить лишь средствами для достижения позиции во властной иерархии.

Правящие слои образовывали этакратию, которая, по существу, являлась не только политическим, но и хозяйственно-правлящим слоем, осуществляя практический контроль над всей государственной собственностью. В ее распоряжении находилось 96% национального богатства. В то же время все остальные члены общества были, по существу, отчуждены от экономической и политической власти.

Этакратия не являлась совокупностью замкнутых слоев. И попасть в нее, в принципе, могли представители буквально всех социальных групп. Непременные условия — политическая лояльность и личная преданность руководству. В Советском Союзе этакратия может быть достаточно четко эмпирически отслежена через анализ номенклатурной системы. Номенклатура — принцип организационно-иерархического построения, опорный каркас этакратии [Восленский, 1991].

Она создается в апреле 1923 г. Тщательно отработанный Сталиным механизм номенклатуры — это составление подбираемой и контролируемой им особой «элитой в элите» списков тех государственных должностей, по которым на высшие из них в партийном и государственном аппаратах назначались лично преданные люди. По списку № 1 они назначались только Политбюро и Секретариатом ЦК, по списку № 2 — организационно-распределительным отделом ЦК. С 1925 г. вводится список № 3, на эти должности руководители отбирались уже теми, кто прошел в государственный и партийный аппараты, но согласовывались с организационно-распределительным отделом. Списки перерабатывались ежегодно, в них вносились поправки соответственно тем изменениям, которые претерпевали структуры общества и аппаратов [Шкаратан, Фигатнер, 1992, с. 71–72]. Существенной особенностью сталинской номенклатуры является не только полное уничтожение старого чиновничества Российской империи и его субъектов, но и элитной группы так называемых профессиональных революционеров.

Высшая номенклатура создает список № 3 и юридический перечень № 1 в КЗОТе РСФСР — перечень не только управ-

ленцев крупных предприятий и учреждений, но и всей пирамиды управленческих должностей, вплоть до «директоров без подчиненных». По этому перечню все они были лишены судебной защиты своих трудовых прав. Так была создана низшая «внесписочная» номенклатура, превратившая в крепостных системы огромную армию хозяйственников. Они попали в полную зависимость от высшей номенклатуры, которая через них проникала, прорастала на всю глубину общества, добираясь своей деспотической властью до самых малых его функциональных ячеек. Перечнем № 2 была надета узда на всю научно-техническую и художественную интеллигенцию, также лишенную права на судебную защиту [Там же, с. 72].

Сущностной особенностью номенклатуры СССР являлась ее засекреченность. Обществу оставались неведомы ни характер полномочий чиновников, ни их привилегии, ни даже сам факт существования списков. В этом состоит главное, неформальное отличие номенклатуры от Табели о рангах времен царизма. Не случайно, что с 1932 г. номенклатурные перечни должностей и списки людей, входивших в номенклатуру, стали государственной тайной.

Особенностью номенклатуры СССР являлась натуральная оплата ее службы. Огромная масса привилегий и льгот, раскрытая широкой печатью в конце 1980-х — начале 1990-х гг. и систематизированная М. Восленским, позволяет уверенно констатировать, что реально (в натуральной форме) совокупность богатств, черпавшихся номенклатурой из государственного постоянного и денежного капитала, возводила ее представителей по списку № 1 в ранг советских мультимиллионеров.

Номенклатура являлась совокупным собственником национальных богатств. Следует принять во внимание закрепленные нормативными актами привилегии номенклатуры, в том числе их право пользования и распоряжения государственным имуществом. Эти правомочия номенклатуры как совокупного собственника были тем не менее дифференцированы в структуре должностей и зафиксированы секретными нормативными актами. Заметим попутно, что в СССР было засекречено 70% правовых норм [Там же, с. 73]. Кроме того, следует иметь в виду значение норм обычного права в этакратических обществах.

В СССР номенклатура владела, распоряжалась, пользовалась и присваивала национальное богатство реально, хотя это было во многих аспектах не оформлено правовыми нормами.

Номенклатура в СССР с момента создания выступала как организационно-иерархическое формирование, несущая конструкция режима. Правящий слой — этакратия включала высшие слои номенклатуры: руководителей органов государственного управления и их структурных подразделений, руководителей и инструкторский аппарат партии, профессиональных союзов и других общественных организаций, руководителей государственных и колхозных предприятий, генералов и старших офицеров армии, службы безопасности и охраны общественного порядка. Характерно, что среди лидеров различных рангов могли быть прогрессивные и консервативные личности. Однако их общественная позиция от этого не менялась, и их особое, отделенное от всего народа положение оставалось стабильным.

Сталин реально подбирал на ключевые посты людей по критерию личной преданности ему как Хозяину. При прочих равных условиях он всегда рекомендовал человека, в котором был лично уверен. Это позволило ему сформировать своеобразную бюрократическую пирамиду. А жесткая иерархия власти неизбежно делает непомерно значимой фигуру всякого, чья персона совпадает с вершиной пирамиды.

Позднее, после смерти Сталина, партийные руководители были выведены из-под непосредственного контроля правоохранительных органов, что положило начало внутренней консолидации номенклатуры через развитие горизонтальных связей, превращению ее в элиту.

Динамика движения по ступеням высшей номенклатуры наглядно выявляет два основных уровня верховной власти над обществом, к которым стремились по ходу жизненной карьеры обследуемые: 1-й высший — 35—45 членов Политбюро и секретарей ЦК и 2-й высший — около 50 членов Совета Министров СССР. Основными каналами карьерной мобильности для высшей номенклатуры являлись партийная, министерско-хозяйственная, комсомольская и военная сферы. В высшем слое номенклатуры чаще всего были представлены люди, в карьере

которых переплетались профессиональная (министерская) и партийная линии. Своего совершенства этакратия (или номенклатура) достигла к 1960-м гг.

Теперь остановимся на статистических данных относительно высшего слоя советской этакратии. Периодом становления высшей номенклатуры 1960—1980-х гг. являлись 1933—1935-е гг. (вступление в партию и др.). Занятие первой номенклатурной должности в этой группе приходится на 1939—1940-е гг. Другими словами, период формирования членов высшей правящей элиты времен Брежнева — Андропова (т.е. последнего этапа существования советской системы) как государственных деятелей совпадает со временем массовых репрессий.

Реально социальная селекция, присущая советскому режиму, всегда носила жестко заданный характер: она была направлена против средних слоев, особенно интеллигенции, поскольку эта система могла строиться только на социальных силах маргинализированных групп населения. Характерно, что в составах Политбюро ЦК КПСС (т.е. истинных владык страны) 1965—1984 гг., т.е. в эпоху интенсивного развития электронных, ядерных, космических, биоинженерных и иных супертехнологий, выходцы из семей бедного крестьянства и неквалифицированных рабочих преобладали решительным образом — 70,5%, в семьях неквалифицированных служащих родились 13,1%, лишь 8,5% имели родителями квалифицированных рабочих и 8% — работников квалифицированного умственного труда. Во всем и всегда сказывалась своеобразная смычка советской элиты и низов, состоящих из квазирабочих и таких же квазикрестьян, людей, ушедших из одной (традиционной) культуры и не дошедших до подлинно городской. Отсюда и особые черты, не всегда прослеживаемые по данным социальной статистики и социологических опросов: с одной стороны, возрастающая межпоколенческая преемственность, особенно в верхних слоях, а с другой — эти странные на первый взгляд зигзаги в индивидуальной карьерной мобильности отдельных выходцев из низших страт (подсчитано по: [Состав руководящих органов..., 1990, с. 69—136]).

Рассмотрим данные о членах ЦК партии на 1986 г., т.е. когда горбачевская перестройка была в самом начале и режим достиг

предела своей завершенности. Среди 281 члена ЦК КПСС, избранных на XXVII съезде партии, функционеров, управленцев разного рода было 91,5%. Партийные лидеры составляли 36,6% всех членов ЦК (в том числе члены политбюро и секретари ЦК — 8,9%). Секретари же первичных партийных организаций вообще не были представлены. Члены центрального правительства составляли 34,9%; лидеры советских и общественных организаций — 9,6; генералитет высшего ранга — 8,2%. Однако в состав ЦК не входил ни один офицер или генерал низкого ранга. Только 9,3% членов ЦК представляли работников производства, среди которых 7,7% были менеджерами государственных предприятий. Таким образом, совершенно очевидно, что, несмотря на имитацию демократизма, который выражался в представительстве преданной властям элите рабочих и крестьян в составе верховных советов, областных комитетов партии, туда, где была сосредоточена подлинная власть, даже для внешних проявлений демократизма представители трудящихся не были привлечены. Кстати говоря, характерно, что в состав партийной элиты не входили и менеджеры крупных предприятий.

Интересно посмотреть, каким образом сочеталось членство в ЦК КПСС с остальными престижными символами власти — депутатством в советском парламенте и наличием высших государственных наград, званий Героя Советского Союза или Героя Социалистического труда. Корреляция в целом достаточно высока, поскольку 78,6% членов ЦК состава 1986 г. в то же время были членами Верховного Совета, а 35,2% имели звание Героев труда или Советского Союза. Наивысший уровень корреляции между членством в ЦК и пребыванием в Верховном Совете прослеживался у военной элиты — 100%; среди представителей советских и общественных организаций — 92,6; среди членов партийных комитетов — 86,4%, в том числе у членов политбюро и секретариата ЦК — 96; у членов правительства — 79,4; а у работников производства — 12%. Для контраста необходимо заметить, что 75% рабочих — членов ЦК и парламента были Героями социалистического труда, что говорит об их принадлежности к рабочей аристократии. Среди членов правительства 30,4% соединяли членство в ЦК, депутатство в Верховном Совете СССР и имели звание Героя,

у представителей советской власти и общественных организаций — 44,4%. Высший же генералитет, будучи на 100% включенным в депутатский корпус страны, на 69,6% был награжден званием Героя труда или Советского Союза [Шкаратан, Фигатнер, 1992, с. 75–76]. Суммируя, можно сделать вывод, что среди тех, кто сочетал все символы высокого престижного положения в обществе, на первом месте оказались руководители вооруженных сил.

Завершим описание номенклатуры образной зарисовкой, принадлежащей перу выдающегося скульптора Эрнеста Неизвестного: «Они безнаказанно могут заплевать и испакосить нужнейшие стране тенденции и открытия, произведения литературы и искусства, составляющие гордость нации. И они же — даже лица все те же, не другие, — как только жизнь докажет их неправоту и правоту затравленных ими людей и идей, — будут присутствовать и произносить речи на юбилеях и похоронах мучеников культуры и искусства. Они присвоят себе заслуги замученных и наградят друг друга за дела тех, кого они убили.

Они украшают друг друга орденоскими побрякушками и регалиями. Они поздравляют друг друга с наградами. Они восхищаются друг другом. Они косноязычны — но они говорят не переставая. Только они говорят, остальные молчат. У них — радио и телевидение, у них — газеты, у них — кино. У всех остальных есть только занятие: вкалывать за них и благодарить их за то, что они пока не отняли хотя бы воздух. Они требуют, чтобы все без исключения восхищались ими. Они довольны — и правы в своем довольстве: когда они говорят “жить стало лучше, жить стало веселее, товарищи” — они не врут. Где, когда, в какую эпоху люди, обладающие такими качествами, могли получить так много? И не поплатиться при этом за глупость и хамство, нерадивость и расточительность — да просто за общее и несомненное безобразие собственной личности?

История — не невинная девица, было в ней много злодеев и садистов, но столь тотально-бездарных победителей, я думаю, не было никогда» [Неизвестный, 1990, с. 10].

Распад номенклатуры СССР произошел в два этапа. 15 октября 1989 г. в центральной партийной газете «Правда» было объ-

явлено о прекращении существования «учетно-контрольной» номенклатуры (гигантской массы ее вне партийного и государственного аппаратов), а с 23 августа 1991 г. и эта низшая, и высшая госпартократия были лишены организационного списочно-номенклатурного принципа своей власти.

Не входившие в состав этакратии (номенклатуры) жители страны совсем не образовывали однородной, социально не иерархизированной массы. Как показали исследования ряда советских социологов, в составе населения СССР (в том числе и России) могут быть выделены следующие основные социальные слои, различающиеся по месту во властной иерархии, характеру труда и доступу к благам и услугам в распределительной системе этакратического общества:

- 1) управляющие и чиновники высшего звена (номенклатура по спискам № 1 и № 2);
- 2) управляющие и чиновники среднего звена;
- 3) высококвалифицированные профессионалы (с учеными степенями и др.);
- 4) профессионалы с высшим образованием;
- 5) работники со средним специальным образованием;
- 6) технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления);
- 7) высококвалифицированные городские рабочие;
- 8) квалифицированные городские рабочие;
- 9) полу- и неквалифицированные городские рабочие;
- 10) квалифицированные сельскохозяйственные работники;
- 11) полуквалифицированные сельскохозяйственные работники.

9.4. Управляемые социальные перемещения

Особого внимания заслуживают проблемы мобильности в бывшем СССР. С одной стороны, официальная пропаганда утверждала, что в стране достигнуто или почти достигнуто полное равенство шансов на продвижение и занятие всеми видами труда для выходцев из любой социальной или национальной

группы. Правда, при этом находились под табу все сведения, скажем, об учащихся привилегированных спецшкол или, например, о социальном происхождении студентов Института международных отношений. К тому же демагогически утверждалось, что самая почетная позиция в обществе — быть рабочим. О противоречии между последним утверждением и идеей равенства шансов на продвижение умалчивалось.

С другой стороны, многие западные исследователи писали о сходстве систем стратификации и характера мобильности на Западе и в странах с тоталитарным режимом. Они не учитывали, что в странах с качественно различным социально-экономическим и политическим устройством за одними и теми же индикаторами социальной мобильности скрыты принципиально разные социальные явления и процессы, различия социальных механизмов продвижения. В открытых обществах — это по преимуществу стихийный процесс, а в тоталитарных — мобильность, особенно на высших ступенях социальной лестницы, — управляемый, идеологически обусловленный процесс. В бывшем СССР действовали многочисленные закрытые инструкции, кто и какое социальное положение мог занимать. При этом брались в расчет и социальное происхождение, и национальность, и особенно демонстрируемая приверженность политическому режиму, не говоря уже о готовности принять систему норм и ценностей политико-партийной элиты.

В СССР период существования этакратической системы совпал с процессами интенсивного промышленного развития и урбанизации. Эти процессы, по определению польского социолога Януша Зюлковского, носили патологический характер, но тем не менее фактом остается, что если в 1922 г. доля городского населения составляла в СССР лишь 16%, да и большая часть этих горожан вела по преимуществу полукрестьянский образ жизни, то к моменту распада Союза, т.е. к 1991 г., городская часть жителей страны достигла 66% к общей численности населения, а в собственно России — 74%. К этому же времени из примерно 130 млн работающих свыше 42 млн были заняты преимущественно умственным трудом. Если добавить к сказанному многомиллионные репрессии и гигантские жертвы времен Второй мировой войны, то очевидны и такие

последствия всего случившегося, как грандиозные масштабы социальной мобильности. Отзвук их, постепенно угасавший в 1960–1980-е гг., все же сказывался на всем протяжении существования советского режима.

Россия являла собой в период высоких темпов индустриального строительства и массовой урбанизации динамичное общество, предоставлявшее выходцам из социальных низов огромные возможности для повышения социального статуса. Не имея возможности провести репрезентативные опросы по всей стране, мы избрали Татарскую АССР как типологический объект, относительно адекватно представляющий всю Россию. (Более полные данные содержатся в статье [Шкаратан, Ястребов, 2011], там же приведены сведения об источниках информации.)

Таким образом, высокая динамика социальных перемещений в промышленно развитых советских городах, о которой свидетельствуют данные, приводимые в табл. 9.1 по г. Казани, была вполне ожидаемой. Она была связана с тем, что, во-первых, как правило, дети крестьян по-прежнему переезжали в город, чтобы стать квалифицированными рабочими или, реже, служащими, а во-вторых, выходцы из рабочих семей успешно совершали карьеру квалифицированных профессионалов. Если говорить о временном периоде, представленном в табл. 9.1, то необходимо подчеркнуть, что изменения технико-технологической основы труда, исторические успехи Советского Союза в организации общего и профессионального образования молодежи, широкое распространение современных форм жизнедеятельности в процессе урбанизации привели к тому, что на смену работнику до- и раннеиндустриального типов пришел образованный и культурно развитый индивид новой генерации, которому был доступен широкий диапазон профессиональных позиций в народнохозяйственном комплексе. Это, казалось бы, должно неизбежно привести к резкому возрастанию количества социально-профессиональных перемещений в течение трудовой деятельности людей. На деле ситуация обратная: в 1970–1980-е гг. социально-профессиональная стабильность работников возрастала, хотя и незначительно.

Таблица 9.1
Социальный состав трех поколений горожан (Казань, 1974 и 1983 гг.), % ответивших по столбцу

Социальные слои	Временные точки				
	Отец на начало трудовой деятельности респондента	Респондент на начало своей трудовой деятельности	Респондент в возрасте 30 лет (только по 1983 г.)	Респондент на момент опроса	Старший сын респондента на момент опроса
Крестьяне, колхозники	40,1 / 19,0	5,6 / 6,9	0,9	2,3 / 0,2	0,0 / 0,7
Рабочие неквалифицированного и малоквалифицированного труда	14,7 / 16,6	8,3 / 10,3	5,1	14,4 / 12,0	5,7 / 8,3
Рабочие квалифицированного и высококвалифицированного труда	26,3 / 37,1	63,9 / 61,7	59,0	39,7 / 37,6	58,2 / 52,0
Работники нефизического мало-квалифицированного труда (технические работники)	4,7 / 4,1	2,2 / 1,9	2,2	10,4 / 10,3	0,0 / 4,5
Работники квалифицированного умственного труда, требующего среднего специального образования	6,5 / 9,0	9,0 / 7,7	10,8	16,8 / 15,5	13,5 / 8,9
Работники квалифицированного и высококвалифицированного умственного труда, требующего высшего образования	6,3 / 11,7	10,5 / 11,0	20,2	12,4 / 23,0	22,7 / 24,5
Работники высококвалифицированного управленческого труда	1,4 / 2,5	0,4 / 0,5	1,8	4,0 / 1,4	0,0 / 1,1

Примечание. В числителе — данные 1974—1975 гг., в знаменателе — данные 1983 г.

Так, бросается в глаза тот факт, что не только резко упала доля сельскохозяйственных рабочих среди отцов респондентов (с 40,1 до 19,0%), но и сами респонденты (5,6–6,9%), включая их детей (0–0,7%), гораздо реже начинали свою трудовую деятельность в этом качестве, что свидетельствует о значительном исчерпании такого ресурса индустриализации, как сельское население. В городской массе между 1974 и 1983 гг. неуклонно снижалась доля лиц, начинавших свой трудовой путь малоквалифицированными рабочими, что было вызвано продолжающимся в СССР развитием промышленности и обеспечивающей ее системы образования и профессиональной подготовки. Поскольку эти данные указывают на отсутствие роста карьерной мобильности за 1974–1983 гг., логично предположить, что в это время усилилась тенденция на стабилизацию социально-профессиональных групп.

В дополнение к данным табл. 9.1 отметим, что согласно результатам обследования 1983 г. в Казани 88,2% респондентов старше 60 лет имели социально-профессиональный статус выше, чем их родители; в возрастной когорте 50–59-летних — 82,1; 40–49-летних — 75,4; 30–39-летних — 67,0%. Эта динамика во многом была связана с качественными преобразованиями содержания деятельности в прежних по названию видах труда. С учетом этого обстоятельства лиц, сохранивших социально-профессиональный статус родителей в условиях поздней индустриализации, было бы справедливо отнести к носителям типа расширенного социального воспроизводства.

Тенденции к росту уровня образования индивидов отражают данные о меж- и внутрипоколенной динамике этого фактора. По данным 1983 г., 69,0% отцов и 73,5% матерей респондентов имели образование до 9 классов, в то время как среди респондентов такое образование имели 19,9%. Среднее специальное образование и выше имели 22,8% отцов, 18,7% матерей и 55,4% респондентов. Как видно, динамика внутрипоколенных социальных перемещений от старшего поколения к младшему поколению в Советском Союзе росла.

Наша оценка обществ советского типа как этаткратических никоим образом не означает негативного взгляда на социализм как таковой. В этом отношении мы полностью солидаризиру-

емся с позицией известного британского экономиста, автора фундаментальных исследований по СССР и современной России профессора Дэвида Лэйна. Для нас чрезвычайно ценна его точка зрения относительно того, что гибель государственного социализма не подтверждает вывод о том, что «социализм умер», что общество не может выжить без частной собственности. Она заслуживает самой высокой оценки как с профессиональной, так и с нравственной точки зрения. Лэйн высказал свою позицию в годы доминирования радикал-либеральных оценок социализма и оппонировал в этом отношении таким авторитетным авторам, как Бжезинский, Фукуяма, Пайпс, Дарендорф [Lane, 1996].

Автору этих строк пришлось писать о том же и с тех же позиций, на которых стоял и стоит профессор Лэйн, начиная с конца 1980-х — начала 1990-х гг., когда в России вчерашние адепты государственного социализма напропалую цитировали Ф. Фукуяму и неолибералов. Сошлемся, в частности, на статью, опубликованную в сборнике «Квинтэссенция», вышедшем в начале 1992 г.: «Либералы празднуют “великую победу”, считая, что с социализмом и как с практикой, и как с идеей покончено навсегда. Между тем... крупнейшее поражение потерпел тоталитарный слой, основывавшийся на всеобщности государственной собственности и муравейном коллективизме... Сторонникам социализма нет нужды считать себя жертвами истории» [Шкаратан, Радаев, 1992, с. 95–119].

Правда, как и сегодня, для более определенного отделения системы советского типа от социализма как общества справедливости и благополучия всех сограждан мы предпочитали не именовать ее государственно-социалистической. Однако в отличие от подавляющего большинства аналитиков Д. Лэйн со всей определенностью отказался от поспешных исторических оценок. Он отметил, что мы должны ни идеализировать прошлое стран государственного социализма, ни забывать об их достижениях и о гуманистических целях основоположников этой системы. Анализируя их ошибки, мы должны найти новые стратегии и подходы [Lane, 1996, p. 190].

Глава 10

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИЕТАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Вводные замечания.

Административный рынок и препrivатизация.

Приватизация и складывающийся социальный порядок.

Неоэтакратизм как социально-экономическая
система современной России.

Основные этапы становления неоэтакратизма.

10.1. Вводные замечания

В этой главе содержится попытка ответить на вопрос, заданный более 10 лет назад тем же Д. Лэйном (Кембридж): «...ведут ли революции в посткоммунистических режимах к успешному транзиту в направлении стабильных либеральных демократий, и действительно ли движутся общества государственного социализма к капитализму, или история будет побуждать их в сторону формирования новых форм социализма, или к перманентному состоянию запаздывающего развития?»¹ [Lane, 1996, p. 194].

Как было показано в предыдущих главах, внутри евразийской цивилизации и на ее основе после октябрьского переворота 1917 г. сформировалась и развивалась этакратическая социетальная система (советская квазисоциалистическая), которая стала параллельной ветвью капиталистической индустриально-экономической системы, но с ее собственными законами функционирования и развития. Об этом социально-экономическом

¹ Многими годами позднее изданная под его редакцией книга получила название «The Transformation of State Socialism. System Change, Capitalism or Something Else?» [Lane, 2007].

порядке размышляли многие авторы, но можно считать, что его латентные характеристики и поныне недостаточно осмыслены. Одна из наиболее удачных попыток оценить накопленные в науке идеи по проблеме отношений «власть — собственность», образующих ядро социально-экономической системы этакратизма, была предпринята Н.М. Плискевич [Плискевич, 2007].

Проблема состоит в том, что в то время, когда в странах Центральной и Восточной Европы этот порядок полностью или по большей части ушел в прошлое, в России он изменился, трансформировался, но сохранился как неоэтакратизм. Другими словами, России не удалось выйти из ограничившего ее включение в мейнстрим мирового процесса развития существования этакратической закрепощенности. После распада СССР в отличие от стран Восточной Европы и Балтии в России не произошел коренной поворот в сторону конкурентной частнособственнической экономики, демократии и гражданского общества. В социально-экономической жизни современной России наличествуют два разнородных типа социально-экономических отношений, которые сосуществуют, взаимодействуют и в совокупности образуют качественно новое явление в истории страны: при доминировании не сошедшего со сцены этакратизма в России как бы на вторых ролях функционирует частнособственническая экономика с интенцией к формированию свободно-рыночного хозяйства.

Тот путь, на который с неизбежностью встала Россия, означал отсутствие равенства условий жизненного старта для граждан вне зависимости от их имущественного положения, места во властных структурах и т.д. Мечтам демократов о совершении подлинной и действительно народной приватизации, а соответственно о немедленном складывании конкурентного рынка с динамично развивающимся малым и средним предпринимательством и демократического государства не довелось сбыться. Этот проигрыш был запрограммирован всей историей нашего тоталитаризма, авторитаризма, «азиатчины», существовавших в России многие поколения. В противовес ожиданиям многих российских интеллектуалов и власть, и собственность остались преимущественно в руках советской

номенклатуры, повернувшей процессы приватизации и формирования новой властвующей элиты в свою пользу.

Каковы же новые черты социальной действительности, те социальные инварианты, в которых выразился характер социальной системы и присущей ей социальной стратификации и которые были предопределены прежде всего воздействием всей совокупности исторически складывавшихся факторов, а также влиянием политики национальных правящих кругов? Начнем рассмотрение этой непростой проблемы с анализа подспудных процессов предыдущего периода, трансформировавших изнутри советскую (этакратическую) систему.

10.2. Административный рынок и препrivатизация

С начала 1990-х гг. стало общеупотребительным высказывание: «Номенклатура обменяла власть на собственность». Это выражение неверно хотя бы потому, что, став частными собственниками, представители господствующего слоя не перестали быть и властвующей номенклатурой. Но, кроме того, властвующие в условиях расцвета системы при Сталине, обладая властью, тем самым владели и собственностью, ибо владели государством, которому в свою очередь принадлежала почти вся собственность в стране. Правда, эта собственность была не индивидуально-частной, а совокупно-частной. Индивидуальная собственность действительно была загнана в глубокое подполье, почти полностью уничтожена. В этом, кстати говоря, и было одно из качественных отличий современного этакратизма от традиционного государственного («азиатского») способа производства.

Такой глубокий знаток советского режима и его бюрократии, как Л.Д. Троцкий, еще до Второй мировой войны раскрыл «тайну» нашей бюрократии, ее тогда невыполнимую мечту. В книге «Преданная революция. Что такое Советский Союз и куда он идет» он писал: «...Бюрократия СССР усваивает буржуазные нравы, не имея рядом с собой национальной буржуазии. В этом смысле нельзя не признать, что она есть нечто большее, чем бюрократия. Она есть единственный в полном смысле при-

вилегированный и командующий слой в советском обществе». Более того, в номенклатурных привилегиях Троцкий усматривал зародыш капиталистического перерождения советского общества: «Привилегии имеют лишь половину цены, если нельзя оставить их в наследство детям. Но право завещания неотделимо от права собственности. Недостаточно быть директором треста, нужно быть пайщиком. Победа бюрократии в этой решающей области означала бы превращение ее в новый имущий класс» [Троцкий, 1991, с. 206, 210]. Это, кстати говоря, и произошло после 1991 г. Недаром Е.Т. Гайдар позднее отмечал, что номенклатура стремилась к передаче по наследству своих привилегий. Другими словами, потребность в индивидуальной частной собственности связана с таким безусловным инстинктом, как родительский [Гайдар, 1995, с. 114].

Как только репрессивный режим перестал давить на элиту, как только господствующие слои получили гарантии личной и имущественной безопасности, неприкосновенности жилища и т.д., на первый план вышла проблема собственности. Началось личное накопление. Номенклатура, торговые работники, теневики, руководители военно-промышленного комплекса, пригретые политическими лидерами работники искусств — вот хозяева первичных предкапиталов, начавших складываться с середины 1950-х гг.

Однако ключевое значение в начавшихся процессах имело изменение системы управления государственной собственностью. Жесткую иерархическую командную систему управления экономикой из единого центра шаг за шагом сменяет административный (бюрократический) рынок, весьма своеобразная система экономических отношений, которую справедливо называют «экономикой согласований», сложный бюрократический рынок, построенный на обмене — торговле, осуществляемой как органами власти, так и отдельными лицами. В отличие от обычного денежного рынка товаров и услуг на этом рынке происходит обмен не только материальными ценностями, но и властью, исключениями из правил, престижем, т.е. всем, что имеет какую-либо ценность. Особенно ценился на этом своеобразном рынке социальный статус, который давал неизмеримо больше, чем любые деньги. Директор завода или института понимал, что получить потребные ресурсы будет неизмери-

мо легче, если он (она) станет депутатом Верховного Совета, Героем социалистического труда или лауреатом Ленинской премии [Найшуль, 1989; Кордонский, 2000].

Директора предприятий из «винтиков» государственной машины, беспрекословно выполнявших приказы начальства, превратились в активных субъектов торга. Но «торговали» они не столько между собой, что было бы залогом нормального рынка, а с вышестоящими начальниками. Этот торг шел по всей вертикали — от рядового рабочего до членов политбюро за принятие наиболее выгодных условий. Так, согласие директора предприятия на увеличение плана можно было обменять, например, на улучшение его служебного положения или на средства для строительства заводского жилого дома. Поскольку в Центр пробиваться становилось все труднее, то стали усиливаться горизонтальные связи. Их основные субъекты — директора и чиновники начали осознавать себя самостоятельной социальной силой с особыми интересами.

Относительная стабильность положения директоров, министров, других высших чиновников, руководивших подведомственными им заводами, отраслями, регионами в течение многих лет, накопивших за это время и авторитет, и связи, и средства, значительно изменила их психологию, реальную практику управления. Высшие номенклатурные бонзы чувствовали себя достаточно уверенно, сделали крупный шаг по переходу от роли управляющих (при отсутствующем владельце) к положению реальных хозяев. Таким образом, в 1953—1985 гг. при внешнем господстве все той же тотально-государственной собственности развивались своеобразные латентные процессы зарождения «квазичастной» собственности, шел процесс преприватизации собственности и складывания протокласса крупных собственников.

С точки зрения теории административного рынка Россия в период, предшествовавший перестройке и реформам, представляла собой совокупность офисов, контор, предприятий, которые были связаны сложной системой взаимных отношений и взаимных обязательств. И эта система стала постепенно разрушаться. Ведь чем сложнее становилось хозяйство, тем чаще не срабатывали вертикальные связи, эффект давали

только горизонтальные. Центр потерял всякую экономическую функциональность. Инстинкт самосохранения понудил власть начать перестройку. Задача долговременной трансформации состояла в том, чтобы раскрепостить отношения между предприятиями, ведомствами, дабы они могли стать агентами на рынке, заключающими между собой сделки, исходя из рыночных интересов. Этот процесс мог пойти по-разному: свестись к ремонту существующей системы, повышению ее эффективности или ее демонтажу.

10.3. Приватизация и складывающийся социальный порядок

В 1985–1991 гг. подспудные процессы предыдущего периода вышли наружу. Началась открытая номенклатурная приватизация. В этом был социальный смысл реформ Рыжкова—Горбачева, вся выгода от которых досталась «своим» — хозяйственному и партийно-комсомольскому аппарату. Благодаря централизации госсобственности и раздаче ее в «полное хозяйственное ведение» соответствующих должностных лиц (1987–1990 гг.) принцип владения ею из исключительно корпоративного превратился в корпоративно-индивидуальный. Подоспевшая приватизация (с 1992 г.) облекла ту же номенклатурную собственность в разного рода смешанные, полугосударственные формы и таким способом еще более надежно закрепила ее за номенклатурой, укрыла от притязаний других социальных групп. В итоге и власть, и собственность остались в руках прежних хозяев России, которые только укрепили свои позиции.

Это объясняет бескровность «антикоммунистической революции». Поскольку номенклатура с дочерним отрядом комсомольского бизнеса открыто превратилась в крупных собственников, некому было организовывать гражданскую войну за реставрацию старых порядков. Привилегированное меньшинство стало открыто богатым, господствующим и правящим слоем, кровно заинтересованным в стабильности и мирном закреплении номенклатурно-бюрократического контроля над государством и обществом.

Номенклатурная приватизация не была единственным источником складывания слоев собственников. Был еще один канал преемственности в системах социального расслоения между «коммунистическим» прошлым и постсоветским настоящим. Нельзя забывать о гигантских масштабах теневой экономики в бывшем СССР, в которой к концу 1980-х гг. было задействовано (по разным расчетам) 20–30 млн человек: как полностью (вероятно, до 3 млн), так и по большей части — от случая к случаю. Слои предпринимателей, действовавших в этом секторе экономики, богатели за счет спекуляций, хищения сырья и готовой продукции. Все быстро выраставшие начиная с 1987 г. новые формы экономической активности (кооперативы, малые и совместные предприятия и т.д.) создавались почти исключительно для торгово-посреднической деятельности. В них-то и легализовались хозяева и хозяйчики прежней теневой экономики [Кочетов, 1993, с. 66–73].

Эти две прослойки собственников — легально-административная и теневая — вступили в противоборство за овладение собственностью и каналами получения доходов. Борьба разворачивалась за распоряжение средствами производства и за контроль над сферами распределения и обращения. Занимая выгодные исходные позиции в сфере обращения и частично — в сфере распределения, теневая прослойка стала постепенно наращивать позиции в сфере распоряжения средствами производства. Легально-административная прослойка была вынуждена делать уступки, корректируя законодательно-правовую основу бизнеса, в то же время сохраняя свои преимущества в административно-государственной сфере. В итоге борьбы обе прослойки к середине 1990-х гг. практически слились. Но, следует добавить, слились на основе сохранения власти и собственности, прежде всего у номенклатуры.

Процесс выхода номенклатурных чинов на коммерческую стезю начался в 1987 г. со специального решения ЦК КПСС о комсомольском движении в рыночную экономику. Координационный комитет этого движения возглавил второй человек в партии, член политбюро и секретариата Е.К. Лигачев. Началось создание разнообразных коммерческих центров, контроль за которыми и реальное руководство осуществляли

высшие чиновники. Эти организации практически не платили налоги, они имели право перекачки безналичных денег в наличные, покупали валюту в Госбанке по смехотворному официальному курсу (0,56 руб. за 1 долл.) и тут же перепродавали по коммерческому курсу (от 20 до 150 руб. за 1 долл.). Им были доступны все государственные фонды, запасы сырья и готовой продукции, которые они тут же продавали за рубеж огромными партиями. Им же было передано множество зданий, санаториев, домов отдыха. Эти же люди создавали благотворительные фонды, неподконтрольные налоговой инспекции и позднее в своем большинстве таинственно исчезнувшие. И наконец, все эти «свои» люди были полностью ограждены от правоохранительных органов. Примером успешного включения «зачинателей» этого движения в настоящую, крупную даже по мировым масштабам коммерцию может служить финансовая империя «Менатеп», длительное время пользовавшаяся особой благосклонностью уже новых властей.

В 1988–1992 гг. на месте министерств были созданы концерны, на месте госбанков — коммерческие банки, на месте госснабов и торгов — биржи, СП и крупные торговые дома. Это был этап латентной (номенклатурной) приватизации. Шел процесс, по выражению О.В. Крыштановской, «приватизации государства государством». В итоге были присвоены в частную собственность финансовые и управленческие структуры, произошла концентрация финансового капитала. Именно номенклатурным частным структурам чиновничество давало привилегию делать большие деньги. Формой доверия государства к коммерческой структуре было присвоение статуса уполномоченного. Государство уполномочивало привилегированные банки осуществлять самые выгодные операции. Именно в них государственные организации размещали свои расчетные счета. Лидерами «уполномоченности» были банки «Менатеп», Инкомбанк, за ними следовали ОНЭКСИМ банк, Мосбизнесбанк, Мостбанк и др. Коммерческие банки разделились на уполномоченные, т.е. устойчивые, быстро растущие, обслуживающие государственный бюджет и бюджетные организации, и все остальные. Из общей численности примерно 2000 коммерческих банков, возникших в 1990-е гг., к уполномоченным на 1994 г. относились 78. Это были, как правило,

банки, созданные при содействии партийных органов (Инком-банк, «Менатеп») или под эгидой правительственных структур (Международная финансовая компания, ОНЕКСИМ банк) еще в конце 1980-х гг. [Крыштановская, 2002б].

Приватизация советской распределительной системы закончилась созданием «комсомольских» бирж (МТБ, МЦФБ и др.), множества торговых домов, СП по международным торговым операциям. Тогда же, т.е. до легальной, публично объявленной приватизации, произошел переход в частные руки ряда рентабельных производств. Так возникли концерн «Бутек», МНТК «Микрохирургия глаза», объединение известного предпринимателя М. Юрьева «Интерпром» и т.д. Были приватизированы и некоторые министерства. Наиболее общеизвестный пример — концерн «Газпром». Но можно вспомнить и о концерне «Тяжэнергомаш» — приватизированном Министерстве тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения, о созданной на базе министерства корпорации (с 1993 г. — АО) «Трансстрой». Многие министерства выделяли в своем «хозяйстве» наиболее лакомые куски и приватизировали их. В итоге возникли концерн «Норильский никель», крупнейшая компания «Алмазы России». Какое-то время они формально существовали в оболочке государственных компаний, корпораций, но довольно быстро были преобразованы в частично или преимущественно приватизированные [Крыштановская, 2002а].

Таким образом, в 1988—1991 гг. состоялась раздача собственности в номенклатурные руки, сохранившие и властные полномочия. В итоге сложился беспримесный номенклатурный псевдокапитализм в чрезвычайно выгодном варианте — лжегосударственной форме деятельности частного капитала. Это была келейная паразитическая приватизация без смены юридических форм собственности.

Начало открытой приватизации (с 1992 г.) означало ненасильственное изменение отношений собственности без (в большинстве случаев) смены владельца. По идее, можно было ожидать, что фиговый листок лжегосударственности станет спадать с номенклатурной собственности, что директора, министерские и другие чиновники продолжат пользоваться доходами по своему усмотрению, но государство уже не будет платить по их долгам и они как собственники станут нормаль-

но выплачивать рабочим заработную плату. Другими словами, должен был бы начаться переход от лжегосударственной формы собственности к подлинно частной, к чисто рыночному перераспределению собственности. В кругах, близких к Е.Т. Гайдару, были вполне готовы, опираясь на международный опыт, в частности на тщательно осмысленный британский, поэтапно и экономически эффективно провести подготовительную работу и осуществить нормальную, а не «мгновенную», «взрывную» приватизацию. Об этом, в частности, напоминает перепубликованная в 2011 г. статья А.В. Улюкаева, руководителя группы советников правительства Е.Т. Гайдара, «Приватизация: как это делается» (Коммунист. 1991. № 3; повторно опубликована в журнале «Свободная мысль». 2011. № 2).

В жизни процесс пошел преимущественно по другому вектору. Целью номенклатуры и соединившихся с нею новых крупных собственников было законсервировать отношения «ничейной собственности», чтобы, не неся за нее ответственности, пользоваться доходами с нее как с частной. Эта незавершенность, неопределенность отношений собственности сказалась, как это будет показано ниже, решающим образом и на социальной структуре общества.

Новая власть руководствовалась стремлением получить поддержку от старого директорского корпуса и даже попытаться создать новую социальную группу, заинтересованную в продолжении реформ. В результате механизм чековой приватизации учитывал интересы директоров, еще раньше успевших стать реальными владельцами большинства предприятий. Правительством было предложено три метода преобразования собственности. Среди них наиболее популярным стал метод, предполагающий предоставление всем членам трудового коллектива права приобретения акций до 51% уставного капитала. Директора при этом сохраняли свои полномочия на весь период приватизации. В итоге даже на тех предприятиях, которые формально контролировались трудовыми коллективами, довольно быстро происходило перераспределение акций в пользу директоров.

Другой источник формирования крупных капиталов, а соответственно и крупной буржуазии — льготные кредиты, скрытые экспортные субсидии и дотирование импорта. Эти

способы обогащения «новых русских» возникли в 1988 г. и приняли небывалые масштабы начиная с 1992 г. По мнению Андерса Ослунда, экономического советника правительства при Е.Т. Гайдаре, «в выигрыше оказались банкиры, имевшие большие связи в верхах» и сосредоточившие субсидируемые кредиты промышленным и аграрным предприятиям. А на разнице в ценах на внутреннем и мировом рынках (нефть, металл, сырье) благодаря экспортным квотам и лицензиям сколотили огромные состояния, как выразился тот же превосходно информированный Ослунд, «люди с большими связями — должностные лица компаний-производителей, торговцы сырьем, коррумпированные чиновники». Также воздействовали на складывание феерически возникавших состояний и субсидии на импортные поставки в 1992 г. продовольствия. Импортёры платили всего лишь 1% действовавшего обменного курса при покупке валюты у правительства. Продукты продавались в России по обычным рыночным ценам, а субсидия пошла в карман импортёрам. И Ослунд считает, что именно такими путями «в прошедшие несколько лет в России появились по-настоящему богатые люди. В их числе банкиры, представители нефтегазовой промышленности, торговцы и ряд высших чиновников. Некоторые из этих людей сумели сделать более одного миллиарда долларов». Основная часть их вышла из рядов прежней советской номенклатуры [Ослунд, 1996].

Однако и в пределах predetermined варианта развития были возможности увеличить долю неноменклатурной приватизации. Так, академик Н. Шмелев считает, что в этом отношении самой тяжкой ошибкой была конфискация всех сбережений населения и предприятий в первые месяцы 1992 г. в результате отпуска цен на свободу без всякой компенсации по вкладам в банках и сберкассах. На момент реформ у населения и предприятий на счетах имелось около 1 трлн руб. Все основные фонды страны оценивались тогда в сумме 2 трлн руб. Многие специалисты рассчитывали готовность владельцев этих денег вложить свои средства в акции или в прямой выкуп государственных предприятий в 300—400 млрд руб. Иными словами, если бы не конфискация, «15—20% всей государственной собственности могло бы быть в

1992–1993 гг. выкуплено, т.е. приватизировано нормальным путем, не задаром, а за деньги... Но когда нормальные накопления были одним ударом ликвидированы, остался только один путь приватизации крупной и средней государственной собственности — раздача ее задаром директорату и чиновничьим кланам» [Шмелев, 1996, с. 65–66].

Реальным приоритетом нового постсоветского режима была политика по концентрации ресурсов нации в руках незначительного меньшинства. Решающую роль здесь сыграла скоростная приватизация, которая практически подарила правящей номенклатуре, в первую очередь ближнему президентскому кругу, иностранному капиталу (зачастую скупавшему предприятия, чтобы прекратить конкурентное производство), «теневидам» и криминалитету громадную государственную собственность. Эта приватизация прошла два основных этапа — ваучерный и залоговых аукционов. И если проведение первого этапа можно объяснить неопытностью правительства, скоротечными событиями 1992–1993 гг., то залоговые аукционы — это в чистом виде осознанные акции по формированию внеконкурентного политикообразующего крупного бизнеса, носящего компрадорскую направленность. Сюда же следует отнести пирамиду ГКО «для своих» со 100%-й доходностью в год; характерно, что длительное время иностранцы не были допущены на этот рынок. Добавим и отсутствие контроля за вывозом капитала, передачу электронных и самых влиятельных бумажных СМИ в руки придворных олигархов, и картина социальных приоритетов ельцинского правления становится до прозрачности очевидной. Предполагалось, без всяких обоснований, что эти нувориши каким-то образом одномоментно превратятся в эффективных крупных собственников и образцовых менеджеров.

Только на первом этапе массовой приватизации под руководством А. Чубайса было продано 500 крупнейших предприятий стоимостью не менее 200 млрд долл. за 7,2 млрд долл. [Полеванов, 1995, с. 50]. И это было лишь начало. В ходе шести самых дорогих залоговых аукционов (1995–1997 гг.) «продажа акций нефтяных компаний... была чистым надувательством —

их стоимость на рынке была в 18–26 раз выше уже через полтора года после аукционов». «Залоговые аукционы были лишь очередным этапом в стратегии ельцинского режима — интересы страны были принесены в жертву интересам ближнего круга олигархов... Таким образом, олигархи и правительство Ельцина стали поделщиками в грабеже». Так, рыночная стоимость ЮКОСа на 1 августа 1997 г. составила 6,2 млрд долл., а проданы были пакеты акций исходя из стоимости компании в 353 млн долл. По Лукойлу соответственно — 15,8 млрд и 700 млн долл. [Хлебников, 2001, с. 207–210]. «Норильский никель», который был куплен компанией «Интеррос» за сумму, несколько меньшую 300 млн долл., был тогда же застрахован в западных страховых компаниях на сумму 30 млрд долл., т.е. в 100 раз большую (Новая газета. 2001. 29–31 окт.).

Россия оказалась чемпионом мира по скорости проведения приватизации, А.Б. Чубайс совместно с другими организаторами этого процесса и стоявший за ними президент Б.Н. Ельцин этим гордились и выдавали за великий успех. Но они обычно скромно умалчивали о символических суммах, полученных за проданные предприятия. В течение 1992–1999 гг. было приватизировано более 133,2 тыс. различных предприятий и объектов, за которые Россия получила 9 млрд 250 млн долл., или в среднем по 69,5 тыс. долл. за каждое из них. Среди приватизированных предприятий находились комбинаты — гиганты черной и цветной металлургии, крупнейшие предприятия машиностроения, нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности, морские и речные пароходства, часть собственности «Газпрома» и РАО «ЕЭС» и многое другое. Стоимость одного приватизируемого предприятия промышленности, строительства, транспорта и связи, сферы обслуживания находилась порой на уровне не самой престижной модели, а порой даже подержанного иностранного автомобиля.

То, что огромная государственная собственность России за короткий промежуток времени не просто сменила владельца, а была бездарно разбазарена и разграблена, подтверждается результатами приватизации, проходившей в эти же годы в других странах мира — бедных и богатых. Россия, приватизировавшая в

течение 1990—1998 гг. больше всех других стран собственности, по доходам от ее реализации заняла среди них всего лишь 20-е место. Подавляющее большинство развитых и развивающихся стран, в которых государственная собственность в экономике исторически никогда не занимала преобладающего положения, получило от ее реализации огромные доходы. Так, Бразилия в 1990—1998 гг. от приватизации получила 66,7 млрд долл., Великобритания — 66 млрд, Италия — 63,5 млрд, Франция — 48,5 млрд, Япония — 46,7 млрд, Австралия — 48 млрд долл. О полнейшем провале и бездарности проведенной в России приватизации свидетельствуют не только полученные ничтожные суммы в целом, но и особенно на душу населения. От приватизации на душу населения в России было получено всего 54,6 долл., в то время как в Австралии — 2560,3 долл.; Португалии — 2108,6; Венгрии — 1252,8; а в Италии и Великобритании — более чем по 1100 долл. [Устинов, 2001].

Сторонники форсированной приватизации в России прибегли к аргументу о безысходности сложившейся ситуации и об угрозе советской реставрации. Подчеркивалось, что в этих условиях все средства хороши, лишь бы в кратчайшие сроки добиться произвольного раздела общей собственности и отказать от максимально возможного количества функций государства в экономике. На самом же деле только в такой торопливой сумятице узкой группе лиц можно было безнаказанно присвоить национальные богатства огромной страны. Размышляя о феномене ускоренной российской приватизации, видный польский экономист экс-вице-премьер правительства Г. Колодко подчеркивал, что «...основная цель тех, кто получает основную выгоду от ускоренной приватизации, заключается не в улучшении корпоративного управления, укреплении финансового баланса или повышении уровня жизни населения, а в приобретении ценных активов по заниженным ценам. Создается странная ситуация: убежденные сторонники свободного рынка агитируют за ускоренную распродажу государственного имущества, в том числе и приносящего прибыль, по ценам, гораздо ниже рыночных клиринговых цен» [Колодко, 2000, с. 199].

В 1993 г., когда в России началась чековая приватизация, по мнению академика В.М. Полтеровича, в стране не было ни предпринимателей, способных приобрести предприятия, ни менеджеров, умеющих руководить ими в условиях свободного рынка, ни рыночной инфраструктуры. К этому добавились криминальная обстановка, продажность чиновников, отсутствие эффективного контроля за процессами приватизации. Многие предприятия оказались недооцененными в десятки и сотни раз, так что их будущие собственники могли рассчитывать на огромные прибыли.

«Была ли возможна менее затратная стратегия? — задает вопрос высококомпетентный автор. Я склоняюсь к положительному ответу на этот вопрос. Приватизации должна была предшествовать коммерциализация. Начинать следовало с мелких предприятий после стабилизации цен. Приватизацию средних по размеру предприятий надо было отложить на 5–6 лет, как это сделала Польша, а гиганты сырьевого комплекса должны были оставаться в государственной собственности еще лет двадцать. Вложив средства и усилия, затраченные на приватизацию, на совершенствование управления государственными предприятиями, можно было избежать и спада в 40% ВВП, и проблем нелегитимности частной собственности, которые терзают нас до сих пор». К этому выводу он добавляет: «...и эксперты, и, тем более, политики должны принимать во внимание предпочтения граждан, а не только свои собственные. Весьма правдоподобно, что подавляющее большинство россиян предпочло бы уменьшить общественные потери от приватизации ценой некоторого увеличения “риска возврата (прежней советской системы. — *О.Ш.*)”. На мой взгляд, этот риск в начале 1992 г. был незначительным» [Полтерович, 2005, с. 10–11].

К суждениям только что цитированного автора мы бы добавили следующее. Чтобы адекватно реагировать на политику правящих групп, россиянам и нужно было стать гражданами, т.е. социально структурированным гражданским сообществом, а не населением, позволяющим манипулировать собой. Но этого гражданского общества как не было, так и поныне нет в России.

Идейную базу под такую приватизацию, приведшую к коллапсу экономики, подвели неолибералы, американские

специалисты, которые были привлечены для работы в правительстве Гайдара и Черномырдина. В частности, они сыграли ключевую роль в деятельности правительства по приватизации. Так, приказом председателя Госкомимущества РФ А.Г. Чубайса от 31 июля 1992 г. был создан состоящий из американских экономистов отдел технической помощи и экспертизы во главе с Джонатаном Хэем. Этот отдел занимался накоплением и обработкой данных о хозяйственном комплексе России и консультировал российских реформаторов [Сакс, 1994].

Глава Счетной палаты РФ С. Степашин, выступая в феврале 2006 г. на заседании президиума Российской академии наук, подробно рассмотрел вопрос о характере и последствиях прошедшей в стране приватизации. Он отметил, что масштабы российской экономики резко занижены из-за недооценки стоимости активов в процессе приватизации. По оценке экспертов, в сумме такое занижение может составлять от 40 до 400 трлн долл. Кроме того, огромен объем нелегитимных активов, который образуется незарегистрированной (неоформленной) собственностью. Три четверти предприятий были проданы вообще при отсутствии какого-либо внешнего финансового контроля. А впоследствии приватизаторы старались не допустить представителей Счетной палаты РФ к анализу условий приватизационных сделок, к оценке стартовой цены. В докладе приведены примеры просто чудовищной распродажи крупных предприятий за цену в 10–30 тыс. долл. (Авиационный комплекс им. С.В. Ильюшина, Московский вертолетный завод им. М.Л. Миля), хотя на момент приватизации на этих заводах имелись в наличии изготовленные самолеты и вертолеты на десятки миллионов долларов.

С учетом этих обобщенных данных Счетная палата РФ признала оправданными меры по возврату в бюджет сверхприбыли, которую новые собственники получили вследствие крайне низкой оценки активов или искусственно созданных преференций, путем обложения специальным четко фиксированным налогом [Степашин, 2006].

Ввести такой компенсационный налог в России было предложено партией «ЯБЛОКО» еще в 2003 г., т.е. до сходных предложений Счетной палаты РФ. Очевидно, что подобный

налог — не только и не столько фискальная мера, а прежде всего инструмент решения двух проблем: а) сокращение аномальных масштабов социального неравенства; б) возрождение духа национальной солидарности, снятие социально-психологического напряжения, моральная и материальная компенсация за варварскую приватизацию, наконец легитимация капиталов [Явлинский, 2003].

Сопоставление нравственно-психологической ситуации в России и в странах, «неспешно» и социально ориентированно проводивших приватизацию, явно и определенно не в пользу нашей страны. Вывод ясен. Так же, как ясен и ответ на вопрос: в чьих социальных интересах была устроена вся эта гонка по дележу национальных богатств.

Все большее сосредоточение власти и собственности в одних руках препятствовало формированию цивилизованной рыночной экономики и вело к коррупции, экономической стагнации и обнищанию населения. Надо заметить, что радикальные либералы, контролировавшие в 1990-е гг. и реальное управление, и СМИ, так же, как и прагматики — представители крупных финансово-промышленных групп, не скрывали во многих случаях ни той системы ценностей, которую они реально защищали, ни своих собственных интересов, ни явного равнодушия к интересам простых людей. Менее двух десятков крупнейших компаний и банков контролировали к концу 1990-х гг. примерно 70% экономики России (Известия, 1998, 17 марта). По данным председателя объединения предпринимателей «Деловая Россия» Б. Титова, успехи в развитии национальной экономики в 2000-е гг. — это прежде всего успехи крупных государственных и частных компаний, у которых нет конкурентов на внутреннем рынке, как, впрочем, нет и самой конкуренции. В 2000 г. 80% ВВП у нас производили 1200 компаний, а в 2007 г. — всего 500 [Титов, 2007, с. 13]. Как справедливо заметил известный экономист и экс-министр правительства Гайдара С.Ю. Глазьев, «...если в нормально организованной экономике путь к богатству лежит через добросовестный труд, добросовестное предпринимательство, через инвестиции, новые технологии, то у нас путь к богатству лежит через присвоение чужого» (цит. по: [Лукьянова, 2007, с. 14]).

10.4. Неоэтакратизм как социально-экономическая система современной России

Природа сложившейся в постсоветской России социально-экономической системы — этакратизм в новой фазе его развития. Капитализм — царство частной собственности. Что касается неоэтакратизма, то в нем господствует принципиально другой тип собственности. Ее называют приватизированной, что по смыслу слова является синонимом частной, однако она представляет собой вполне оригинальное явление и по ряду существенных признаков совершенно ей противоположна. Частная собственность носит производительный, созидающий характер. Частным здесь является не только присвоение собственности, но и ее производство. При этом норма — преобладание производства над присвоением. В современной России принцип «частности» действует в основном в сфере присвоения, которое отнюдь не лимитировано производством. Через присвоение приватизаторы, как правило, овладели ресурсами, в создании которых они не принимали никакого или почти никакого участия: имущество, накопленное трудом многих поколений, природные ресурсы, бюджетные средства. Ничего удивительного в том, что нашим олигархам было практически невозможно защитить свою собственность от государственного деспотизма, поскольку, в принципе, эта собственность была ничьей, как в советское время.

Капиталистическая частная собственность универсальна. Она является достоянием всех — будь то хотя бы собственность на свою рабочую силу, на свои интеллектуальные способности, на свое жилище и т.д. «Приватизированная» собственность — достояние немногих. Как и ее предшественница, корпоративная собственность советской номенклатуры, она представляет собой сословную привилегию правящего слоя. Современный капитализм и новый российский строй не просто далеки друг от друга, они антиподы.

Деградация малого и среднего бизнеса, постоянное игнорирование прав профессионалов на интеллектуальную собственность, незащищенность труда — главной собственности

рабочих — не случайные факты. Они являются не ошибками государственной политики, а органичной чертой экономической системы, либеральной по форме и стейкхольдской по содержанию, с ограниченной независимостью частных бизнесменов.

Устойчивость неокоррупционных отношений отражена в функционировании институтов собственности, где отношения «власть — собственность», весьма характерные для данного типа общества, проявились в новой оболочке. Еще в ранние времена президентства Б.Н. Ельцина приватизация собственности и финансов причудливо сочеталась с укреплением номенклатурного характера аппарата государственной власти. Не в силах в течение 1990-х гг. легально конкурировать с частным бизнесом по уровню заработной платы, государство воссоздало систему привилегий для высшего и среднего управленческого звена. Так, владения Управления делами президента значительно превысили собственность Управления делами ЦК КПСС, а степень контроля за использованием дач, автомашин, учреждений медицины, охраны и т.п. значительно снизилась [Вишневы, 2006; Сакс, 1994].

В 2000-е гг. окончательно сформировались доминирующие модели поведения, характерные для нового этапа в развитии отношений «власть — собственность» и «приватизированной собственности». Одним из таких явлений можно назвать возникновение компаний с преимущественно государственными активами и миноритарными акционерами. Это так называемое частно-государственное партнерство. Привлечение частного капитала (часто символическое) используется этими корпорациями для управления огромными активами стоимостью в десятки и сотни миллиардов долларов без какого-либо контроля со стороны формального владельца — российского народа, чьи интересы должна представлять Дума или правительство. Абсолютный контроль над подавляющей частью национального богатства (другими словами, его присвоение) сосредоточен в руках государственных чиновников и их исполнительных директоров — менеджеров этих корпораций [Илларионов, 2006, с. 16–17].

Правящий слой бюрократии намеренно укрепляет свои позиции как собственника в стратегических отраслях экономики. Этот процесс начался в 2003–2005 гг. с применения судебных

процедур, согласованных действий налоговых органов и прокуратуры (пример — ЮКОС) и путем покупки ранее приватизированных активов (примеры — «Сибнефть», ОАО «АвтоВАЗ»). Тогда же, в 2005 г., президент В.В. Путин выступил с инициативой о формировании закрытого перечня отраслей или объектов, которые должны находиться под «преимущественным контролем отечественного, в том числе государственного, капитала» [Послание Президента..., 2005, с. 22–23]. По оценке известного экономиста В.А. Мау, «...трудно трактовать случай ЮКОСа как менее затратный для государства. “Дешевая” покупка “Юганскнефтегаза” породила намного более негативную реакцию среди инвесторов и граждан, чем “дорогая” покупка “Сибнефти”. Если учесть потери в репутации, то издержки данной “дешевой” покупки могут оказаться весьма значительными» [Мау, 2006, с. 17].

Особенно активно работа по созданию огромных государственных корпораций развернулась начиная с 2007 г. В мае 2007 г. был принят закон о создании банка развития с капиталом в 250 млрд руб. В функции банка было вменено управление внешним и внутренним валютным долгом и пенсионными накоплениями, поддержка приоритетных отраслей экономики, инвестиционная деятельность (Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития»).

19 июля 2007 г. был принят Федеральный закон № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» для реализации проектов создания перспективных нанотехнологий и наноиндустрии с первоначальным капиталом в 130 млрд руб. В том же месяце, 21 июля, был принят Федеральный закон № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», задачей которого является стимулирование реформирования жилищно-коммунального хозяйства, расселения ветхого жилого фонда. Первоначальный капитал, выделенный государством этой корпорации, — 240 млрд руб. В том же году было запроектировано создание таких гигантских госкорпораций, как «Росатом», «Ростехнологии» (задача — обеспечение разработок, производства и экспорта высокотехнологичной продукции), «Автодор», «Росрыбфлот» и др. Все эти корпорации и были в скором времени созданы.

Устроение этих госкорпораций не нашло еще глубокого анализа и исследования в отечественной литературе. Сторонники либерального направления отнесли к процессам огосударствления столь значимых блоков национальной собственности весьма критически. Так, профессор Е.Г. Ясин считает, что чем больше подобных явлений, тем меньше у страны шансов стать развитой. Его, не без основания, беспокоит, что в стране сложилась кланово-корпоративная структура, в которой высшие слои бизнеса и бюрократии переплетены. Эта структура заостенела и чувствует себя гарантированной от потрясений на ближайшие 15 лет (Новая газета, 2007, 2—5 авг.). Оппоненты (М.Г. Делягин, С.Ю. Глазьев и др.) считают, что только усилия государства и массированное государственное вмешательство помогут России достигнуть наибольших экономических успехов. Их аргументы основаны на опыте «нового курса» Ф. Рузвельта, стран Юго-Восточной Азии, особенно Китая. В.В. Карачаровский убедительно доказал, что в современной России только государство в состоянии осуществить крутой поворот в сторону технологической модернизации отечественной экономики, поскольку оно продолжает выступать в роли «верховного» капиталиста и может позволить себе сконцентрировать крупные капиталы в руках немногих корпораций. Автор напоминает, что сложившийся в России за период прав либеральных реформ капитализм, основу которого составляют связанные с государством крупные сырьевые монополии, пока демонстрирует себя только с худшей стороны, особенно если анализировать его влияние на процессы технологического обновления национальных производительных сил страны [Карачаровский, 2006, с. 115—130].

Генеральный директор одной из новых госкорпораций («Ростехнологии») С. Ремезов следующим образом аргументировал целесообразность их деятельности: «Создание госкорпораций и госхолдингов — это не панацея даже в оборонно-промышленном комплексе. В экономике страны есть такие сектора, где реальна быстрая окупаемость вложенных средств и получение немалых прибылей. Туда охотно идет частный бизнес, и госкорпорации там не нужны. Однако существует

ряд отраслей: авиация, судостроение, машиностроение, где процесс окупаемости вложенных средств и тем более получение дивидендов растягивается на многие годы. Вот здесь и необходимы госкорпорации и крупные холдинги. Иного пути у нас просто нет. Без концентрации всех ресурсов эти отрасли не выживут. Прежде всего предприятия ОПК должны прочно встать на ноги и конкурировать не между собой, а с ведущими мировыми производителями, чтобы закрепиться на мировом рынке со своей продукцией не только военного, но и гражданского назначения» (Известия. 2007. 28 дек.).

Но есть в жизнедеятельности российских госкорпораций аспекты, которые тревожат в равной степени и либералов, и государственников. Бюджетные деньги, которые попадают в госкорпорации, становятся частью их уставного капитала и переходят в частную собственность. На этом, по существу, государственный контроль заканчивается. Очевидно, что мы имеем дело со структурами, уже не принадлежащими государству. Бюджетные средства, которые попадают в госкорпорацию, фактически «растворяются» в ней. Это позволяет руководству корпорации самому выбирать, на что и сколько тратить денег, отчитываясь перед властью только по самым крупным проектам. То есть менеджмент практически свободно распоряжается ресурсами госкорпорации, как если бы они были частными.

Реально госкорпорации — это частная собственность. Согласно определению из Общероссийского классификатора форм собственности, «частной собственностью является имущество, принадлежащее на праве собственности гражданам или юридическим лицам». При этом получение прибыли не является основной целью деятельности госкорпораций. Их задача — стимулирование развития соответствующего сектора экономики. Согласно законодательству, они носят некоммерческий характер. Госкорпорации никоим образом не замещают частный бизнес.

Добавим к этому, что согласно Федеральному закону от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» «государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской

Федерацией на основе имущественного вноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Государственная корпорация создается на основании федерального закона.

Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации.

Государственная корпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам государственной корпорации, *если законом, предусматривающим создание государственной корпорации, не предусмотрено иное* (курсив наш. — О.Ш.)» (http://www.consultant.ru/popular/nekomerz/71_2.htm).

С особой прозрачностью консервация этакратических отношений сказалась на функционировании института собственности, где в новой оболочке проявили себя ключевые для данного типа общества отношения «власть — собственность». Ни для кого не секрет, что идет процесс прямого сращивания власти и собственности. Третий президент Д.А. Медведев являлся председателем совета директоров «Газпрома», одним из директоров которого состоял и бывший премьер-министр В.А. Зубков. Руководителем другой крупнейшей национальной корпорации «Роснефть» в течение длительного периода являлся заместитель руководителя администрации президента России И.И. Сечин и т.д.

Природа формирующейся социетальной системы проявилась и в политике по отношению к профессионалам — потенциальному ядру нового среднего класса. В 2000-е гг. ресурсы государства и общества увеличились. С 2000 г. стала проявляться устойчивая тенденция в государственной политике, основанной на советской традиции взаимодействия между элитой и слабыми социальными группами в ущерб интересов среднего слоя. Дополнительные ресурсы были частично использованы для стабилизации и улучшения положения низших групп.

Подтверждением неэффективности социально-экономической системы позднего этакратизма, закрепившегося в России, являются основные экономические показатели. Попробуем со-

поставить итоги 2009–2010 гг. с последним уже не самым благополучным предреформенным 1990-м г. В этом случае картина выглядит следующим образом. Объем ВВП 2008 г. (здесь и далее — по паритету покупательной способности) составил по отношению к 1990 г. 111,9%. Экономический кризис 2008–2009 гг. во многом поставил крест на надеждах руководства страны стать пятой по экономической мощи державой мира, обогнав при этом Германию. Но в 2010 г. Россия поделила 6–9-е места с Бразилией, Британией и Францией (у каждой ВВП по ППС примерно по 2,2 трлн долл.). При этом экономика России в 2010 г. была ниже, чем в 2008 г., на 4,2%, бразильской — выше на 7,3%. Кстати, у других конкурентов вообще никакого спада не было. Так, размер китайского ВВП в 2010 г. был на 20,3% выше, чем в 2008 г. (см.: Новая газета. 2011. 25 авг.; [Аганбегян, 2011]).

Для сравнения приведем всего лишь один показатель. В 2008 г. по данным Всемирного банка все посткоммунистические страны Восточной и Центральной Европы превзошли ВВП предреформенных 1989–1990 гг. (Польша — в 2 раза, Чехия — на 43,1%, Венгрия — на 41,8%, Белоруссия на 69,5% и т.д., не говоря уже о Китае, где рост с 1990 г. составил 605%). Соответственно объем промышленного производства в России в благополучном в целом 2008 г. составил 81,2% от уровня 1990 г. По данным, собранным В.Л. Иноземцевым, в 2009 г. в России было произведено автомобилей на 44,3% меньше, чем в РСФСР в 1986 г., на 57% меньше цемента, в 14,5 раза меньше грузовых автомобилей, в 18 раз меньше гражданских самолетов, в 40 раз меньше тракторов [Абрамов, 2011, с. 58]. В то же время объем промышленного производства (по данным того же Всемирного банка) составил в Белоруссии 224% к 1990 г., в Чехии — 134,5; в Венгрии — 158,4% и т.д.; что же касается Китая, то здесь рост объема промышленного производства с 1990 по 2008 г. составил 853,3%.

Все эти показатели, особенно реальные доходы населения, оценивались в канун реформ их сторонниками как совершенно недостаточные, которые должны быть в ближайшее же время существенно повышены. И в этом виделся смысл реформ. Что же касается приватизации государственной собственности, от-

крытия отечественной экономики по отношению к внешнему миру, введения рыночных свобод во внутренних и внешних отношениях и т.д., то все эти меры по либерализации экономики предполагались лишь как средство, а не цель развития России. После 20 лет трансформаций можно уверенно сказать, что Россия не совершила переход к либеральной капиталистической экономике.

При этом трансформационный период 1990-х гг. привел нашу экономику не только к резкому уменьшению ее масштабов, но и к сильнейшим структурным деформациям. Спад производства в 1990-х гг. превысил аналогичные показатели Великой Отечественной войны. В стране была подорвана база высоких технологий и фундаментальной науки, прошла волна деиндустриализации. В ключевых отраслях промышленности спад превысил 70%. К концу 1990-х гг. по объему внешнего долга страна вышла на первое место в мире (более 1 тыс. долл. на душу населения) при федеральном бюджете, уступавшем в долларовом исчислении бюджету Греции или Финляндии, и при уровне федеральных расходов на образование, сопоставимом с бюджетом одного крупного американского университета [Смолин, 2007, с. 55].

Оживление нашей экономики начиная с 1999 г. обеспечивалось преимущественно экспортом энергоносителей и ростом торговли, а не наращиванием производства продукции с высокой добавленной стоимостью. По мнению многих аналитиков, технологические сдвиги в российской экономике приобрели явно регрессивный характер и выразились в деградации ее научно-производственного потенциала. Если в конце 1980-х гг. доля промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений, составляла около $\frac{2}{3}$, то в 2000-е она колебалась от 9,3 до 10,6% (типичный для развитых стран показатель — 70%). Интенсивность инновационной деятельности в обрабатывающей промышленности снизилась до 1%, а уровень инновационности продукции составил примерно 10%. В основе лежат совершенно мизерные для стремящейся к модернизации стране расходы на исследования и разработки. Вот расчет динамики этих расходов в постоянных ценах 1995 г. Так,

в 1995 г. при сжавшемся до объемов Финляндии национальном бюджете Россия израсходовала основных средств на исследования и разработки в размере 85 087,6 млн руб., из них на машины и оборудование — 26 505,8 млн. С 2000 г., как известно, начался бум цен на энергоносители и другие виды сырья, поставляемого Россией. Затраты на исследования и разработки при этом упали (в постоянных ценах) в среднем в 2 раза на протяжении всех 2000-х гг. (в 2000 г. — 46 336,0 млн. руб.; в 2005 г. — 40 383,7 млн; в 2008 г. — 40 799,5 млн; в 2009 г. — 43 376,9 млн руб.). В печати же радовали цифры роста в так называемых действующих ценах, призванные подтвердить модернизационную направленность государственной политики. Доля наукоемкой продукции в структуре экспорта России составила в 2009 г. 9%, тогда как экспорте США — 23, Японии — 20, Германии — 16 и Китая — 31% [World Development Indicators..., 2011; Индикаторы, 2010, с. 77; Гохберг, 2011, с. 10; Глазьев, 2007, с. 31; Нарышкин, 2007, с. 53–54].

Либерализированная экономика постсоветской России приобрела неадекватную, архаическую социальную и политическую «оболочку». Столь неблагоприятный вариант трансформационных процессов явился следствием сложного переплетения исторических факторов, внутренней социально-политической ситуации и неблагоприятных внешних воздействий. Для того чтобы добиться такого «успеха», правящие круги переломили демократическую активность масс, удержали Россию от демократической революции, наподобие тех, что прошли в Венгрии, Польше, Чехии, странах, вставших на путь подлинно капиталистического и демократического развития. Как откровенно и точно высказался Б.Н. Ельцин, «в сентябре–октябре (1991 г.) мы прошли буквально по краю, но смогли убедить Россию от революции» (Российская газета. 1992. 20 авг.).

Вернемся в этом контексте к событиям 1991–1993 гг. По форме они выглядели как захват власти буржуазией (или про-тобуржуазией). Лидерами выступали группы неолибералов во главе с Е. Гайдаром, А. Чубайсом, П. Авенсом, К. Кагаловским и другими молодыми неофитами, зачислявшими себя в стан демократов. Но почему-то и вчерашние диссиденты, и демократы-

шестидесятники оказались на обочине событий в отличие от вчерашних вполне благонамеренных представителей младшего поколения кандидатов в номенклатуру. Отечественные неоллибералы своими героями и моделями политического поведения видели М. Тетчер и чилийского диктатора генерала А. Пиночета. Так что демократами они именовали себя безо всяких на то оснований. Воспользовавшись неопределенностью в расстановке сил в ходе противостояния президента и парламента в августе—октябре 1993 г., неоллибералы вооруженной рукой разгромили (разогнали) Московский, Петербургский и районные советы этих городов, средоточие неорганизованных и неопытных демократов. Однако процесс пошел даже не в сторону прихода к власти термидорианской буржуазии. Проблема была в доминирующей линии развития. Неоллибералы и «назначенные олигархи» были использованы властными структурами, контролируемые вчерашней советской номенклатурой, для укрепления позиции этой восставшей из руин советской системы властвующей элиты. Одни из них даже пополнили номенклатурные ряды, другие послужили «кошельками» для подлинных хозяев страны на переходный период, т.е. до прихода к руководству России В. Путина и выходцев из силовых структур.

Не случайно, что контрольные позиции в процессе принятия решений и их осуществления на высших этапах власти в стране достаточно быстро заняли представители динамичной части советской номенклатуры, возглавленной Ельциным, Черномырдиным и К° (Петров, Шумейко, Скоков, Лобов и т.д.). Вчерашние секретари обкомов КПСС, офицеры КГБ оказались в ближнем окружении первого президента России. Через несколько месяцев они заняли позиции вице-премьеров и министров, руководителей администрации президента. Символичным стал приход в качестве утвержденного парламентом и полностью поддержанного президентом премьер-министра страны В.С. Черномырдина. Это был крупный советский чиновник, в прошлом член ЦК КПСС, министр нефтяной и газовой промышленности СССР, однозначно показавший себя сторонником приватизации государственной собственности в пользу номенклатуры.

Таким образом, после разгрома парламента осенью 1993 г., после принятия новой конституции стал оформляться социально-экономический и политический порядок — неозтакратизм.

10.5. Основные этапы становления неоэтакратизма

Неоэтакратизм прошел три основных этапа своего становления. Первый этап начался еще в поздние времена существования СССР, когда начался процесс захвата номенклатурой контрольных позиций в приватизирующейся экономике. Как известно, если оставить в стороне предысторию этого процесса, сам он активно развернулся в 1987 г., с момента организации ЦК КПСС так называемого комсомольского движения в рыночную экономику. Были созданы разнообразные коммерческие центры, непосредственно возглавленные молодыми партийными и комсомольскими работниками, но контролируемые высшими партийными и правительственными чиновниками. Первые выступали в качестве доверенных (уполномоченных) лиц. Процесс завершился созданием как концернов типа «Газпром», так и коммерческих банков, бирж, торговых домов. Собственность не была окончательно оформлена как частная, контролировавшие ее лица были свободны от ответственности за нее, но неограниченно ею распоряжались, включая присвоение доходов и бесконтрольную продажу имущества. В этот первый период этакратия с дочерним отрядом комсомольского бизнеса открыто превратилась в крупных собственников. Привилегированное меньшинство стало открыто богатым, господствующим и правящим слоем, кровно заинтересованным в стабильности и мирном закреплении номенклатурно-бюрократического контроля над государством и обществом. Приватизация собственности и финансов органично сочеталась с укреплением номенклатурного характера аппарата государственной власти. Российская бюрократия, как показали все обследования, сохраняла определяющие позиции в государственной власти. Так называемые свободно-рыночные силы были зависимы от государственной бюрократии, но их роль и влияние постепенно нарастали.

Временной точкой, определившей завершение этого периода противоборства и одновременно взаимодействия этих субсистем протовластных групп в системе слабеющей государственности, были выборы президента в 1996 г. Наступил этап,

когда так называемые олигархи захватили определяющие позиции в государственном управлении, как тогда выражались, олигархи «приватизировали государство». Этот период продлился примерно до 2000—2001 гг.

На словах пришедшие к власти лица и организации заявляли, что они выражают свободно-рыночное направление развития страны, что они носители демократических и либеральных начал в развитии общества, что они создают условия складывания гражданского общества и его организаций. Однако государственная бюрократия и подведомственные ей структуры сохранили свои властные и управленческие функции, но оказались в теснейшей взаимосвязи и зависимости от узкой группы олигархов (шестибанкирщина и т.д.).

В этот период под видом власти бизнеса страной управляла тесно переплетенная с высшим политическим руководством кучка беспринципных «прихватизаторов», совместно игнорировавших интересы среднего и малого предпринимательства. Они поделили между собой природные ресурсы страны, особенно энергоресурсы, вывозили за рубеж свои многомиллиардные доходы и спокойно наблюдали за деградацией науки, культуры, высоких технологий и за вымиранием, в прямом смысле слова, своих соотечественников. Отношения «власть — собственность» оставались примерно прежними, с той разницей, что в связке олигарх — чиновник установилось более тесное взаимодействие. Российский бизнес в широком смысле так и не стал полноценным политическим актором, так и не стал подлинно частнокапиталистическим. Контрактные отношения между бизнесом и чиновничеством вели к деструкции бизнеса и продолжению упадка экономики страны.

Начался новый, третий этап развития социально-экономической и политической системы постсоветской России, который пришелся на 2000-е гг. Это этап придания неоэтакратизму и в сфере экономики, и в сфере политики адекватных его имманентной сущности институциональных и ценностно-мотивационных форм. В течение весьма короткого периода времени жестко и четко основными акторами и на экономической, и на политической сцене стали представители силовых ведомств, бюрократия и объединяющая их «вертикаль власти». Как писал блистательный молодой экономист А.А. Яковлев,

«модель неформальной приватизации власти в интересах бизнеса, характерная для 1990-х гг., постепенно сменяется моделью неформального же захвата бизнеса и подчинения его интересам ведомств» [Яковлев, 2006, с. 132]. В подтверждение этой мысли автор приводит следующие аргументы. Оставаясь неподконтрольным не только обществу, но и высшей политической власти, государственный аппарат стал играть все более важную роль в экономической жизни. Данные опросов руководителей российских предприятий показали, что вопреки широко распространенному мнению арбитражные суды достаточно эффективны при разрешении споров между предприятиями, но, напротив, вероятность выиграть иск и добиться исполнения судебного решения в случае конфликта с государственными органами маловероятна. «Это означает, что угроза нарушения прав собственности в России сегодня исходит скорее не от инсайдеров, а от государственного аппарата, преследующего свои бюрократические или политические цели» [Там же].

В итоге существенно изменились отношения чиновничества и бизнеса. В 1990-е гг. бизнесмены покупали чиновников. Тем самым они обеспечивали себе конкурентное преимущество — доступ к ресурсам, возможность снизить издержки. Именно бизнесмен был главным бенефициаром сделки. В 2000-е гг. в характере коррупционной сделки произошли качественные иерархические изменения. На каждом этаже коррупционной пирамиды чиновник стал могущественнее бизнесмена: он более не проситель, он хозяин. Чиновничье сословие предъявило и получило право на ту прибыль, которая ранее принадлежала бизнесмену. Оно стало бенефициаром этих коррупционных сделок. Если раньше сделка давала возможность улучшить конкурентные преимущества, то теперь это лишь способ минимизировать потери, но без гарантии сохранить бизнес.

Символом изменения позиций крупного преимущественно рентополучающего бизнеса в конфигурации социальных сил в обществе и власти стало так называемое дело ЮКОСа. С осени 2003 г. ведущие частные корпорации и их руководство лишились возможности напрямую участвовать во власти, и в том числе и путем поддержки по собственному выбору оппозиционных режиму политических партий. Под все более жесткий

контроль начала ставиться деятельность организаций гражданского общества, образующих естественную жизненную среду конкурентно-рыночных отношений и служащих для бизнеса каналом реализации себя как субъекта властных отношений. Широкое развитие получили компании с преимущественно государственными активами и миноритарными акционерами. Абсолютный контроль над подавляющей частью национальных активов, и прежде всего над стратегическими отраслями экономики, вновь сосредоточен в руках политического руководства страны и государственных чиновников — менеджеров этих корпораций.

Итак, преодолев сложности переходного периода, достигнув определенных успехов в восстановлении и развитии экономики, в социально-экономическом отношении Россия после определенных колебаний исторического маятника как бы вернулась назад, к застойным формам этакратизма, правда, в новой оболочке. Присущие этакратическому обществу слитные отношения «власть — собственность», хотя и сосуществуют с частным бизнесом, но, по существу, остаются неизменными. В России продолжились и восторжествовали отношения дистрибуции (в терминах К. Поланьи), а не современного цивилизованного рынка. Властные отношения с присущей им номенклатурной иерархией и сословными привилегиями правящего слоя сохранили свое доминирование над отношениями частной собственности. Бизнес как носитель свободно-рыночных отношений подмят под себя государственно-бюрократическими структурами. Последние успешно взаимодействуют как с государственными монополиями, так и с частными, обеспечивающими государственно-бюрократический порядок («вертикаль» неоэтакратического устройства страны). Не случайны «успехи» власти по умножению числа миллиардеров и фантастическому росту их активов.

Россия как бы осталась в советском времени и пространстве, если брать в основу анализа латентные характеристики и доминирующие социально-экономические структуры, хотя и позаимствовала в процессе постсоветской трансформации многие атрибуты частнособственнической экономики и демократической организации общества. Крах коммунистической

системы в России привел к переходу специфической евразийской цивилизации, сущностно отличной от европейской по институциональной структуре и системе ценностей, на новый этап ее эволюции.

После короткого периода неопределенности бюрократия и силовые структуры, объединенные через «вертикаль власти», вновь стали основными акторами экономической и политической сцены и подчинили себе крупный российский бизнес, который утратил свою частную и капиталистическую сущность. Более привычными становятся крупные государственные компании с многочисленными миноритарными акционерами, практически исключенными из управления. Основная часть национального богатства сосредоточена в руках государства. И тем не менее, несмотря на столь ярко выраженные черты этакратизма, в стране одновременно сосуществуют зачатки частной собственности и рыночной экономики.

ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Концептуальные основания анализа социально-экономического неравенства в России.

Социально-профессиональные группы как псевдореальные.

Реальные (гомогенные) социальные группы.

Потери человеческого капитала в 1990-е и 2000-е гг.:
сравнительный анализ данных опросов 1994 и 2006 гг.

11.1. Концептуальные основания анализа социально-экономического неравенства в России

Изучая проблемы социально-экономического неравенства в современной России, необходимо, по-видимому, учитывать как общемировые тенденции, так и специфические особенности страны, связанные с ее принадлежностью к трансформирующимся обществам, переживающим переход от советской социетальной системы к новому состоянию, пока еще не во всем определившемся по своей направленности.

Что касается учета специфических черт отечественной действительности, предопределяющих отбор индикаторов для анализа неравенства, то здесь в основу была положена концепция, согласно которой в современной России сложился своеобразный тип социальной стратификации в виде переплетения сословной иерархии и элементов классовой дифференциации, устойчиво воспроизводящийся в течение последних лет. Поэтому необходимо при выделении реальных социальных групп, учитывая применяемые западными социологами критерии, принимать во внимание специфику отечественного рынка труда и занятости.

Принципиальная разница исследовательских задач, решаемых нами и западными коллегами, заключается в том, что мы изучаем социальное неравенство и социальные группы в этатрастическом обществе, где, как мы уже отмечали, переплетаются доминирующие сословно-слоевые членения с протоклассовыми, возникающими на основе распределения занятого населения по разным социально-экономическим нишам рынка труда. В то же время России присущ тот технико-технологический порядок, который объединяет все сосуществующие в современном мире цивилизации. Он порождает профессионально-квалификационное разделение труда, выраженное в системе профессий и занятий. Последние имеют два аспекта — собственно технико-технологический и социально-экономический. Социально-экономический аспект разделения труда, с одной стороны, обуславливает социально-профессиональную стратификацию, которая присуща всем обществам, а с другой — опосредованный рынком труда и системой реального неравенства, он служит источником формирования общественных классов в странах атлантического цивилизационного ареала. В России же мы имеем дело именно с занятиями, различающимися характером (т.е. содержанием и условиями) труда, а не их качественными статусными характеристиками, выработанными корпоративностью общей принадлежности к одной профессии.

Поэтому необходимо при разработке индикаторов для моделирования реальных (гомогенных) социальных групп учитывать специфику всей системы социально-экономических отношений, включая особенности национального рынка труда и системы занятости. Кроме того, принимается во внимание тот факт, что мы изучаем реальные группы в нестабильном трансформирующемся обществе, где «список» и параметры этих групп могут также находиться в постоянном движении.

В мировой практике эмпирических социологических исследований используется весьма ограниченный набор индикаторов социального положения людей, их принадлежности к определенной социальной группе (классу, слою и т.д.). И среди этих социальных индикаторов особое место занимает вид/род занятий. Последний выступает как синдром свойств, характеристик социальных субъектов. В названиях занятий «зашифровано» множество характеристик конкретных видов экономической активности, заключена совокупность качеств, навы-

ков и умений, знаний, которыми должен обладать индивид как актер данного вида деятельности. Это высокоинформативный показатель. Объединение определенных занятий в социальные классы в европейском подходе основано на том, что последние сложились в соответствующих странах как социальный институт и воспринимаются как реальные социальные группы. В европейской неовеберовской (доминирующей) традиции именно так принято конструировать социальные классы. После известной классификации ISCO–88 (International Standard Classification of Occupations 1988) все последующие дискуссии шли в направлении ее уточнения.

В то же время есть, по крайней мере, два существенных системных ограничения. Первое связано с тем, что зачастую конкретные виды экономической активности обладают меньшей исторической стабильностью, чем социальные классы, слои, к которым они принадлежат. Социальные классы в своем воспроизводстве меняют круг «присваиваемых» ими видов занятий, сохраняя характер родов занятий.

Второе ограничение связано именно с Россией, ее специфической историей. Речь идет о связи видов и родов занятий с институциональной системой общества и социальной закреплённостью общностью ценностей и норм, передающихся от поколения к поколению. В России же мы имеем дело именно с занятиями, различающимися характером (т.е. содержанием и условиями) труда, а не качественными статусными характеристиками, выработанными корпоративностью общей принадлежности к одной профессии. Отсюда вытекает «рыхлость» ее структуры с неустойчивыми занятиями и престижностями.

Тем не менее при только что высказанных оговорках мы ниже попытаемся, опираясь на данные о социально-профессиональной дифференциации нашего современного общества (предположив псевдореальность выделенных нами групп), осмыслить динамику социально-профессиональной стратификационной иерархии в постсоветской России в сопоставлении с европейскими классификациями, сконструированными по сходным основаниям.

В нашей практике мы производили отнесение того или иного вида занятий к тому или иному социально-профессиональному слою на основе экспертных оценок с учетом таких характеристик, как: 1) соотношение исполнительских и органи-

заторских функций; 2) степень многообразия функций, нестандартности, творчества, эвристичности; 3) степень самоорганизации в труде; 4) экономическая оценка сложности труда на рабочем месте (строится на основании показателя «уровень образования»); 5) социально-экономическая оценка измеряемой рабочей позиции (строится на основании показателя дохода).

11.2. Социально-профессиональные группы как псевдореальные

Начнем с сопоставления социально-профессиональной структуры России и ряда европейских стран. Эти расчеты выполнил Г.А. Ястребов [Шкаратан, Ястребов, 2007а, с. 66–67].

Первое, что бросается в глаза при сравнительном анализе, — это крайне малая доля самозанятых в России (в сумме 4,4%) на фоне более высокой доли самостоятельных работников в европейских странах в первой половине 2000-х гг. Так, в следующей по данному показателю стране за Россией, Германии, их доля составляет 7,4%. Мы считаем, что это наглядное свидетельство того, что за 15 лет рыночных преобразований в России так и не сложилось класса мелких предпринимателей и работников, занятых индивидуальной трудовой деятельностью, тогда как в ряде восточноевропейских государств данная группа занятых (8–22%) является достаточно многочисленной.

Характерно, что значительную часть занятых в нашей стране продолжают составлять квалифицированные рабочие, причем данная группа превалирует над группой неквалифицированных рабочих, тогда как в европейских странах их соотношение внутри рабочего класса является более или менее выровненным. В целом преобладание представителей рабочего класса в России (44,6%) объясняется наследием крупного промышленного комплекса, доставшегося от советской экономики и потребляющего значительную часть квалифицированной рабочей силы. Наряду с этим относительно низкой остается доля тех, кого можно отнести к высококвалифицированным профессионалам, руководителям высшего звена и крупным предпринимателям (8,4%).

Таким образом, в отличие от стран, демонстрирующих начатки информационной экономики (преобладание высо-

коквалифицированных профессиональных групп в структуре общества, замещение физического труда преимущественно интеллектуальным), социально-профессиональная структура, сложившаяся в России, свидетельствует о том, что страна пребывает в стадии позднего индустриализма с характерным преобладанием рабочих и низкой долей профессионалов и квалифицированных управляющих. При этом формально приличная доля профессионалов и наемных менеджеров не может быть подтверждением успехов в модернизации нашей страны, поскольку большая часть соответствующих работников сосредоточена за пределами инновационных отраслей экономики.

Обратимся к нашим данным о социально-профессиональной структуре по материалам представительных общероссийских опросов, охвативших почти весь постсоветский период.

В табл. 11.1 приводятся данные о динамике социально-профессиональной стратификации российского общества. При общей стабильности на протяжении 13 лет можно обратить внимание на некоторые подвижки в рассматриваемой социально-профессиональной структуре. Во-первых, в период с 1994 по 2002 г. наблюдалось некоторое увеличение доли предпринимателей, после чего к декабрю 2006 г. она стабилизировалась и вышла на крайне низкий уровень — 4%. Заметим, что в любой серьезной отечественной публикации по малому бизнесу отмечается сложное положение этой традиционной части среднего класса в нашей стране. Полученные нами данные об удельном весе этой группы населения подтверждают этот вывод.

Также бросается в глаза резкое снижение доли высококвалифицированных профессионалов после 1994 г. (практически в 2 раза), связанное с масштабной иммиграцией работников интеллектуального труда в развитые страны в период нестабильной экономической ситуации в стране (масштабы, характер и причины этой миграции профессионалов подробно рассмотрены в превосходной монографии профессора Anne de Tinguy «La grande migration. La Russie et les Russes depuis l'ouverture du rideau de fer» [De Tinguy, 2004], частично переведенной в [Де Танги, 2007]).

Таблица 11.1

**Динамика социально-профессиональной стратификации
в России, % по столбцу**

Социально-профессиональные слои	1994	2002	2006
Предприниматели	2,6	4,4	4,0
Управляющие и чиновники:			
высшего звена	1,3	0,7	0,9
среднего звена	1,3	1,6	1,6
низшего уровня	7,5	7,2	7,6
Высококвалифицированные профессионалы	8,2	3,5	4,2
Профессионалы с высшим образованием	18,6	14,3	12,5
Работники со средним специальным образованием	19,1	14,1	11,7
Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления)	3,5	10,9	9,8
Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	25,2	26,8	32,4
Не- и полуквалифицированные рабочие	12,7	16,7	14,1
Самозанятые	—	—	1,2
Итого	100	100	100

Примечание. Расчеты выполнены на материалах представительного опроса экономически активного населения России в 1994, 2002, 2006 гг.

Заслуживают обсуждения и данные о динамике и доле в составе работающего населения основной массы профессионалов (учителей, врачей, инженеров), относящихся по большей части к так называемым бюджетникам. Доля этой социально-профессиональной группы уменьшалась на протяжении всего постсоветского периода. На фоне падающей престижности ряда ассоциируемых с данной группой профессий эта тенденция может быть продолжена и в дальнейшем.

В связи с некоторым оздоровлением промышленности в 2000-е гг. наблюдался довольно устойчивый рост доли квалифицированных рабочих. В целом же можно сказать, что, несмотря на некоторые (некардинальные) изменения в социально-профессиональной структуре общества за годы опросов (1994—

2006), в ее развитии по-прежнему не заметны структурные сдвиги в направлении к информационной экономике. Можно предположить, что структура практически законсервировалась.

Если динамика социально-профессиональной структуры российского общества, будучи производной от процессов экономико-технологической модернизации, демонстрирует стабильность и консервативность, то совсем иначе выглядит структура населения в контексте развития института частной собственности.

Рассмотрим владение различными типами собственности (табл. 11.2). Данные таблицы в этом отношении весьма характерны. В существенном отрыве от основной части населения по данному показателю закономерно выделяются «верхние слои», включающие предпринимателей и руководителей высокого уровня, резко повысившие свой собственнический потенциал. Совершенно отчетлив рост концентрации собственности в их руках за период с января 1994-го до декабря 2006 г., т.е. за 13 лет. Процесс приватизации и сопутствующий ему процесс интенсивной редукции собственнических ресурсов у рабочих и профессионалов, лишившихся собственности, оказавшейся у них в руках в ходе ваучерной приватизации, наглядно демонстрирует наша таблица.

Примерно аналогичную картину можно наблюдать и при рассмотрении доли владеющих ценными бумагами. В глаза бросается «проседание» данного показателя, произошедшее в период с 1994 по 2002 г., что объяснимо в связи с подорванным доверием населения к российским банкам и государству после дефолта 1998 г. При этом характерно, что «восстановить» утраченное доверие удалось лишь представителям «верхних слоев», вновь заметно усиливших свой отрыв от остальных социальных групп.

В целом данные о владении/совладении фирмой или предприятием, также как и о наличии в собственности ценных бумаг демонстрируют активный процесс концентрации собственности в руках высших и высших средних социально-профессиональных групп. Напоминаем, что в нашем опросе не представлены элитные группы.

А теперь рассмотрим более полно характеристики основных социально-профессиональных групп современного российского общества по материалам последнего из наших опросов (табл. 11.3).

Таблица 11.2

**Владение собственностью в разрезе нескольких социально-профессиональных слоев,
% от представленного слоя**

Социальные слои	Доля владеющих фирмой/ предприятием			Доля имеющих ценные бумаги (кроме ваучеров)		
	1994	2002	2006	1994	2002	2006
Предприниматели	42,6	57,0	82,6	20,5	4,7	21,8
Управляющие и чиновники:						
высшего звена	12,0	28,6	38,1	31,4	14,3	45,0
среднего звена	9,0	12,5	8,3	41,5	12,5	11,1
Высококвалифицированные профессионалы	5,6	3,0	6,2	27,8	9,0	11,3
Профессионалы с высшим образованием	6,9	3,3	2,1	18,9	8,7	8,5
Технические работники (в сферах бытовых услуг и организации управления)	3,6	2,9	1,8	23,2	3,3	3,2
Квалифицированные рабочие	3,9	0,6	1,6	20,0	8,0	5,0
Не- и полуквалифицированные рабочие	10,1	0,7	1,4	27,2	4,7	2,8
Работники квалифицированного и малоквали- фицированного труда в сельском хозяйстве	3,4	2,3	5,8	16,6	13,6	4,3

Таблица 11.3

**Базовые социально-экономические характеристики некоторых
социально-профессиональных слоев (декабрь 2006 г.)**

Группы и их характеристики	Предприниматели (3,5%) N=80		Управляющие				Профессионалы				Рабочие			
			высшего звена (0,4%) N=9		среднего звена (3,3%) N=75		высококвалифицированные (4,2%) N=97		с высшим образованием (12,2%) N=279		квалифицированные (32,3%) N=740		малоквалифицированные (13,7%) N=314	
	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана
Образование, количество лет	12,84	13,00	16,22	17,00	14,58	15,00	14,47	15,00	14,50	15,00	11,76	12,00	11,31	11,00
Средняя зарплата, руб.	24 245	20 000	58 000	60 000	15 744	14 500	12 765	10 000	10 151	7900	9414	8000	6426	5000
Доход на одного члена семьи, руб.	13 611	10 000	24 688	10 000	10 792	10 000	9262	6500	7419	6000	5842	5000	4803	4000
Индекс жилищных условий	4,13	4,00	5,14	5,00	4,25	4,00	3,92	4,00	3,81	4,00	3,20	3,00	3,01	3,00
Субъективное экономическое положение	5,66	6,00	5,89	6,00	5,43	5,00	4,34	4,00	4,63	4,00	4,37	4,00	3,73	4,00
Субъективное социальное положение	5,54	6,00	7,00	7,00	5,32	6,00	4,65	5,00	4,73	5,00	4,33	4,00	3,67	4,00

По уровню дохода наиболее обеспеченными социально-профессиональными группами/слоями являются управляющие высшего звена и чиновники, а также предприниматели. Характерно, что доход чиновников, попавших в опрос, вдвое превосходит средний доход на одного человека в семьях предпринимателей. В большинстве случаев представители этих двух слоев помимо заработной платы получают предпринимательский доход, который в 2–3 раза увеличивает доходы их семей по сравнению с доходами семей представителей остальных слоев. Что касается социально-профессиональных слоев, начиная от управляющих среднего звена и высококвалифицированных профессионалов вплоть до неквалифицированных рабочих, то здесь наблюдается отчетливая тенденция роста размера доходов по мере повышения профессионально-квалификационного и образовательного статуса. Самые же низкие доходы имели неквалифицированные рабочие и технические работники.

Полученные нами данные по индексу жилищных условий отражают тенденцию улучшения качества жилья по мере перехода от одного социально-профессионального слоя к другому. Рабочие и представители технических профессий живут в наименее комфортных условиях (3,01–3,24) по отношению к тем же предпринимателям и наиболее близким к ним по своему социально-профессиональному статусу управляющим высшего и среднего звена (4,13–5,14). Срединное положение по уровню комфортности жилья занимают профессионалы и руководители низших звеньев.

Данные по индексам самооценки материального и социального положения отражают закономерную тенденцию их повышения при переходе от одного социально-профессионального слоя к другому. Наивысшие значения данного показателя приходятся на руководителей и управляющих всех уровней, предпринимателей и высококвалифицированных профессионалов. Таким образом, самооценки и реальное социально-экономическое положение представителей этих социальных слоев совпадают, ведь именно они наиболее обеспечены качественным жильем, имеют наибольшие доходы.

11.3. Реальные (гомогенные) социальные группы

Исходя из неразвитости теории неозакратизма, мы предприняли попытку построить, вычленив из выборочной совокупности респондентов наших представительных опросов реальные (гомогенные) группы с целью их последующей интерпретации, не высказывая никаких предварительных предположений об их характере и размещении в социальном пространстве. Напомним, что опросы, на материалы которых мы в основном опираемся в своем анализе, прошли в январе 1994 г. и повторно в ноябре 2002-го и декабре 2006 г. Они охватили представителей экономически активной части населения, включенных в рынок труда.

Принятые в современной социологии критерии ранжирования субъективны по своему характеру и отражают господствующую систему ценностей, часто не разделяемую большинством, но составляющую ядро господствующей идеологии, навязываемую властвующей элитой. В силу этого набор критериев ранжирования на перспективу, по-видимому, должен быть существенно расширен. Это на порядок усложнит систему стратификации в исследовательском ее отражении, но зато сделает ее более реалистичной, менее европоцентристской.

В нашем собственном (авторском) представлении наиболее важными индикаторами занимаемого группой (общностью, слоем) места в современной социальной структуре являются следующие критерии:

- власть — возможность распоряжаться всеми видами ресурсов и благ, в том числе власть над людьми (административный капитал);
- собственность — объем и характер собственности, так называемый экономический ресурс (физический или экономический капитал);
- престиж — моральное вознаграждение, влияние, духовная власть, т.е. возможность распоряжаться символическим капиталом;
- человеческий ресурс — мотивации, знания, навыки, компетенции и т.д. (человеческий капитал);

- культурный ресурс — определенный образ жизни, характер проведения досуга, особая структура потребительских предпочтений и т.д. (культурный капитал);

- социальный ресурс — особая система социальных связей, степень охвата социальных сетей (социальный капитал).

При построении социально-профессиональной классификации, о которой шла речь выше, за базовую единицу классификации нами принимался вид занятий респондентов. При выделении реальных групп в социальном пространстве единицей наблюдения и первичным объектом классификации и последующей типологии выступает индивид, размещенный в системном признаковом пространстве.

В существующей научной практике отбор системообразующих признаков и классификация индивидов на соответствующей основе для атрибуции их принадлежности к разным социальным группам обычно производятся на основе а priori заданной теоретической схемы. Достаточно сказать, что таких критериев было разработано довольно большое число, однако вопрос об их реальной значимости до сих пор является открытым.

Наша задача — выявление реальной значимости тех или иных критериальных признаков для выделения объективно существующих гомогенных социальных групп в постсоветской социальной структуре. Мы исходим из предположения, что все множество социальных свойств, присущее индивидам в том или ином обществе, обладает определенной подчиненностью. Тогда для выявления основных, базовых признаков, дифференцирующих индивидов в обществе в определенный момент его развития, можно воспользоваться энтропийным анализом. При этом энтропия понимается в теоретико-вероятностном смысле как мера статистической неопределенности.

Если перед исследователем стоит задача проверить применяемые теоретические схемы и попытаться непредвзято выявить группообразующие критерии из всего пространства признаков, характеризующих исследуемую совокупность, то в математическом смысле она может быть разрешена с помощью метода энтропийного анализа. Впервые для анализа социологических данных этот аппарат был развит и применен И.Н. Тагановым совместно с автором этой книги в 1969 г.

Никто в те годы не знал, какой именно фактор предопределяет поведение работников. Не делятся ли работники на особые социальные слои по своему «социальному происхождению»: на выходцев из рабочей, крестьянской или недавней буржуазной среды (как это было еще в 1920—1930-х гг.). Или не является ли основным фактором их разделения на внутриклассовые группы степень общественной активности (членство в партии, участие в бригадах передового труда), а может быть, определяющее влияние оказывают образование, квалификация и т.д. Словом, встал вопрос о поиске такого аппарата, который позволил бы решить задачу как бы без заранее заданной гипотезы. Тогда после перебора возможных методологических вариантов мы избрали энтропийный анализ, который молодой тогда физик И.Н. Таганов адаптировал к социологическим задачам.

С помощью энтропийного анализа нам удалось подтвердить одну из своих гипотез, а именно что из всего множества реальных членений тогдашних работников промышленности Ленинграда (рабочих, техников, инженеров) определяющим было их распределение по ролям в общественной организации труда и выполняемым функциям (т.е. по профессиям, квалификации, должностям) [Таганов, Шкаратан, 1969]. В результате реализации указанного метода был получен теоретически обоснованный набор критериев. Нами было доказано, что социальные группы в тогдашнем обществе формировались по таким критериям, как должность, профессия, образование и квалификация.

Относительно недавно, в новых социально-экономических условиях, процедура энтропийного анализа была применена для ранжирования классификационных критериев (на данных представительного общероссийского опроса 1994 г.) [Шкаратан, Сергеев, 2000; Сергеев, 2002]. В этой работе впервые установлена значимость такого нового для современной России стратификационного критерия, как отношение к собственности, наряду с сохранившимся с советских времен положением во властной иерархии.

Суть данного метода заключается в том, что при выделении в исследуемом социальном пространстве множества признаков групп с наименьшим значением энтропии (степенью неопре-

деленности заполнения этого пространства) в них наблюдаются наименьшие отклонения от средних значений рассматриваемых социальных свойств. Близость значения энтропии отдельного логического подпространства, т.е. ограниченной комбинации социальных признаков, к минимальному указывает на значимость данного подпространства среди множества всех социальных пространств в рассматриваемой совокупности респондентов. Понимая под социальным неравенством различие респондентов по всему составу рассматриваемых исследователем социальных свойств, в результате применения энтропийного анализа можно проранжировать все связки признаков по той степени, в которой они упорядочивают исследуемую совокупность. Тем самым появляется возможность непредвзято решить проблему выделения наиболее значимых факторов неоднородности социального макропространства, т.е. критериев социального неравенства в исследуемом обществе.

Как именно «работает» энтропийный анализ, как его применять, какие исследователя ожидают трудности, обо всем этом можно прочесть в уже упоминавшихся работах. Из новейших можно рекомендовать: [Шкаратан и др., 2009; Шкаратан, Ястребов, 2009, 2007; Ястребов, 2011; и др.].

Из 100 признаков, заключенных в вопросах бланка интервью (2006 г.), который адресовался представителям экономически активного населения России, на основе анализа полученной статистической информации экспертным путем было отобрано 33, которые представлялись наиболее существенными для классификации индивидов в рамках поставленной перед нами задачи по выделению реальных социальных групп в социальной структуре современного российского общества.

Довольно условно весь набор отобранных признаков был сгруппирован в укрупненные категории, которыми оперирует большинство теоретиков, работающих над обоснованием стратификационных схем:

- 1) экономический ресурс:
 - основной источник дохода;
 - состав недвижимости;
 - тип собственности занимаемого жилья;
- 2) человеческий ресурс:

- род занятий;
 - уровень образования;
 - владение иностранным языком;
 - навык работы на компьютере;
 - соответствие работы квалификации;
 - самооценка здоровья;
- 3) властный ресурс — властные полномочия;
- 4) ценностно-мотивационный ресурс:
- попытка организовать предприятие;
 - стремление продолжить образование;
 - желание взяться за более сложную работу;
 - наличие дополнительной работы;
- 5) социальный ресурс (социально-статусные характеристики социального окружения) — род занятий и материальное положение матери, отца, жены/мужа, близкого друга, родителей;
- 6) культурный ресурс:
- характер и частота реализации внепроизводственных занятий;
 - размер библиотеки;
- 7) присваиваемые и используемые материальные ресурсы:
- доходы на члена семьи;
 - площадь жилья на члена семьи;
 - самооценка материального положения;
 - пользование платными услугами для себя, для детей;
- 8) социально-экономическая среда:
- сектор/отрасль занятости;
 - форма собственности по месту занятости;
 - территориально-пространственная среда (тип поселения);
- 9) гендер.

Энтропийный анализ осуществлялся нами на классе трехмерных логических пространств. При этом мы стремились выявить те группы признаков, которые оказывают наибольшее влияние на характер социально-экономического неравенства, т.е. выступают как реальные критерии разделения российского социума на группы, качественно различающиеся в социальной иерархии современной России.

Все возможные комбинации из трех признаков (5456), представляющих собой логические пространства, с помощью специального программного обеспечения, разработанного под руководством профессора Э.Б. Ершова, были проранжированы нами по степени неоднородности H_N с тем, чтобы выявить из них наиболее плотно заполненные. В противовес часто высказывавшимся другими авторами предположениям у нас в числе наиболее резко дифференцирующих совокупность опрошенных не проявили себя такие факторы/критерии, как образование (человеческий капитал), социально-профессиональный статус респондента (воплощенный человеческий капитал), социальные сети (социальный капитал), мотивация респондента и т.д. Оказалось, что в нашем современном обществе наибольшей дифференцирующей способностью обладают признаковые пространства, объединяющие в себе такие характеристики респондентов, как владение предприятием или фирмой, владение ценными бумагами или облигациями, основной источник дохода (в том числе включающий доходы от собственности и предпринимательской деятельности), уровень властных полномочий (индекс власти) и «попытки организовать собственное дело».

Таким образом, результаты проведенного нами энтропийного анализа свидетельствуют о том, что неравенство в России в решающей степени определяется отношением к собственности и объемом располагаемой власти. В нашем опросе не вполне адекватно отражен индикатор власти, который разграничивает наших респондентов по объему и значимости властных полномочий. Но среди наших респондентов практически нет лиц, принадлежащих к высшим правящим, властвующим группам. В основном из тех, кто обладает властными полномочиями, в опрос попали собственники предприятий и менеджеры-собственники (сособственники и миноритарии). Поэтому в должной степени отразить влияние власти как социально дифференцирующей характеристики на индивидуальный и групповой социальный статус мы не смогли. Здесь есть определенное несовпадение между теоретическим анализом неравенства в современном российском неозтакратическом обществе и его отражением в результатах энтропийного и логического анали-

зов материалов представительного опроса, не включавшего в себя высшие властвующие группы и социальных аутсайдеров.

В то же время в ряд значимых не вошли пространства признаков, относящихся к личностно-психологическим качествам и ресурсам человека. Это подтверждает предположение о том, что в современном российском обществе социальное неравенство в большей степени детерминировано объективными социально-экономическими факторами. Иными словами, собственность и власть в нашей стране являются не столько результатом эффективной реализации собственных ресурсов, сколько результатом стечения обстоятельств, лежащих за пределами исследуемого нами пространства факторов.

Кроме того, чрезвычайно важным представляется наблюдение о том, что социально-профессиональная дифференциация населения, задаваемая распределением респондентов по роду занятий, не проявила себя в качестве реального основания для построения стратификационной системы в современном российском обществе. Полученный нами результат является эмпирическим подтверждением высказанной ранее гипотезы о том, что в России в отличие от западных стран мы имеем дело именно с занятиями, различающимися характером (т.е. содержанием и условиями) труда, а не их качественными статусными характеристиками.

Опираясь на полученные при использовании энтропийного анализа результаты, мы попытались сконструировать образы реальных групп в форме статистических кластеров, однородных в пространстве «власть—собственность». В этом пространстве, на самом деле являющемся трехмерным, индивиды группируются по осям меры обладания властными полномочиями, меры владения предприятием и меры обладания ценными бумагами.

Мы попытались выделить 10 условных кластеров таким образом, чтобы последние представляли все разумные сочетания признаков, по которым они выделялись. Выделенные кластеры были интерпретированы как реальные социальные слои в терминах, принятых в стратификационных концепциях: низшие и промежуточные слои, представленные массовой группой населения (кластер 1—74% респондентов), практически не владеющего никакой собственностью и не распола-

гающего какой-либо властью на рабочих местах; средние слои (кластеры 4–8 и 10–22% респондентов), для представителей которых характерны средние показатели индекса власти; и наконец высшие и высшие средние слои (кластеры 2, 3 и 9–4% респондентов), включающие в себя реальных собственников и управляющих наиболее высокого звена.

Тем не менее о реальности групп, которые можно выделять в пространствах, образованных данными переменными, на наш взгляд, говорить преждевременно. Корректнее было бы, видимо, применить термин «протореальная группа», или, пользуясь более принятой терминологией, «группа-в-себе». Реальные (гомогенные) группы в масштабах всего постсоветского общества находятся в процессе формирования.

В результате предварительного анализа распределения респондентов по критериям властных полномочий, владения собственностью мы получили искомую типологию, состоящую из шести протореальных групп. Попробуем теперь по важнейшим социально-экономическим параметрам описать эти выделенные нами группы. Здесь каждой из них приписаны значения тех ключевых переменных, которые, на наш взгляд, создают статистические образы каждого слоя. Можно сказать по-другому: мы здесь вычленили все основные виды ресурсов (благ), которыми обладает каждая из групп, но в разных размерах. Плюс к этому мы добавили самооценку респондентами каждой из групп их экономического и социального положения. И вот как выглядят в итоге различия этих слоев по восьми важнейшим параметрам (табл. 11.4).

Закономерным в итоге выглядит расположение групп в реальной социальной иерархии современного российского общества. Наиболее обеспеченными практически всеми видами перечисленных нами ресурсов являются респонденты, относящиеся к группе собственников-бизнесменов: они характеризуются самыми высокими показателями фактических денежных доходов (среднее значение — 16 630 руб.), заработной платы (28 140 руб.), а также количества и качества располагаемого движимого имущества (среднее значение соответствующего индекса — 2,68). Характерно, что представители данной группы субъективно осознают свое высокое экономическое (материальное) и социальное положение (6,22 и 5,99), взятое по 10-балльной шкале.

Таблица 11.4

Реальные группы и их базовые социально-экономические характеристики

Группы и их характеристики	Собственники-бизнесмены (4,1%) N=101		Менелжеры-миноритарии (1,7%) N=41		Мелкие собственники и самозанятые (1,6%) N=40		Супервайзеры-несобственники (15,8%) N=390		Исполнители-миноритарии (3,2%) N=79		Исполнители-несобственники (73,6%) N=1812	
	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана
Возраст	39	40	47	48	39	40	40	40	45	48	38	38
Образование, количество лет	13,70	13,00	13,63	13,00	12,03	12,00	13,71	13,00	13,09	13,00	12,31	13,00
Индекс культурного капитала	3,31	3,00	4,07	4,00	2,73	2,00	2,97	3,00	2,37	2,00	2,34	2,00
Индекс социального капитала	2,44	2,00	2,66	3,00	1,88	1,00	1,77	1,00	1,75	1,00	1,42	1,00
Средняя зарплата, руб.	28 140	20 000	18 598	16 000	14 765	15 000	12 160	10 000	8925	7000	8128	6500
Индекс жилищных условий	4,33	4,00	4,54	5,00	3,40	3,00	3,68	4,00	3,67	4,00	3,28	3,00
Субъективное экономическое положение	6,22	6,00	5,29	6,00	5,48	5,00	4,82	5,00	4,42	4,00	4,16	4,00
Субъективное социальное положение	5,99	6,00	5,03	5,50	5,13	5,00	4,89	5,00	4,30	5,00	4,17	4,00

Примечание. Конструкцию представленных в таблице индексов жилищных условий, социального и культурного капитала см. в приложениях 7, 9 и 10 в: [Шкаратан, 2009].

В следующем за данной группой слое управляющих, являющихся одновременно держателями доли собственных предприятий (менеджеры-миноритарии), при относительно более низких показателях материального положения (например, среднем уровне заработной платы в 18 598 руб., индекса имущества — 2,34) наблюдается более высокий уровень обеспеченности нематериальными ресурсами — социальными и культурными: значение соответствующих индексов составляет 2,66 и 4,07 против 2,44 и 3,31 в предыдущей группе. Отметим, что в обеих группах сосредоточены наиболее образованные респонденты. Среднее количество лет, затраченных на обучение, в них составляет 13,63—13,70 года, что примерно соответствует уровню среднего специального или неоконченного высшего образования.

Ступенью ниже менеджеров-миноритариев в нашей иерархии располагаются мелкие собственники и самозанятые. В данную группу, по нашим оценкам, вошли владельцы мелких предприятий с небольшим количеством нанимаемых работников и масштабами деятельности (например, владельцы киосков), а также лица, занятые предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, индивидуальные предприниматели. Показатели материального положения при заметно более низком значении, чем в выше рассмотренных группах, все же свидетельствуют об определенном преимуществе представителей данного социального слоя по отношению к нижестоящим. Обращает на себя, однако, внимание довольно низкий уровень образования внутри данной группы: в среднем ее представители затрачивают на обучение 12,03 года (соответствует наличию полного среднего образования и профессиональной квалификации) — это наиболее низкий показатель среди всех групп, т.е. относительно высокое материальное положение мелких предпринимателей и собственников не является прямым следствием уровня их подготовки.

Руководители, не являющиеся собственниками (владельцами предприятий, акций, ценных бумаг), также представляют собой отдельный социальный слой. Их, как и менеджеров-миноритариев, характеризует достаточно высокий уровень профессиональной подготовки (13,73 года обучения), однако

в материальном плане они оказываются гораздо менее обеспеченными: фактический доход на члена семьи составляет 12 160 руб. при значении индекса имущества 1,82. Такой разрыв в уровне жизни работников, стоящих примерно на одной ступени в управленческой иерархии, может быть связан с прямым эффектом от собственности в виде участия в прибыли, а также наличием других дополнительных источников дохода. Данное обстоятельство приобретает исключительную важность, если учесть, что в последние годы процесс концентрации собственности происходит наиболее интенсивно (см. табл. 11.2 и соответствующий комментарий выше). В свою очередь это соответствующим образом отражается на характере социального неравенства в России, критический и практически неудержимый рост которого все чаще обсуждается сегодня как в научной, так и общественно-политической среде.

И наконец, низшие ступени в иерархии выделенных нами реальных социальных групп занимают работники, принадлежащие к категории исполнителей, т.е. не являющиеся обладателями властных полномочий. Обе группы незначительно отличаются друг от друга, однако мы обращаем внимание на то, что критерий собственности обуславливает преимущество одной группы над другой по всем рассмотренным нами показателям. Отстраненность от процесса управления, как следует из результатов проведенного анализа, оказывает существенное влияние на характер распределения показателей, отражающих ресурсную обеспеченность. Представителям соответствующих групп свойствен более низкий уровень жизни (средние показатели дохода составляют 8128—8925 руб. на члена семьи), вследствие чего они также в меньшей степени удовлетворены своим материальным положением (значение соответствующих показателей — 4,16 и 4,42). Заметно их отставание от респондентов, принадлежащих к другим группам, по уровню культурного капитала (2,34—2,37), который отражает не только текущий уровень развития индивидов, но и интенсивность их внепроизводственной деятельности в целом, которая в свою очередь может быть обусловлена наличием или отсутствием соответствующих возможностей и (или) времени. Отметим, что низкий уровень культурного капитала мешает воспроизводству индивидов в

новом, более высоком качестве, т.е. препятствует их социальному росту, а также росту следующих за ними поколений.

Построенная нами на основе «синдрома» признаков реальных социальных групп классификация, бесспорно, не претендует на роль единственно возможной или единственно верной, однако в ее основу положены критерии, которые, как выяснилось в результате энтропийного анализа, оказывают наиболее существенное влияние на характер распределения показателей, описывающих положение индивидов в системе социальной стратификации. Это позволяет нам сделать вывод в пользу того, что принятая нами на данном этапе группировка более реальна, чем все из известных нам социальных классификаций, применяемых для описания социально-экономического неравенства в современном российском обществе. Кроме того, она также отвечает нашим собственным теоретическим представлениям о специфическом характере его социально-экономической организации, о котором немало было сказано выше и который был обоснован нами в цикле предшествующих публикаций относительно сословно-слоевой стратификации современной России.

Содержательный же вывод из проделанной нами работы состоит в следующем. Приняв выделенные группы за реальные и интерпретируя их в терминах, принятых в большинстве стратификационных концепций, наиболее массовую часть населения (74%), практически не обладающую собственностью и не располагающую какой-либо властью на рабочих местах, можно отнести к низшим и промежуточным слоям российского общества. К средним слоям относится порядка 22% занятого населения, для представителей которого характерны средние показатели уровня властных полномочий и степени владения собственностью (группы 2–5). И наконец, только 4% населения, включающие в себя реальных собственников и управляющих наиболее высокого звена, представляют собой высшие средние и высшие слои общества (группа 1).

Вернемся к рассмотренной нами ранее классификации социально-профессиональных групп, которые не случайно были обозначены как псевдореальные. Мы отмечали, что классификации на основе профессионального статуса респонден-

тов дают возможность европейским социологам конструировать классовые группировки, тогда как в условиях российского общества такие объединения профессий представляют собой лишь относительно однородные по характеру труда группы, не обладающие классовыми свойствами. Нестабильность и неопределенность таких группировок являются следствием институциональной незакрепленности профессий в обществах того типа, к которому сегодня согласно нашей генеральной гипотезе относится нынешнее российское.

С этой точки зрения мы сочли уместным сопоставить выделенные нами реальные (в нашем восприятии) социальные группы с социально-профессиональными на основе изучения их связи с базовыми социально-экономическими характеристиками респондентов. Итог такого расчета на основе коэффициента соответствия Крамера приведен в табл. 11.5.

Таблица 11.5

**Связь базовых социально-экономических характеристик
с социально-профессиональной принадлежностью
и принадлежностью к реальным социальным группам
(в коэффициентах Крамера)**

Базовые социально-экономические характеристики	Реальные социальные группы	Социально-профессиональные группы
Образование	0,210	0,149
Индекс культурного капитала	0,183	0,125
Индекс социального капитала	0,131	0,116
Доход на члена семьи	0,297	0,295
Индекс жилищных условий	0,162	0,148
Субъективное экономическое положение	0,171	0,156

Примечание. Все коэффициенты значимы при 1%-ном уровне.

Примененный нами метод с некоторой степенью уверенности позволяет утверждать, что в большей мере социально-экономические характеристики респондентов связаны с их

принадлежностью к реальным социальным группам, нежели к социально-профессиональным. Об этом свидетельствуют соответствующие значения коэффициентов связи практически для всех рассмотренных признаков. Единственное исключение составляет показатель денежных доходов на члена семьи, вариация которого, по всей видимости, одинаково велика в обоих случаях и который не позволяет судить однозначно о наличии большей однородности в разрезе реальных социальных групп.

Таким образом, мы рассмотрели проблему выделения элементов социальной структуры современного российского общества на основе выявления естественного, реального «набора» относительно однородных социальных групп, состоящих из людей с более или менее близкими, сходными характеристиками. Для этого мы, во-первых, использовали искусственно сконструированную социально-профессиональную классификацию, а во-вторых, применили сочетание энтропийного, кластерного и логического анализов для классификации индивидов (респондентов) в системном признаковом пространстве. Полученные результаты показали, что реальные группы образуются индивидами, сходными по параметрам обладания властными полномочиями и экономическим капиталом.

В результате, как представляется, была подтверждена наша концепция социальной стратификации России как неоэтакратической страны, в которой сложился своеобразный тип социального неравенства в виде переплетения сословной иерархии и элементов классовой дифференциации, устойчиво воспроизводящегося в течение последних лет. В стране сложился неоэтакратический социетальный порядок, который характерен и для других социумов, относимых к евразийской цивилизации. Переход от сословной иерархии, в которой позиции индивида и социальных групп определялись их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации так и не завершился.

При первом полноценном применении корректных математических методов (энтропийный и кластерный анализ) подтвердилось отнесение большей части населения вне зависимости от размера культурного и человеческого капиталов к слою

исполнителей-несобственников. И этот слой, который может быть более дробно дифференцирован по менее значимым признакам (таким как человеческий и культурный капитал), составляет 74% населения; 22% попавших в опрос по большей части относимы к основной массе средних слоев, обладающих некоторым минимумом собственности и (или) властных полномочий (мелкие и средние собственники, самозанятые, миноритарии, руководители различных уровней и т.д.). К высшему среднему слою/классу и (с очень малой степенью вероятности) к высшему слою можно отнести 4% населения (средние и крупные собственники, топ-менеджеры). Однако стоит заметить, что мы прекрасно осознаем несоответствие значительной части выделенных нами средних слоев критериям так называемого среднего класса.

11.4. Потери человеческого капитала в 1990-е и 2000-е гг.: сравнительный анализ данных опросов 1994 и 2006 гг.¹

Для сопоставимости данных был проведен расчет индекса человеческого капитала по двум опросам на основании трех индексов: индекса образования, индекса организаторских и предпринимательских способностей и индекса характеристик семьи. Важнейшим для нас является вопрос воспроизводства человеческого капитала, поэтому мы анализируем одни и те же возрастные группы.

Как видно из табл. 11.6, уровень человеческого капитала в расчетах по сопоставимой методике в 1994 г. был выше, чем в 2006 г., практически по всем типам поселений у обоих поколений. Наиболее серьезно индекс человеческого капитала (ИЧК) упал за эти годы в мегаполисах — центрах его накопления в современной России. Иными словами, несмотря на постоянный приток жителей в мегаполисы, качественные характеристики человеческого капитала в них снижаются, но при этом они остаются наиболее продвинутыми с точки зрения уровня человеческого капитала поселениями.

¹ В данном параграфе использованы расчеты, выполненные аспирантом Д.А. Смысловым.

Таблица 11.6

**Сравнительный анализ расчетов индекса
человеческого капитала (1994–2006 гг.)**

Возрастная группа	Мегалополисы	Города	ПГТ и села
<i>Декабрь 2006 г.</i>			
Поколение 40-летних и старше	16,9	14,8	13,0
Поколение 30-летних и младше	16,6	13,6	8,8
<i>Январь 1994 г.</i>			
Поколение 40-летних и старше	20,3	16,7	12,7
Поколение 30-летних и младше	20,4	15,9	12,9
<i>1994–2006 гг.</i>			
Поколение 40-летних и старше	–17%	–11%	3%
Поколение 30-летних и младше	–18%	–14%	–32%

В 1994 г. молодое поколение располагало более высоким уровнем человеческого капитала во всех типах поселений, включая поселения городского типа (ПГТ) и села, где в 1994 г. ИЧК был выше, чем в 2006 г., более чем на 30% — вот где кроются причины бедственного с точки зрения человеческого капитала положения ПГТ и сел в наши дни. Падение уровня человеческого капитала по старшему поколению (в отличие от младшего) за 13 лет было не столь значительным, а в ПГТ и селах уровень человеческого капитала в 2006 г. по старшему поколению и вовсе вырос. Что касается межпоселенческой динамики, то в 1994 г. падение уровня человеческого капитала при снижении размера поселения было более ощутимым, даже для старшего поколения. По данным 1994 г., ключевым фактором дифференциации уровня человеческого капитала была не принадлежность к тому или иному поколению, а тип поселения, в то время как в 2006 г. оба этих фактора оказывали влияния на дифференциацию человеческого капитала.

Аналогичная ситуация для городов — уровень всех компонентов человеческого капитала по обоим поколениям был выше в 1994 г., нежели в 2006 г. Что касается ПГТ и сел, то у младшего поколения за 13 лет произошло существенное снижение уровня человеческого капитала — в 1994 г. значение ИЧК в ПГТ и селах было выше, чем в 2006 г. Уровень образования в 2006 г. повысился по сравнению с 1994 г., по всей видимости, за счет молодых, так же как и характеристики семьи. А индекс организаторских и предпринимательских способностей понизился у старшего поколения сел и ПГТ в 2006 г. по сравнению с 1994 г.

Однако наиболее драматичный результат был получен при расчете индикатора человеческого капитала кластеров (прото-групп), выделенных в пространстве «власть — собственность». В среднем по данному показателю представители массовой группы, объединившей низшие и промежуточные слои (74% респондентов), более чем в два раза уступают представителям малочисленных (22% респондентов) средних слоев и более чем в три раза — представителям высших слоев (4% респондентов). Таким образом, наши результаты свидетельствуют о том, что крайне важным аспектом социально-экономического неравенства в нашей стране становится угрожающий разрыв в качестве человеческих ресурсов между основными социальными группами.

На протяжении всей постсоветской российской истории уровень человеческого капитала падает, и механизмы его воспроизводства явно нарушены. Ключевые компоненты человеческого капитала упали на треть. Кроме того, возникла проблема распределения человеческого капитала по поколениям и типам поселений. По сравнению с началом 1990-х гг. во второй половине 2000-х гг. возникла серьезная проблема — падение уровня человеческого капитала и дифференциация человеческого капитала молодого поколения по типам поселений. Отметим, что в начале 1990-х гг. проблемы дифференциации человеческого капитала по поколениям на сопоставимых данных выявлено не было вовсе. В начале XXI столетия Россия столкнулась с проблемой крайнего дефицита здоровой, образованной молодежи в небольших городах и селах и ростом ее

концентрации в крупных городах. Структурно-качественный состав человеческого капитала и его воспроизводство также вызывают опасения: по-прежнему основными составляющими человеческого капитала являются образование (уровень которого падает с начала 1990-х гг.) и здоровье (проблемы которого во многом обусловлены возрастом), остальные же характеристики человеческого капитала в новых условиях явно не получают соответствующего развития. Кроме того, вызывает опасение низкий (относительно общероссийского уровня) уровень человеческого капитала старшего поколения, несмотря на то что его распределение по типам поселений относительно равномерно.

Однако в сложившейся ситуации можно выделить и положительные моменты. Во-первых, превышение уровня человеческого капитала молодого поколения над уровнем человеческого капитала старшего поколения, что говорит о функционирующей системе воспроизводства человеческого капитала (конечно, эта система функционирует не очень эффективно — уровень человеческого капитала падает со временем у обоих поколений). Во-вторых, положительным моментом является довольно равномерное распределение человеческого капитала старшего поколения по типам поселений.

Глава 12

ДИНАМИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ И ПОЛОЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ НИЗОВ

Вводные замечания.

Динамика уровня жизни.

Стратегии выживания критических групп.

Социальные низы и политика неонеменклатуры.

12.1. Вводные замечания

В постсоветской России вектор действий политиков, контролировавших принятие решений в социальной сфере в 1990–2000-х гг., в решающей степени складывался под влиянием неоконсервативной волны, шедшей в те годы прежде всего из США и Великобритании. Следует иметь в виду, что концепция реформ изначально исходила из необходимости повышения эффективности хозяйственной системы. При этом социальная сфера рассматривалась как элемент общей экономической стратегии. Критерий эффективности лежал на стороне экономических факторов, а состояние и динамика социальной сферы относились к числу ограничений. Несмотря на многочисленные декларации о «социально ориентированной экономике», «социальном государстве», развитие социальной сферы даже не называлось в качестве явной цели реформ. Достаточно сказать, что и к началу реформ, и многие годы позднее в отличие от других постсоциалистических стран в России даже не ставился вопрос о создании программы по борьбе с бедностью. Фактически учитывался лишь один аспект — возможность упреждения острых социальных кризисов.

Совершенно не принималось во внимание то обстоятельство, что в отличие от многих из реформирующихся на-

циональных экономик в России большинство домохозяйств не располагало материальными и финансовыми ресурсами на период адаптации к новой социально-экономической ситуации. Более того, одним из элементов «шоковой терапии» была конфискация всех сбережений населения и предприятий в первые месяцы 1992 г. в результате отпуска цен без всякой компенсации по вкладам в банках и сберкассах.

Социальная политика начального периода постсоветской России представляла собой комбинацию постепенно слабевшей демократической тенденции и нараставшей неолиберальной (а точнее неоконсервативной) тенденции. К демократическим, в интересах подавляющего большинства населения мерам в области социально-экономической политики можно отнести бесплатную приватизацию жилья, предоставление в собственность участков земли для семейного пользования и ряд других менее значимых решений.

К 1995–1996 гг. устоялся характер социальной политики и с того времени не менялся. Ключевыми звеньями социально-экономической политики являются:

1) снятие контроля государства за сохранностью государственной собственности и концентрация в руках коррумпированных чиновников и созданных самой властью крупнейших собственников государственных доходов от налогов, рентных платежей и особенно от приватизированной (точнее, раздаваемой «ближним») государственной собственности;

2) притворный характер самой приватизации (особенно на этапе залоговых аукционов);

3) снятие контроля над вывозом капитала;

4) снятие контроля над использованием рабочей силы.

На этом фоне все с большей полнотой стала формулироваться и реализовываться социальная политика в той ее части, которая была ориентирована на социальную защиту слабых социальных групп. С середины 1990-х гг. правящая элита неизменно борется за осуществление следующих приоритетных направлений социальных реформ, таких как:

- замена субсидий социальной направленности, адресованных производителям благ и услуг, адресными компенсационными выплатами нуждающимся семьям;

- принятие в области здравоохранения мер, направленных на усиление конкуренции медицинских учреждений в рамках системы обязательного медицинского страхования, это же касается и сферы образования при доминировании платности образовательных и медицинских услуг;

- отказ при проведении политики занятости от предоставления субсидий предприятиям на сохранение и создание рабочих мест;

- прекращение в сфере социального страхования субсидирования санаторно-курортных и иных мероприятий;

- переход к накопительной пенсионной системе.

В печати и общественных обсуждениях резко контрастируют позиции апологетов реформ и их оппонентов. Первые приводят данные о масштабах продажи автомашин и других предметов длительного пользования, об отдыхе многочисленных групп россиян на зарубежных курортах, о конкурсах на платные места в престижные университеты. В свою очередь их оппоненты сообщают сведения о невиданно низкой доле оплаты за труд в ВВП (порядка 30% против 60–70% в развитых индустриальных и постиндустриальных странах), о высоком уровне заболеваемости и смертности, многолетней низкой продолжительности жизни (59–62 года (за 2000-е гг.) у мужчин против 74–77 лет в развитых странах на протяжении многолетнего периода). Особое внимание оппоненты обращают на невиданную степень неравенства между низшими и высшими социальными слоями.

12.2. Динамика уровня жизни

Складывающееся (пожалуй, уже сложившееся) общество характеризуется невиданным в мире индустриальных стран разрывом между бедностью и богатством. В 1990-е гг. резко усилилось имущественное расслоение населения, появились значительные слои так называемых новых бедных, работающих бедных [Радаев, 2000]. По данным академика Д. Львова, реальная среднемесячная заработная плата работника (в ценах 1991 г.) за период 1991–1998 гг. снизилась с 548 руб. до 193 руб., т.е. почти в 3 раза. При этом отношение средней заработной

платы к прожиточному минимуму соответственно упало с 3,16 до 1,70, т.е. без малого в 2 раза (Известия. 2000. 2 мая).

С 1999 г. начался рост заработной платы. Только к концу 2005 г. реальная заработная плата достигла уровня дореформенного 1990 г. — 100,3% (рассчитано по: [Российский статистический ежегодник, 2006, с. 171]). В 2006 г. реальная заработная плата выросла на 13,3%, в 2007 г. — еще на 17,2%, в 2008 г. — на 11,5% (рассчитано по: [Российский статистический ежегодник, 2009, с. 167]). Тем самым дореформенный уровень был ощутимо превышен на уровне средних показателей. Этот рост сменился снижением в ходе экономического кризиса 2008—2009 гг. Но следует принять во внимание отсутствие данных о возросшей дифференциации заработной платы, в частности такого показателя, как медиана месячной заработной платы.

Ускоренные темпы роста заработной платы наблюдались даже не столько в нефтяной промышленности, дававшей стране огромную часть прироста ВВП и сверхдоходов от природных ресурсов, сколько в финансовой сфере, сфере услуг и операциях с недвижимостью. Так, в 2006 г. наибольшие значения коэффициента фондов характерны для оптовой и розничной торговли (33 раза), финансовой деятельности (32 раза). Для сравнения, в отраслях с относительно низким уровнем неравенства в 2006 г. коэффициент фондов составлял: 11,5 раза — в распределении электроэнергии, газа и воды; 14,5 раза — на транспорте; 15 раз — в здравоохранении и 16 раз — в образовании [Иванов, Суворов, 2006, с. 136].

Дифференциация в оплате связана с различиями в количестве и качестве труда и условиях работы только у занятых на предприятиях, относящихся к одному сектору экономики, т.е. различия в уровне заработной платы обусловлены в первую очередь структурной составляющей экономики. Уровень человеческого капитала играет второстепенную роль. В развитых странах, в среднем, чем больше человеческий капитал, тем больше получает его носитель. В российских же условиях равный по величине человеческий капитал может совмещаться как с высоким, так и с низким доходом, т.е. связь между доходом и уровнем человеческого капитала неоднозначна. Уборщица в банке, как и в 1990-е гг., и поныне получает заработную плату

больше профессорской. Нищенская оплата труда, несмотря на определенный рост в 1999–2008 гг., сохраняется у школьного учителя, врача, инженера, научного работника. Если принять среднюю заработную плату за 100, то в 2007 г. она составляла в образовании 65 (против 56 в 2000 г.), у работников в сфере финансов — 257, у работников в сельском хозяйстве — 45, у занятых добычей полезных ископаемых — 209, у работников обрабатывающих производств — 97 [Григорьев, Плаксин, Салихов, 2008, с. 31].

В апреле 2011 г. после публичного выступления известного доктора Л. Рошаля тысячи врачей, медсестер и их коллег по «цеху» обратились к Интернету, поскольку не смогли иным способом довести до общественности информацию о своем труднейшем положении. Вот некоторые цитаты из медицинских интернет-форумов, обобщенные публицистом С. Белковским. «Зарплата хирурга — 5350 р. в месяц, зарплата уборщицы в офисе через дорогу от больницы — 6000 р. Зарплата санитарки — 1600 р. Кто же идет работать на такую зарплату? Сумасшедшие? Святые?». «...Врач, детский невропатолог высшей категории, — сумма к перечислению: 4331,58; анестезиолог-реаниматолог, первая категория, полставки — 3260,42» [Белковский, 2011].

Следует также учесть данные о многократно увеличившихся затратах нижних и средних слоев на оплату услуг ЖКХ, учреждений здравоохранения и образования. Так, по данным Росстата, в 1994 г. расходы населения на медицинские услуги и лекарства составляли 3 млрд руб., расходы государства — 24 млрд; в 2007 г. расходы населения (в тех же рублях 1994 г.) выросли до 16 млрд руб., а расходы государства после многих лет спада — до 16–19 млрд руб. и в 2007 г. наконец превысили расходы 1994 г., года предельного сжатия госбюджета, на несколько процентов и составили 26 млрд.

Суммарный объем заработной платы по-прежнему составляет около 30% ВВП, тогда как в развитых капиталистических странах он достигает не менее 60% ВВП [Львов, Овсиенко, 2000, с. 111]. На 1 долл. заработной платы российский работник производит 4,6 долл. продукции, а американский — 1,7 долл. [Львов, 2004, с. 29–31].

Академик Р.И. Нигматулин, пожалуй, может быть оценен как независимый эксперт в обсуждаемом вопросе: «Экономия на оплате труда, в отличие от современного Китая и СССР 1930—1950-х гг., используется в современной России не для инвестиций, а “проматывается на роскошь и вывозится за границу”». Автор призывает: «Пора понять экономическую необходимость цивилизованного “передела” доходов (не собственности, а доходов) в пользу основной части населения с целью сбалансированности экономики, чтобы избыточные траты на роскошь обратить на развитие производства через покупательский спрос». С этой целью он предлагает резко повысить минимальную заработную плату до уровня стоимости 300—400 кг хлеба и перейти к прогрессивному налогообложению доходов [Нигматулин, 2005].

Основным показателем оценки благосостояния населения является уровень реальных средних душевых доходов. К марту 1992 г. по отношению к декабрю 1991 г. они составили 28%. К ноябрю 1994 г. реальные душевые доходы выросли на 58% и достигли 44% к уровню декабря 1991 г. Удивительна последующая динамика. За экономически благополучные последующие три года к ноябрю 1997 г. этот показатель спустился еще ниже: уровень доходов упал по сравнению с ноябрем 1994 г. на 10,8% и составил всего лишь 40% от уровня 1991 г. В ноябре 1998 г. уровень реальных доходов опустился до 81,5% к уровню ноября 1997 г., а в июле 1999 г. — 72,7% к предыдущему году. В 2000 г. доходы выросли на 9,1%, что не вернуло их даже к уровню 1997 г. и не довело даже до половины доходов 1991 г. (47,8%) [Обзор экономики России..., 2000; Суринов, 2003; Кастельс, Киселева, 2001].

В 2000-е гг. доходы непрерывно росли. Уровень доходов за 2005 г. составил 93,4% от уровня 1990 г. [Российский статистический ежегодник, 2006, с. 170]. Реальные доходы в 2006 г. по отношению к предыдущему году увеличились на 9,9%; в 2007 г. — на 12,0; в 2008 г. — еще на 9,6%. Таким образом, в итоге реальные душевые доходы в 2008 г. превзошли, наконец, уровень 1990 г. на 29,9% (рассчитано по: [Российский статистический ежегодник, 2009, с. 167]), тем не менее и на сентябрь 2007 г. до 20% россиян имели доходы ниже прожиточного минимума.

Отметим, что и распределение прироста доходов носит несправедливый характер. Например, более $\frac{1}{3}$ прибавок к зарплате в 2006 г. досталось 10% наиболее оплачиваемых работников и только 1,5% — 10% низкооплачиваемых [Экономический доклад..., 2007, с. 27].

Можно заметить, что рассматриваемая динамика доходов складывалась благоприятно для населения в период борьбы парламента с исполнительной властью (1992—1994 гг.) и приобрела позитивный характер после стабилизации авторитарного президентского режима при Путине.

По данным независимых исследований, соотношение доходов 10% самых благополучных сограждан к доходам 10% самых бедных членов общества составляет 1:25, а в Москве (по данным Мосгорстата) и того выше: 1:40, 1:50. Даже по заниженным данным Росстата, эта разница в доходах в 2007 г. составила 16,8 раза против 13—14 раз в предыдущие годы. Счетная палата РФ провела свой собственный расчет соотношения доходов 10% самых обеспеченных россиян и 10% самых неблагополучных сограждан и получила следующие данные: по России в целом разрыв в доходах составил в 2007 г. 30 раз и по Москве — 41 раз (Московский комсомолец, 2008, 28 марта). В Европейских странах этот показатель колеблется между 1:4 и 1:8, даже в США — 1:10 (см.: [Кричевский, 2008; Гонтмахер, 2008]; Коммерсантъ, 2007, 20 апр.). Основным измерителем неравенства в распределении доходов в обществе коэффициент Джини, по официальным данным Росстата, в 1990 г. был равен 0,26, уже в 1995 г. поднялся до 0,38, а с 2006 по 2010 г. закрепился на уровне 0,42. Другими словами, даже по этим росстатовским заниженным данным за последние 20 лет в России произошла чрезвычайная концентрация доходов и коэффициент Джини почти удвоился. По мнению компетентных авторов, «такая сильная поляризация за такое короткое время редко встречается в истории. Этот феномен недвусмыслен и известен всем» [Самсон, Красильникова, 2010, с. 72].

Итог таков: согласно данным Росстата, за чертой бедности (т.е. с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума) находились: в 1992 г. — 49,7 млн человек (т.е. 33,5% общей численности россиян); в 1998 г. — 34,0 млн (23,3%);

в 1999 г., как следствие дефолта, в этом положении оказались 41,2 млн человек (28,3%); затем наступило ежегодное снижение и численности, и доли тех, кто находился за чертой бедности. В 2003 г. их осталось 29,0 млн, т.е. 20,4% от общего числа жителей страны [Россия в цифрах, 2004, с. 99]. В 2007 г. доля бедных (по официальным данным, с доходом ниже 3,7 тыс. руб.) сократилась до 16,3% (Коммерсантъ, 2007, 20 апр.).

Выступая на Ярославском международном политическом форуме (8 сентября 2011 г.), президент Д.А. Медведев отметил, что в 2010 г. доход ниже прожиточного минимума получали 12% россиян. В 2011 г. положение стало несколько хуже: доля самых необеспеченных граждан поднялась до 15%. При этом первая децильная группа получала примерно треть совокупного дохода всех граждан.

Однако степень сопоставимости и надежности приведенных выше официальных данных заслуживает обсуждения. Согласно методике Госкомстата черта бедности устанавливается на основе величины прожиточного минимума, который измеряется на основе стоимости так называемой минимальной потребительской корзины. Но за исследуемый период (1991–2007 гг.) она неоднократно менялась.

Установленный в 1990 г. еще союзным правительством размер корзины прожиточного минимума, как и в других цивилизованных странах, не только давал семьям возможность выживать, но и включал расходы на культурные нужды. При таком расчете прожиточного минимума в том же 1990 г. за чертой бедности оказалось 28% населения. После либерализации цен в 1992 г. ниже черты бедности (при сохранении предреформенной минимальной потребительской корзины) оказались 75% граждан. Появилась идея из этой огромной массы бедных выделить самых обездоленных и на них направить социальную помощь. Правительство Ельцина в ноябре 1992 г. «сжало» эту корзину в 2 раза. На какое-то время бедных стало (по статистике) намного меньше. Но с ростом бедности в ходе шоковых реформ процент живущих ниже порога немыслимого по жалкому размеру прожиточного минимума был значительно превышен.

Второй раз изменения были произведены в апреле 2000 г., когда в новом прожиточном минимуме несколько увеличились

расходы на непродовольственные товары и услуги. В результате величина прожиточного минимума по сравнению со стоимостью потребительской корзины 1992 г. возросла на 15–20% в ценах 2000 г. [Овчарова, Попова, 2001, с. 16–20]. Тем не менее и в этом исчислении величина официально установленного прожиточного минимума была явно занижена. Так, в 2003 г. прожиточный минимум для трудоспособного населения составлял 2304 руб., для пенсионеров — 2605 руб., для детей — 2090 руб. Его размер в натуральном исчислении выглядит следующим образом. Минимальная потребительская корзина, действовавшая вплоть до конца 2005 г., включала в среднем на одного человека в год (по трудоспособному населению): хлебных продуктов — 152,0 кг, картофеля — 123,6 кг, овощей — 89,4 кг, фруктов — 16,4 кг, сахара — 20,3 кг, мяса и мясопродуктов — 31,5 кг, рыбных продуктов — 13,7 кг, молока и молокопродуктов — 210,7 кг, яиц — 166 шт., масла растительного и других жиров — 12,0 кг. Нормативы по пенсионерам выглядели гораздо скромнее: мяса — 22,2 кг, яиц — 90 шт. и т.д. Обескураживающе смотрелись минимальные наборы одежды и обуви, постельного белья, товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения и т.д.

В 2005 г. Министерство здравоохранения и социального развития РФ произвело коррекцию в сторону некоторого увеличения содержания потребительской корзины. Особое внимание было уделено повышению качества питания. Так, потребление мясопродуктов трудоспособным гражданам было увеличено на 22% (т.е. 38,5 кг на год), а пенсионерам — на 39% (т.е. 31,5 кг). Впрочем, и эти нормативы были примерно в 2 раза ниже биологической нормы потребления. Состав же непродовольственных товаров остался неизменным. Да и быть иначе не могло, так как прожиточный минимум был повышен всего лишь на 84 руб. С этого времени и до 2011 г. прожиточный минимум не менялся. Если вернуться к оценке уровня бедности по дореформенному прожиточному уровню 1990 г., то доля бедных подскочит до 30%. «Примерно столько россиян ограничивает себя в элементарных продуктах питания и буквально считает каждый рубль... Причем почти половина из них работает! Врачи, учителя (далеко не везде им щедро доплачивают губернаторы), и в сельском хозяйстве иногда получают

копейки, и на предприятиях малорентабельных — средняя зарплата в текстильной промышленности, например, чуть выше 5 тысяч рублей...» [Гонтмахер, 2008]. Замечу, что и по опросу 2010 г., проведенному по программе профессора Н.И. Лапина (очередная волна Всероссийского мониторинга «Ценности и интересы населения России»), бедных оказалось те же примерно 30% (Поиск, 2011, № 18–19, май).

Профессор Н. Кричевский напоминает, что в Европе бедным считается тот, кто получает меньше 60% среднегодового дохода в своей стране. Если же измерять бедность в России таким же образом, то в 2007 г. после восьми лет довольно быстрого роста средних заработных плат и доходов число бедных в стране составило 39,7% всего населения, или более 56 млн человек. И это вполне естественно. Ведь за эти же годы 60% общего прироста доходов пришлось на 20% самых достаточных россиян и лишь только 3% — на 10% самых бедных [Кричевский, 2008, с. 4].

Как говорится, со стороны виднее. И вот суждение такого благожелательного наблюдателя, как выдающийся британский историк, член Королевской академии Эрик Хобсбаум: «В отношении краткосрочной перспективы нам не от чего быть пессимистами... Люди стали жить дольше. Они более здоровы и лучше развиты физически. Они богаче. Их жизненные перспективы более разнообразны. Конечно, есть страны и регионы, к которым это не относится, — например, Африка или, к моему сожалению, Россия. На мой взгляд, лишь одна из трагедий, пережитых вашей страной, получила должную оценку в мире; масштаб же посткоммунистической катастрофы не понят за пределами России» (курсив наш. — О.Ш.) [Хобсбаум, 2004, с. 13].

12.3. Стратегии выживания критических групп

Как же выживают члены нашего общества, которые находятся в критической ситуации? Начиная с обследования 1992 г. этот вопрос изучал, отслеживая динамику образа жизни социально критических групп российского общества на основе методического инструментария «Барометр новой России»,

профессор Ричард Роуз. Результаты своего анализа он привел в статье «Десять лет “Барометру новой России”». Он писал, что «аномальность российской экономической ситуации заключается в том, что большинство граждан страны не могут позволить себе необходимого, даже если они работают». По его данным, в начале 1992 г. заработков по основному месту работы не хватало 68% работающих. Пик падения был достигнут в 1993–1994 гг., когда недостаточной свою заработную плату оценили 83–87% опрошенных. Примерно на таком уровне сохранялось положение до 2000 г., когда общее количество считавших свою зарплату недостаточной сохранялось примерно на том же уровне, но произошло значительное смещение ответов респондентов от совершенно недостаточной к недостаточной. Основой выживания таких семей, по данным Роуза, служил их социальный капитал. Помимо собственной семьи россияне опирались на неформальные сети друзей и родственников. В случае нехватки денег, скажем, из-за безработицы очень немногие рассчитывали на помощь в виде государственного пособия, но зато $\frac{3}{4}$ респондентов заявили, что знают тех, у кого можно одолжить денег, когда возникает необходимость. Одиноким больным рассчитывают на помощь кого-то из близких или соседей, а за живущими в семье ухаживают родственники. Эти данные относительно социального капитала как основы выживания монотонно повторялись во всех ответах респондентов с 1994 по 2001 г. [Роуз, 2002, с. 16–17].

Кроме Роуза сходные данные были получены группой российских авторов в международном исследовании «Перестройка государства всеобщего благосостояния: Восток и Запад. 1995–1998» (результаты см. в: [Manning, Shkaratan, Tikhonova, 2000; Шкаратан, 2003]).

К середине 1990-х гг. сложился неявный консенсус власти и населения, в реальной действительности материализовавшейся в весьма сложной и хитроумной модели выживания, которая использовалась в 1990-е гг. большинством населения. Именно эта модель обеспечивала относительную стабильность социально-политической обстановки в России, и поэтому власть была склонна закрывать глаза на многие ее особенности, которые «не вписывались» в либеральную модель государ-

ственной социальной политики, которая в 1990-е гг. декларировалась на уровне высшего руководства страны как наиболее желательная в нынешних условиях.

Основной особенностью этой модели выступало создание для населения возможности выживания в условиях почти полного отсутствия реальных, «живых» денег, которые, во-первых, действительно присутствовали в российской экономике с ее практикой бартера и взаимозачетов в весьма небольшой степени, а во-вторых, если уж они появлялись, то независимо от того, зарплата это или социальные выплаты, по дороге к населению значительная их часть просто исчезала в карманах отдельных чиновников.

Возможность выживания без денег обеспечивалась двумя путями. Один из них зависел от органов власти и сводился к тому, чтобы хотя бы на самом минимальном уровне поддерживать жизнеобеспечение людей в области удовлетворения самых базовых потребностей бесплатно или практически бесплатно. Это касалось прежде всего дотаций по коммунальным платежам, которые позволяли бесплатно или почти бесплатно пользоваться теплом, электроэнергией, водоснабжением и т.д. Единственный вид коммунальных услуг, который являлся строго платным, — это телефон, социальная значимость которого все же несопоставимо меньше в условиях России, чем, например, отопление дома. В результате платности пользования телефонами практика отказа от услуг телефонных станций приобрела в те годы даже в Москве достаточно массовый характер. Кроме того, сохранялось бесплатное государственное образование и здравоохранение, которые все же позволяли значительной части населения реализовывать соответствующие социальные потребности хотя бы на самом минимальном уровне. Дотировались также транспортные услуги, без чего зарплаты многих категорий работников не хватило бы даже на проезд к месту работы.

В результате проведения такой политики возникла возможность обеспечения ряда жизненно важных потребностей без оплаты их в денежной форме или за чисто символическую по сравнению с их реальной стоимостью плату.

Второй путь, обеспечивавший относительную стабильность в обществе и при многомесячных невыплатах зарплат, пенсий и детских пособий, и при издевательской по размеру заработной плате у большей части бюджетников, да и не только у них, другими словами, при кажущемся полном отсутствии средств к существованию, — это натурализация потребления и обмена товарами и услугами на уровне самого населения, возникновение у него модели «коллективного выживания». Так, например, почти 40% наших респондентов (1996–1997 гг.) занимались различными видами индивидуальной трудовой деятельности (шили, вязали, занимались ремонтом квартир, машин и т.п.). В ряде случаев такие услуги оказывались не посторонним, а знакомым, и не за деньги, а в порядке оказания взаимных услуг. Результаты такой межсемейной взаимоподдержки, заметим, не на селе, а в крупных городах, были значимы для семей 22% наших респондентов. Такими нерыночными механизмами одновременно обеспечиваются выживание людей и сохранение консенсуса власти и населения.

Характерно, что для основной массы опрошенных любые виды социальных пособий не играли значимой роли и из-за их небольшого размера, и в связи с задержками в выплате. Так, пособие по безработице имело сколько-нибудь существенное значение только для трети тех, кто когда-либо его получал. Не случайно, что даже помощь со стороны органов власти конкретным группам населения также все чаще принимала натуральную, а не денежную форму: организация бесплатного питания для малоимущих в специальных столовых и распределение продуктовых заказов, предоставление им права бесплатного проезда, бесплатные билеты в театры детям и т.п. Но и эти «натуральные» льготы также не были столь велики, чтобы они могли влиять сколько-нибудь заметно на поведение людей. Во всяком случае, в нашем исследовании этой связи обнаружить не удалось.

Именно взаимопомощь, рациональное использование ресурсов сообщества определили выживание российских низов, да и предопределили во многом сохранение на более благополучном уровне значительной части срединного слоя. В современной российской ситуации, даже в условиях определенно-го роста доходов в семьях, не исчерпали себя спайка поколе-

ний, родственные связи, дружеское участие, соседский круг. Согласно С.Ю. Барсуковой, «сообщество устойчиво контактирующих субъектов формирует сеть, служащую мощным социальным амортизатором в ситуации атрофии иных механизмов поддержки, разложении тотальных социальных общностей. *Взаимообмен дарами между членами социальной горизонтальной сети представляет собой особый тип социальной интеграции — реципрокность (reciprocity)*» [Барсукова, 2004а, с. 3].

Мы не рассматриваем здесь вопрос об эффективности такой модели решения социальных проблем в современном обществе — разумеется, что она чудовищна по своим отдаленным последствиям. Это касается и резкого падения уровня здоровья населения, и его образованности, и сужения базы для воспроизводства высококвалифицированной рабочей силы, и общего падения качества человеческого потенциала России. Однако мы говорим лишь о том, что любые попытки изменить сложившееся в 1990-е гг. положение в социальной сфере, будь то «коммунальная реформа» или попытки пресечь «теневую» занятость людей, были тогда чреваты серьезными социально-политическими последствиями, которые способны свести на нет прогнозируемый экономический эффект от реформ в социальной сфере. К сожалению, у властвующей элиты не хватило воли и терпения, чтобы дождаться того времени, когда подъем экономики даст возможность россиянам получать стабильную зарплату, гарантирующую им хотя бы нынешний, крайне низкий уровень потребления, но уже без этих подпорок «бесплатности».

За период реформенных лет сформировалась не преодоленная и поныне тревожная тенденция — привыкание значительной части наших соотечественников к бедности, включение их в культуру бедности. Бедные обособляются из общей массы в социальный слой с особыми поведенческими и культурными чертами. Все серьезные отечественные и зарубежные ученые подтверждают эту опасную тенденцию. Такого тренда не отмечено ни в нашей истории прежних десятилетий, ни у наших западных соседей, избавляющихся весьма непросто от «коммунистического» прошлого. Чувство безнадежности, апатии, суженное воспроизводство потребностей — типичные

качества социального дна. Культура бедности проявляет себя через: потребление товаров, продуктов и услуг низкого качества; вынужденный отказ от таких важных продуктов питания, как мясо, рыба, фрукты; невозможность регулярно обновлять даже самые элементарные предметы длительного пользования, такие как холодильник, стиральная машина и т.д.; высокий уровень неплатежей за жилье и коммунальные услуги; фактическую недоступность квалифицированной медицинской помощи; детскую безнадзорность и преступность; значительную роль в потреблении питания личного подсобного хозяйства, обеспечивающего семью картофелем; маргинализацию бедных через одиночество или потерю индивидуальных социальных связей.

Проблема — не в ухудшении условий жизни как таковых. Спады в благосостоянии не раз имели место в истории и нашей страны, и других стран. Широко распространившиеся явления социальной эксклюзии оказывают крайне негативное воздействие на сплоченность общества и социальный порядок. Сама возможность развития общества со значительным слоем социально исключенных весьма сомнительна. Масса экономически неактивных людей, зависящих от социальной помощи, делает общество социально разобщенным.

Объединив численность и долю принадлежащих к официальным бедным слоям с теми, кто относится к промежуточным слоям, находящимся ниже средних, профессор Е. Гонтмахер определил долю тех, кто не смог приспособиться к новым обстоятельствам примерно в 20%, получив итоговый показатель — 60% населения, находившихся в условиях выживания в 1990-е гг. Жизнь этой группы он описывает как борьбу за выживание: резкие ограничения потребления. Длительное пребывание в таком положении при невозможности получить устойчивую работу в соответствии со своим профессиональным профилем привело к распространенности в низших слоях маргинализации семейной и личной жизни, массовому алкоголизму, наркомании. По оценке того же автора, с которым мы полностью согласны, если в конце 1980-х — начале 1990-х гг. открылись новые возможности вертикальной мобильности, например, уход из низших ступеней научных сотрудников в коопе-

раторы и во владельцы частных предприятий или государственные муниципальные чиновники, то к концу 1990-х гг. эти возможности были исчерпаны, а новые в 2000-е гг. не появились. Экономический подъем 1999–2007 гг. сосредоточился лишь в узких экспортоориентированных отраслях и их обслуживании, а остальная часть экономики осталась в состоянии стагнации. Потеря стимулов к продвижению, постоянное состояние бедности не оставляли низам шансов на благоприятную динамику [Гонтмахер, 2007, с. 147–148]. А затем наступил кризис.

12.4. Социальные низы и политика неономенклатуры

Явления и процессы, рассмотренные выше, не являются следствием лишь не очень высокого уровня развития экономики. В стране произошло огромное сжатие милитаристских расходов, затрат на поддержание «дружественных» режимов за рубежом, субвенций бывшим союзным республикам и т.д., т.е. большей части затрат прежних времен. Добавим к этому огромные доходы государства с конца 1990-х от резко возросшей цены на энергоресурсы в силу устойчивого изменения ситуации на мировом рынке. Почему же столь жалкими выглядят затратные статьи федерального и региональных бюджетов на социальные цели, почему столь медленно преодолевается спад уровня жизни большинства населения в постсоветские годы?

Социальная политика, также как и вся система общественных отношений претерпела за годы российских реформ весьма значительные изменения. Завоевав массовую поддержку прежде всего под лозунгами борьбы с привилегиями, большей социальной справедливости, индивидуальных свобод и равенства возможностей для всех, пришедшая к власти неономенклатура вынуждена была поначалу скрывать истинную направленность своей политики за маской «социального государства» — именно так охарактеризовано российское государство в Конституции РФ. Однако для большинства представителей правящих кругов истинный характер нового российского государства изначально не являлся тайной. Реформы означали

для них лишь возможность сбросить с себя ярмо обязанности заботиться о народе в условиях резко возросших собственных appetитов и новых стандартов жизни, с одной стороны, и колебания доходов от экспорта природных ресурсов в условиях неустойчивости цен на эти ресурсы на мировых рынках с другой. И хотя попытки отказаться от идеи «социального государства» из-за недостаточности экономических ресурсов на уровне лиц «второго эшелона» предпринимались постоянно, ни одна сколько-нибудь заметная политическая фигура или партия до 2011 г. не решалась на это.

В результате сегодня в России сложилась парадоксальная ситуация. Формально в стране действительно существуют разнообразные системы социальных льгот и выплат, охватывающие в общей сложности больше половины населения. Опять-таки формально, на уровне конституционных гарантий, продолжают сохраняться и право на труд, и пенсионное обеспечение, и бесплатность образования, здравоохранения, предоставления жилья. Однако при этом нарушение прав на труд и получение оплаты за него затрагивает более четверти экономически активного населения, крайне медленно сокращается доля живущих в нищете наших сограждан, значительная часть молодежи оказывается не только необразованной, но и неграмотной, гарантированность бесплатной медицинской помощи оборачивается подчас необходимостью годами ждать очереди на бесплатную операцию. Значительное по объему жилищное строительство почти не сказывается на улучшении положения социальных низов. И все это происходит на фоне демонстративного «швыряния деньгами» со стороны не только и не столько новых богатых — представителей бизнеса, но и многих как крупных, так и «рядовых» государственных чиновников, особенно топ-менеджеров государственных корпораций.

Можно ли в этих условиях считать, что Россия является социальным государством, где причиной недостаточной социальной защищенности социальных низов выступает просто нехватка денег? Разумеется, нет. Как показали проведенные нами исследования, основной причиной того, что Россия лишь формально может считаться социальным государством, выступает имманентное противоречие между формально декларируемы-

ми и реальными целями социальной политики. И если ориентироваться не на формально декларируемые, а на реальные ее цели, то политика эта, хотя и не имеет никакого отношения к социальному государству, все же весьма эффективна. Учитывая, что это ключевой вопрос для понимания всей проблематики социальной ситуации в России, поясним, что мы имеем в виду. Учитывая, что для современных политических верхов России социальная политика нужна лишь постольку, поскольку граждане не должны мешать реализации их собственных планов и интересов — это все то же обеспечение социальной стабильности в обществе, а также обеспечение легализации капиталов внутри страны и особенно за рубежом — не более.

Начиная с ранних ельцинских времен лидеры правых заявляли, что они последовательно противостоят идее особой поддержки уязвимых слоев населения. Это не должно входить, по их мнению, в число приоритетов государственной политики. Направленность социальной политики правящих кругов времен Ельцина блестяще раскрыта покойным американским публицистом П. Хлебниковым. Он напоминает, что в декабре 1992 г., «после очевидного провала гайдаровских реформ», было назначено новое правительство во главе с В.С. Черномырдиным. Журналист встретился с одним из «ключевых специалистов “новой” команды Черномырдина». Хлебников ожидал, что этот человек, бывалый и представляющий более консервативное крыло российского политического истеблишмента, решительно возьмется исправлять ошибки предшественников. Однако беседа повернулась совсем в другое русло. «Чудес не бывает, — начал говорить он мне. — Эта страна должна выпить чашу до дна. — Речь шла о том, как за счет конфискационного характера инфляции установить в стране новое экономическое равновесие. — В ближайшем будущем — как минимум год — мы будем жить в условиях инфляции, и надо сосредоточиться на проблемах, которые инфляция поможет разрешить — установить более рациональные, новые отношения между ценами и доходами». Другими словами, собеседник предлагал решительно снизить реальные доходы среднего российского гражданина, а инфляция тем временем уничтожит оставшиеся сбережения россиян как источник

внутреннего капитала. Но если не будет серьезных инвестиций из-за рубежа, где же Россия возьмет капитал для подпитки экономики? «Есть только один способ — это затягивать пояса... Снижение жизненного уровня».

Г.А. Явлинский, с которым П. Хлебников также встречался на протяжении 1990-х гг., говорил ему, что «в общем и целом... люди, правившие страной во времена Ельцина, были и бессердечными, и безжалостными». По мнению Явлинского, эти люди считали, что «в России живут, как они называли, одни “совки”, и все, что в России существует, нужно уничтожить, и потом вырастить новое... Парадокс этого периода реформ заключался в том, что они чисто большевистскими методами проводили капиталистическое строительство».

П. Хлебников, проведший сотни интервью с представителями отечественной политической «элиты» и бизнеса, к сказанному выше добавляет: «У меня было такое же ощущение. Многие из ельцинского правительства говорили о своей стране с такими хладнокровием и отстраненностью, что можно было подумать: речь идет о чужом государстве» [Хлебников, 2001, с. 102–103]. Это была стабильная политическая линия приватизировавшей страну постсоветской номенклатуры.

Принятый командой Ельцина курс внутренней политики означал подмену понятия «реформа» как условия успешного развития страны и роста благосостояния граждан простым переделом собственности при двукратном падении производства, нарастании нищеты и грандиозном вывозе капитала (вместо притока иностранных инвестиций). Социальная политика ельцинизма означала игнорирование интересов социальных низов и в то же время отсутствие поддержки социальных групп протосреднего класса (профессионалов, с одной стороны, малого и среднего предпринимательства, с другой). Режим, оставшийся без массовой социальной поддержки, превратил власть в безопорную конструкцию, которая могла рухнуть от малейшего толчка. Осенний кризис 1998 г. продемонстрировал это с полной очевидностью.

Обсуждая вопрос о бедствующей части населения, российские неолибералы, как правило, сворачивали обсуждение в плоскость вероятия сохранения стабильности общества.

Другими словами, выяснялся вопрос, не исчерпаны ли ресурсы народного терпения. Этот вопрос задается с начала реформ, и обычно власти получают от центров изучения общественного мнения ответ, что пока еще можно быть уверенным в стабильности и спокойствии. Такой критерий оценивания социальной составляющей государственной политики нам представляется глубоко ошибочным. Реформы обычно принимаются за константу, не подлежащую пересмотру, население (что не равно обществу со сформированными дифференцированными интересами) рассматривается как объект (а не субъект) реформаторской деятельности.

На таких принципах и критериях развитие страны невозможно, апатия огромной части народа, деформация его сознания, превращение общества в послушную массу закрывают путь к инициативности основных социальных групп, к инновационной деятельности как органической предпосылки становления информационной экономики, да, впрочем, и для эффективного функционирования существующих предприятий.

Следует учесть мировой опыт, который показывает, что в периоды тяжелых депрессий рыночная экономика не в состоянии саморегулироваться. В этой связи необходимо помнить и о модели государственного регулирования экономики Ш. де Голля, успешном применении в США после Великой депрессии 1929–1933 гг. теории государственного регулирования Дж.К. Кейнса, современном опыте Бразилии и Китая. У нас же под лозунгом «невидимой руки рынка» была предпринята попытка реставрации первой стадии капитализма.

Более того, даже в США, которые обычно приводятся нашими неолибералами как образец чисто рыночной экономики, по авторитетному свидетельству директора Института США и Канады РАН С.М. Рогова, все большее внимание уделяется развитию человеческих ресурсов: доля расходов на человеческие ресурсы в федеральном бюджете страны выросла с 4,3% ВВП в 1940 г. до 13% в 2005-м. Устойчивый рост наблюдается в области государственных расходов на социальное обеспечение, здравоохранение, образование. Именно эти статьи федерального бюджета относятся к защищенным и ежегодно автоматически индексируются [Рогов, 2005, с. 53–55, 61]. Правительство пре-

зидента Барака Обамы начиная с января 2009 г. резко увеличило расходы на здравоохранение, образование, науку. И эта политика проводилась в сложнейших условиях всеобъемлющего экономического кризиса, сильнейшим образом сказавшегося на Америке.

На данном этапе существования России только государство может обеспечить общественно приемлемое распределение выгод от рыночной экономики, имея в виду сосредоточение средств как для модернизации страны, так и для решения социальных проблем. Как минимум, для реализации ответственной функции социального государства требуется реализовать закон о прожиточном минимуме, устраняющий обнищание значительной части населения (см. выше); не допускать отставания повышения пенсий от темпов инфляции; резко увеличить государственные ассигнования на нужды образования, науки, здравоохранения; обеспечить государственное регулирование цен и качества медицинских услуг и лекарств. Между тем в правящих кругах после кризиса 2008–2009 гг. все чаще получают поддержку и распространение идеи о принадлежности страны к развивающимся странам, об ограниченности бюджета. Крепкая дружба наших олигархов, фактических собственников природных ресурсов страны, с властью порождает чудовищные идеи по превращении страны в сырьевой придаток и к Западу, и к Востоку.

Действительно, для финансирования в своем сочетании программ модернизации — и технологической, и социальной — в современном российском бюджете средств нет и быть не может. Куда же провалились и продолжают проваливаться огромные ресурсы страны, совсем не являющейся типичной «развивающейся» страной? По всем расчетам независимых экономистов, размер доходов федерального бюджета может быть без особых ухищрений, по меньшей мере, удвоен. Прежде всего нужно принять минимальные меры по реальной борьбе с коррупцией. Скажем, восстановить статью в УК РФ о конфискации движимого и недвижимого имущества у коррупционеров. По информации в СМИ известно, что при госзакупках в 2010 г. был украден триллион рублей, т.е. десятая часть госбюджета.

От 4 до 6 трлн руб. можно получить при возвращении к прогрессивному налогообложению доходов. В 2008 г. 200 тыс.

российских семей имели годовой доход свыше 30 млн руб. В Великобритании с них брали бы подоходный налог в 50% (в Швеции — 57%, в Дании — 65% и т.д.). По характеру налоговой политики можно судить о подлинной направленности социальной политики. Выдающийся польский экономист Гж.В. Колодко писал по этому поводу: «К сожалению, до сих пор мы, часто находясь в пылу якобы научной дискуссии, по сути, погружены в идеологический спор или политический диспут вокруг противоположных интересов, только их содержание прикрито красноречивыми фразами о публично декларируемых целях.

Трудно найти более подходящий пример, чем псевдонаучные дебаты о так называемом линейном (плоском) налоге. По существу, речь идет о снижении налогов для узкой группы “благотворителей” путем перекладывания издержек на группы с низкими доходами (цель подлинная), а провозглашается (или в данном случае лгут, или кто-то только ошибается, так как по-прежнему не понимает, в чем дело) цель иная — создание лучших условий для формирования капитала и инвестирования (цель декларируемая)» [Колодко, 2007, с. 49].

Конечно же, нужно резко повысить налог на дивиденды. Он составляет в России невиданную в мире величину — 9% (до 2006 г. — 6%, в 1990-е гг. — 4%). Даже в США после усилий республиканцев во главе с Д. Бушем по снижению налога на дивиденды он составлял 15%, что уж говорить о странах Европы. Эти меры — условие уменьшения социальной дифференциации доходов и снижения социальной напряженности в обществе.

Дивиденды почти не облагаются налогами в нашей стране, поскольку все эти предприятия зарегистрированы за рубежом. Россияне хранят в офшорах около 37% принадлежащих им активов, тогда в США и Японии эта доля не превышает 2%, в Евросоюзе — 10%. Назад в Россию в виде инвестиций возвращается не более половины выведенных из нее средств. Вице-президент Экспертно-аналитического центра по модернизации и технологическому развитию экономики М.Д. Абрамов пишет: «С офшорами надо бороться, начав с запрета пользования офшорными схемами хотя бы государственным предприятиям, за которыми сегодня числится половина собственности России и которые продают газ и нефть не напрямую,

а через зарегистрированные в офшорах “Итеру”, “Гунвор”, “Росукрэнерго” и др., пополняя ряды долларовых миллиардеров “Форбса”» [Абрамов, 2011, с. 63].

Необходимо ввести ощутимый налог на обладающую повышенной рыночной стоимостью недвижимость, находящуюся в личном владении. Опыт развитых стран убедительно показывает, что отлаженная система налогообложения (с учетом ренты) может предоставить государству огромные ресурсы для развития экономики и реализации социальных программ. Особенно большие резервы для пополнения государственного бюджета даст изъятие в пользу общества доходов рентного характера от городских и пригородных земель в Москве и других мегаполисах. Налогообложение дорогой недвижимости даст стране не менее 500 млрд руб. В то же время это приведет к снижению цен на недвижимость и будет способствовать решению жилищного дефицита в стране.

Трудно объяснить совершенно ничтожные поступления в бюджет доходов от производства и продажи алкоголя. Достаточно вспомнить роль этого источника накопления и в царской, и в советской России — СССР. Не пора ли передать всю «цепочку» от производства спирта до продажи всех видов крепких напитков в руки государства?

Кроме того, все еще не до конца упорядочены платежи за хозяйственное использование недр, которые вполне могут увеличить долю поступлений в бюджет страны. Именно рента от использования всех видов природных ресурсов, которая в сегодняшней России составляет 75% общего национального дохода, может послужить источником экономического подъема и социального прогресса страны. Корректировка условий обложения налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ) может дать порядка 2 трлн руб. в год. Только приближение условий обложения НДПИ в газовой отрасли к условиям нефтяной может дать около 1 трлн руб. дополнительных доходов. Образцом здесь может служить норвежская нефтяная промышленность. Менее чем за 30 лет Норвегии удалось вывести эту новую для них отрасль экономики на мировой уровень. В Норвегии сразу осознали, что в условиях государственной собственности на недра государство как собственник может не только требовать

деньги, но и с учетом ситуации и переговорной силы развивать поставки товаров и услуг местного происхождения для нужд нефтяной индустрии и формировать на этой основе современный и конкурентоспособный кластер [Григорьев, Крюков, 2009, с. 29–30].

Недостаточными представляются предлагаемые для преодоления нищеты и бедности меры по обеспечению людям прожиточного минимума. Не говоря уже о надобности его резкого повышения, этот минимум необходимо дополнить современной системой минимальных социальных стандартов, включающей обязательные услуги системы жизнеобеспечения (свет, вода, тепло), здравоохранения, образования, культуры и системы поддержания общественного порядка.

Основной результат сознательно проводившейся социальной политики аккумулирован Е. Гонтмахером и Т. Малевой в следующих словах: «В 1990-е гг. в России возникли беспрецедентные по сравнению с советской эпохой различия как в текущих доходах и потреблении населения, так и в его обеспеченности недвижимостью, предметами длительного пользования. Как следствие, в стране усилилось социальное расслоение... Образовавшиеся новые группы населения (богатые, средние классы, средне- и малообеспеченные) сформировали собственные уклады жизни. При этом в годы подъема... различия между данными укладами продолжали углубляться. Видимо, происходит их “капсулирование” (закрепление) из-за фактического прекращения процесса диффузии социальных групп». Резко уменьшилась социальная мобильность, сформировалась ориентация на извлечение ренты из достигнутого положения [Гонтмахер, Малева, 2008, с. 61].

РОССИЙСКАЯ ПСЕВДОЭЛИТА И ЕЕ ИДЕНТИФИКАЦИЯ В МИРОВОМ И НАЦИОНАЛЬНОМ КОНТЕКСТАХ

Формирование высших слоев постсоветского общества.

Компрадоры как ядро российской элиты.

Медитократизм российской элиты.

13.1. Формирование высших слоев постсоветского общества

Логичнее всего было бы начать с определения критериев выделения элиты, тем более что в среде ученых, посвятивших себя изучению верхов современного российского общества, существуют многочисленные разночтения в трактовке этого понятия. Наиболее значительным из этих разночтений является, пожалуй, наличие двух основных подходов к определению элиты: властного (элита как совокупность людей, наделенных реальной властью в обществе) и меритократического (элита как совокупность наиболее ярких личностей, обладающих особыми достоинствами). Как сторонникам структуралистского подхода к анализу общества, нам, безусловно, ближе первый подход. Однако мы не можем игнорировать и меритократическое восприятие категории «элита», ведь оно отражает важные стороны реальности. Совокупность людей, наделенных реальной властью в обществе, можно именовать и иначе — например, номенклатурой (именно так в мировой литературе обозначали советские правящие круги). В целях дальнейшего анализа мы считаем необходимым наряду с традиционным разделением понятий правящей элиты и господствующих классов (слоев) ввести дополнительное разделение категорий властвующих групп (группы) — родовое понятие и правящей элиты и господствующих классов (слоев) — видовые понятия.

В литературе к элите обычно относят высший привилегированный слой общества, являющийся властвующим меньшинством, осуществляющий функции управления и прошедший публичный тест в конкурентной системе отбора; членами элиты являются представители высших кругов, управляющих главными институтами в трех основных сферах жизни любого общества или государства — экономике, политике и армии. Соответствующим образом в составе элиты можно выделить следующие группы: политическую и административную, экономическую, военную; реже к ней добавляют профсоюзную, информационную (массмедиа) и научную. Решения, принимаемые представителями элиты, имеют значимые для всего общества последствия, поэтому ее важнейшей социальной задачей является выработка приоритетов в развитии и контроле за их выполнением через утверждение определенных социальных норм и создание соответствующих образцов поведения для других социальных групп. Именно в связи с этим к элите относится часть общества, состоящая из наиболее авторитетных людей, которая является той референтной группой, на ценности которой ориентируется общество. Это, как отмечает Г.К. Ашин, или носители традиций, стабилизирующих общество, или (обычно в кризисных ситуациях) наиболее активные пассионарные, инновационные группы населения [www.gumer.info/bibliotek_bus/Polit/Ashin/04; Дука, 2001].

Во втором случае (господствующий класс/слой) речь идет о наиболее влиятельных социальных группах, представители которых владеют крупной собственностью, занимают привилегированное материальное положение или обладают престижными для данного типа общества профессиями. В действительности эти группы контролируют или, по крайней мере, оказывают решающее влияние на характер производства, распределения и обращения экономических благ в обществе. В свою очередь это обеспечивает способность господствующего класса формировать и определяющим образом влиять на деятельность правящей элиты, в то время как последняя использует господствующий класс как своего рода опору в принятии политических решений. Таким образом, элита выделяется по критерию позиции во власти, а господствующий класс — по генеральному

критерию — обладанию собственностью. Пересечение и взаимодействие институтов власти и собственности и предопределяет характер отношений «элита — господствующий класс».

В принятой нами трактовке к элите относится высший привилегированный слой общества, являющийся властвующим меньшинством, осуществляющий функции управления экономикой и политикой. Элита выделяется по критерию позиции во власти и обладанию собственностью, а пересечение и взаимодействие институтов власти и собственности и предопределяет характер элиты.

В обществах советского типа, как известно, институты власти и собственности разделены не были. На основе этих властесобственнических отношений сложился господствовавший и в экономике, и в политике единый целостный слой этакратии (номенклатуры), который одновременно представлял собой и высший слой в стратификационной иерархии, и властвующую элиту в государстве. В трансформационный период, начиная с 1980-х гг., стала перестраиваться, но не рушиться взаимосвязь «власть — собственность». Это предопределило и становление современных российских правящих слоев, которые обычно именуют национальной элитой, их преемственность по отношению к советской номенклатуре и сущностное различие с западной элитой, их медитократический характер (иную позицию см., например, в: [Lane, Ross, 1998]).

Медитократические основания российского и других обществ современного этакратизма приводят не только к сохранению, но и к усилению доминирования принципа наследования материальных богатств и социальных связей, к умножению материальных и культурных преград на путях социального продвижения выходцев из низов и динамичных представителей среднего класса.

В процессе распада СССР государственными чиновниками была прежде всего приватизирована экономическая инфраструктура, т.е. управление промышленностью, банковская система и система распределения. Практически весь директорский корпус остался на своих местах, а лидеры министерств и ведомств либо получили крупные посты в исполнительных органах власти, либо возглавили концерны и банки нацио-

нального масштаба. Главным же достижением директората и высшей отраслевой бюрократии стало обеспечение наилучшего для себя варианта реформ: они сумели избежать как либерального варианта приватизации (массовой свободной распродажи госсобственности на открытых аукционах), так и ее популистски-демократического варианта (равномерный раздел между всеми гражданами). В результате директора добились возможности приобретать крупные пакеты акций своих предприятий по закрытой подписке, а в некоторых случаях становиться их полными владельцами. «Незавершенность реформ позволяла им сохранять источники ренты, несмотря на ущерб, наносимый остальной экономике и обществу» [Яковлев, 2003, с. 71]. Одновременно эти люди вошли в состав политической верхушки страны и стали контролировать мощные финансово-промышленные группы.

Сохранились и укрепились, правда, в новой оболочке, присущие этакратическому обществу слитные отношения «власть — собственность», хотя они и сосуществуют с частным бизнесом. В России возобладали отношения дистрибуции (в терминах К. Поланьи), а не современного цивилизованного рынка. Властные взаимосвязи с присущей им номенклатурной иерархией и сословными привилегиями правящего слоя сохранили свое доминирование над отношениями частной собственности. Бизнес как носитель свободно-рыночных отношений подмят под себя государственно-бюрократическими структурами, а последние успешно взаимодействуют как с государственными монополиями, так и с частными структурами, обеспечивающими государственно-бюрократический порядок («вертикаль» неозтакратического устройства страны) [Барсукова, 2006а, с. 135–144; 2006б, с. 5–14].

После короткого периода неопределенности бюрократия и силовые структуры, объединенные через вертикаль власти, вновь стали основными акторами экономической и политической сцены и подчинили себе крупный российский бизнес, который утратил свою частную и капиталистическую сущность. Не случайны «успехи» власти по умножению числа миллиардеров и фантастическому росту их активов. Перефразируя известное выражение, можно сказать, что уполномоченные

властвующими быть миллиардерами променяли возможность напрямую участвовать во власти на положение политически немощных богатейших в мире людей — социальную опору режима.

По суждению социолога Л.Д. Гудкова, власть в России стала институтом консервации целого, «поскольку она базируется не на репрезентации многообразия социальных форм и социальных значений (групповых или корпоративных интересов), а напротив, на дисквалификации любого Другого в сравнении с собой, вытеснения с публичного поля любых альтернативных авторитетов и источников влияния, что, собственно, и представляет собой воплощение насилия, т.е. подчинение всех монопольному авторитету держателей власти» [Гудков, 2009, с. 26].

Основная часть национального богатства сосредоточена в руках государства. Более привычными становятся крупные государственные компании с многочисленными миноритарными акционерами, практически исключенными из управления. Несколько выше цитированный аналитик нашей современной экономики А.А. Яковлев обескураженно констатировал: «Складывается ощущение, что в России постепенно восстанавливается — хотя и в более “рыночных” и “демократических” формах — та иерархическая система, которая была характерна для советского времени и которая гасила импульсы к изменениям и к развитию, исходящие не из центра или не согласующиеся с его установками» [Яковлев, 2006, с. 345].

Происхождение российских крупных собственников во многом определило особенности их сознания и поведения. Главное качество их состоит в сочетании черт бывших партийно-советских аппаратчиков со свойствами обычных бизнесменов. Сохраняющиеся аппаратные качества позволяют ориентироваться в сложной российской ситуации, что и делает их конкурентоспособными. Старые связи, навыки управления помогают решать новые задачи, хотя далеко не всегда наилучшим образом (поскольку они накоплены в других условиях). Есть немало примеров неэффективности номенклатурных бизнесменов, их стремления сохраниться в тени неконкурентного квазирынка. Пожалуй, главное состоит в многолетнем сопротивлении определенной части номенклатурного капитала становлению малого и среднего, особенно венчурного, предпринимательства [Шкаратан, 2009].

К концу первого постсоветского десятилетия на верху пирамиды богатства оказались россияне, чье состояние — результат неоправданной приватизации ренты на природные ресурсы. Никто из них не прославился наподобие Генри Форда и Билла Гейтса созданием новых видов продукции или технологий. Почти все русские миллиардеры — представители рентополучающей элиты. Конечно, в большинстве случаев из них не сформировались нормальные экономические агенты, адекватно действующие в рыночной конкурентной среде. Эти квазикапиталисты — прямое продолжение номенклатурных акторов административного рынка [Кордонский, 2000].

Один из видных деятелей бизнес-сообщества президент промышленной группы МАИР В.Н. Макушин так охарактеризовал новый «класс» крупных собственников: «В России... олигархи назначались, а не становились олигархами благодаря цивилизованной конкурентной борьбе. Поэтому мы получили такой бизнес-класс, который не способен конкурировать с таким же бизнес-классом Европы или Америки. Он у нас по качеству гораздо хуже. Наш бизнес-класс сформирован во многом на разворовывании государственных средств, а не путем жесткой, но цивилизованной конкуренции» (Финансовые известия, 2002, 4 апр.). Кстати сказать, данный аргумент нередко ускользает от внимания тех, кто в целях оправдания губительных реформ начала 1990-х гг. пытается отождествлять период первоначального накопления капитала в развитых промышленных странах с периодом разграбления национальной собственности в России после краха СССР.

В канун кризиса 2008—2009 гг. 500 самых богатых людей России владели состоянием 715,3 млрд долл., что составляло более половины ВВП в 2007 г. Если же взять только первую десятку лидеров этого списка, то их совокупное богатство превышало 221 млрд долл. И если в США на одного миллиардера приходилось 730 тыс. человек, то в России — 1,4 млн (Московский комсомолец, 2008, 18 февр.). При этом Москва оказалась на первом месте в мире по числу проживающих в ней миллиардеров — 74 человека (в Нью-Йорке — 71) (Известия, 2008, 7 марта).

По мнению профессора О.В. Крыштановской, принадлежность этой бизнес-элиты к правящей группе общества обусловлена не только ресурсами, которые она контролирует, но

и ее происхождением из старой советской номенклатуры, ее младшего поколения. Эти люди владеют ведущими предприятиями и банками России и в то же время влиятельны в обществе и в какой-то мере в политике [Крыштановская, 2002a].

Многие российские аналитики считают (и мы с ними согласны), что за все постсоветские годы доля государства в получении природной ренты чрезмерно мала. Доля государства в присвоении доходов от добычи нефти колеблется в других странах на уровне от 70 до 90%. В России эта доля составляла (до кризиса) лишь 34%. Это один из тех рекордов, который наша власть не стремится афишировать [Куликов, 2007]. К тому же не предпринято ни одной попытки получить большую долю ренты от других природных ресурсов (металлургия, лесозаготовка, целлюлозно-бумажное производство, земельные ресурсы в пригородах мегаполисов и т.д.). Именно рента от использования всех видов природных ресурсов, которая в сегодняшней России составляет 75% общего национального дохода, может послужить источником экономического подъема и социального прогресса страны.

Обычным явлением еще с 1990-х гг. стал вывод денег в офшоры. И одно дело, когда через офшоры оформлено 2–3% собственности, как в США или странах ЕС, и совсем другое дело, когда таким образом избегают национального налогообложения все «равноудаленные» олигархи. За последние годы они по большей части получили статус налоговых резидентов в самых благополучных странах Европы. Недаром возникает вопрос: то ли это «наша» элита, то ли уже «их», зарубежная. В целом же можно оценить российскую налоговую систему как не способствующую в должной мере развитию национально ориентированного производства и внутреннему потреблению граждан.

Только целевой установкой перераспределения общественных благ в пользу богатых можно объяснить отсутствие в нашей стране таких важных налогов, воплощающих в себе принципы социальной справедливости и социальной ответственности, как: налог на предметы роскоши; налог на наследство; налог на недвижимость, обладающую повышенной рыночной стоимостью (особенно изъятие в пользу общества доходов рентного характера от городских и пригородных земель

в Москве и других мегаполисах); прогрессивный подоходный налог и т.д. Другими словами, получается, что элита имеет своеобразную налоговую неприкосновенность.

13.2. Компрадоры как ядро российской элиты

Очевидно, что интересы продуктивных групп российского общества (национальной буржуазии, профессионалов, квалифицированных рабочих) состоят в модернизации страны, ее переходе от состояния сырьевого придатка по отношению к ядру мир-системы к построению современной индустриальной и частично постиндустриальной экономики. Но это возможно лишь при одном непереносимом условии — поддержке такого проекта правящей элитой. Однако и интересы этой элиты, и ее базовые ценности не совпадают с устремлениями этого большинства активной части общества.

Состав правящей элиты предопределен характером экономики: экспортный оборот страны на 85% сформирован за счет продажи нефти, газа и других полезных ископаемых, а доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте — всего лишь 12,5%. Соответственно правящий слой формируют те, кто контролирует экспорт минерального сырья, прежде всего газа и нефти, алмазов, металла, леса. Эти владельцы и экспортеры отечественных сырьевых ресурсов, как справедливо отмечают многие авторы, относятся к разряду «компрадоров-буржуа», т.е. предпринимателей, чье благополучие зависит не от внутренних, а от внешних экономических и политических факторов.

В период 2000-х гг. рентополучающий бизнес потерял ведущие позиции в обществе: их представители остались в элите, но на вторых ролях, первые же роли, определяющие позиции, заняли чиновники. Представители рентополучающего бизнеса лишились возможности напрямую участвовать во власти, а абсолютный контроль над подавляющей частью национальных активов, прежде всего над стратегическими отраслями экономики, включая производство и экспорт национальных ресурсов, как и в советские времена, вновь оказался сосредоточенным в руках политического руководства страны и высших чиновников государства.

По мнению специалистов, среди признаков российской компрадорской элиты (и бизнесменов, и чиновников) присутствуют потребительское отношение к национальным ресурсам (как сырьевым, так и людским), прямая зависимость от иностранного капитала и иностранных центров политического влияния, перевод большей части прибыли в зарубежные активы. Принцип деятельности этой доминирующей части компрадоров состоит в минимизации расходов на все, что не способствует прямо и немедленно росту текущих прибылей. К тому же следует принять во внимание, что крупные экспортеры минерального и природного сырья, а также обслуживающие их крупные финансисты не ощущают под собой твердой правовой опоры ввиду спорной легитимности приватизированной собственности на природные ресурсы: недаром многие из них стремятся выгодно продать свой бизнес, переводя капиталы на Запад. Эта группировка крупных собственников и контролирующих их представителей высшего чиновничества придерживается ультралиберальных, отчетливо антиэтатистских взглядов.

Еще одна и ныне самая влиятельная группа компрадоров — это государственники, контролирующие газовый и нефтяной экспорт. Эти люди сохраняют все черты классических компрадоров, поскольку ставят запросы внешнего рынка выше интересов национального развития. Заметим, что за последние 20 лет в стране не было открыто ни одного значительного месторождения газа и нефти. У всех этих группировок компрадорской направленности нет надежной, по-настоящему долгосрочной социальной поддержки внутри страны [Сафронов, 2007; 2009].

Другой привилегированной группой общества, помимо крупных собственников, в период ельцинизма стало (точнее, сохранило и укрепило свои позиции) российское чиновничество, прямое продолжение советской номенклатуры. Остановимся на некоторых характеристиках административно-политического руководства современной России. На протяжении 1990-х гг. в его составе как на национальном, так и в еще большей мере на региональном уровне сохранили свой статус и даже повысили его более половины выходцев из советской номенклатуры.

После недолгого пребывания на ведущих позициях в федеральном правительстве демократические деятели из «августовской» волны 1991 г., выдвинувшиеся на митингах и в парламентских схватках, были заменены «старыми» кадрами из более молодых представителей номенклатуры, как тогда выражались, к власти пришли «вторые секретари». Уже к 1994 г. административно-политическая верхушка более чем на 60% состояла из бывшей советской номенклатуры, лишь около 22% — это были на первый взгляд новые люди. Но немалое число этих неофитов в политических верхах вышло из семей, принадлежавших к элитарным группам в прежней властной иерархии [Ершова, 1994]. По оценкам других экспертов, с начала перестройки и до конца 1990-х гг. обновление кадрового состава руководства страны составило не более 20–30% [Гудков, Дубин, Левада, 2007, с. 38]. Для сравнения: в посткоммунистических Венгрии и Польше в 1993 г. соответственно лишь 25 и 15% представителей старой номенклатуры занимало высшие государственные посты [Яковлев, 2003, с. 51]. Неудивительно, что трансформационные траектории этих стран демонстрируют совсем иную динамику, чем наша собственная.

За 2000-е гг. произошло массовое смещение в пользу выходцев из специальных служб, и на сегодняшний день эти бывшие советские офицеры КГБ занимают позиции губернаторов, руководителей парламентов, крупнейших государственных корпораций как в сырьевом секторе экономики, так и военно-промышленном и т.д. Возвращение к власти этого слоя бюрократии было неизбежно, ибо именно офицеры спецслужб были остоном теряющей контроль над обществом власти, той же самой бывшей советской власти, опирающейся по-прежнему на бюрократический аппарат. Попытки так называемых олигархов поднять под себя государство, стать всевластными хозяевами страны, где доминируют частные интересы, провалились. Начался процесс восстановления вертикали власти. Опорой послужила каста выходцев из спецслужб, сохранившая государственнический менталитет в условиях полного и всеобщего разложения и деградации других групп советской бюрократии. Если в составе «ельцинской» элиты в 1993 г. лиц с учеными степенями было 52,5%, то в «путинской» элите (2002 г.) — 20,9%,

соответственно лиц с военным образованием — 6,7 и 26,6%, прямые ставленники бизнеса — 1,6 и 11,3%. К элите при этом были отнесены члены Совета безопасности РФ, депутаты обеих палат Федерального Собрания РФ, члены Правительства РФ, главы субъектов Федерации. В последующие годы процент выходцев из спецслужб несколько вырос. Так, в составе правительства М.М. Касьянова (2000–2004 гг.) их насчитывалось 33%, а в правительстве В.В. Путина (2008 г.) — 43%, что дало возможность ликвидировать угрозу государству со стороны непомерно усилившихся к концу 1990-х гг. олигархов. Однако сами силовики в 2000-е гг., сняв угрозу государству от олигархов, сами распались на группы со своими клановыми интересами. Общегосударственное уступило место корпоративному, публично-частному [Крыштановская, 2002б, с. 161; Пастухов, 2009; Воронкова, Сидорова, Крыштановская, 2011, с. 76].

Добавим, что немалое число неофитов в политических и административных верхах являются выходцами из семей, принадлежавших к элитным группам в прежней властной иерархии. В кругах старшего поколения чиновников широко (и оправданно) распространена точка зрения, что эти новые лица привносят неоправданную коммерциализацию, стремятся использовать властные органы для защиты интересов своих компаний и корпораций и для прямой коррупции [Чирикова, 2003, 2008].

Не менее значимые выводы следуют и из результатов исследования высшего слоя российской бюрократии, проведенного Институтом экономики РАН в 2007 г. Данные результаты были получены в ходе интервью с самими чиновниками и представляют своего рода «автопортрет». Так, весьма любопытным наблюдением является проводимая чиновниками незримая грань, отделяющая «обычного чиновника» от представителя «властной элиты», которая проходит на уровне должности «начальника отдела» и «замдиректора департамента». Характерно, что эта же грань, кроме того, определяет предел возможностей для карьерного роста большинства рядовых работников аппарата власти, т.е. компетенции, квалификация и прочие профессиональные качества работников с определенной должностной ступени уже не имеют принципиального значения, главным фактором мобильности внутри «элиты» становятся социаль-

ный капитал и лояльность вышестоящим чинам («единомышленничество»). Неудивительно, что самими чиновниками за всем этим признается наличие определенной кастовости в отношениях [Гвоздева, 2007, с. 32–33].

Представительный опрос и населения, и экспертов был проведен в июле 2007 г. в 14 субъектах РФ по выборке, разработанной в социологическом центре РАГС при Президенте РФ. Всего было опрошено свыше 2000 респондентов. Отметим ответы респондентов на вопрос: «Как, по Вашему мнению, сформировался высший слой административного руководства Вашего региона?». На первом месте ответ — «к власти пришли путем интриг хитрые, беспринципные, алчные люди, ставящие своими целями личные интересы» (41%). На втором месте (39%) вариант ответа весьма неопределенного характера: «в ходе политической борьбы произошел отбор руководителей новой формации». Наконец, третья ранговая позиция вполне откровенна и четка: «в этом слое представлена бывшая номенклатура, быстро сменившая прежнюю идеологическую принадлежность» (30%). Вполне реалистичен подход опрошенных в ответах на вопрос об их ожиданиях с приходом к власти новых людей. Выделены следующие факторы «пребывания в высших эшелонах власти», %:

- 1) богатство, деньги — 47;
- 2) профессионализм — 45;
- 3) престижное образование — 30;
- 4) лояльность политическому режиму — 28.

Авторы исследования, проводившие аналогичный опрос в первой половине 1990-х гг., получили возможность сопоставить ситуации в начале реформ и к концу трансформационного периода. За 15 лет произошли изменения в источниках формирования региональных элит. Выходцы из партийно-советской номенклатуры постепенно отошли от рычагов управления, их осталось около 35%. В то же время примерно 30% позиций в региональной властвующей верхушке заняли новые люди, прошедшие управленческую социализацию в постсоветское время. Но остается вопрос о преемственности поколений, семейных и сословных связях, на который в данном изыскании нет ответа. Он не сводится лишь к ответу на вопрос о сохранности

и влиянии прежней номенклатуры. Конечный вывод авторов таков: анализ «показывает гетерогенный характер элитного общества, действие разнородных механизмов генерирования лидерских и элитных групп и несформированность капитала социального влияния, позволяющего консолидировать общество» [Понеделков, Старостин, 2008, с. 85–98].

В целом приведенные данные характеризуют нынешнюю властную элиту как замкнутую (закрытую) социальную группу, вхождение в которую с легкостью контролируется ее внутренними участниками. Наблюдения исследователей высшего чиновничества привели их к выводу, что профессионально-квалификационный потенциал власти на верхних этажах государственного управления падает и одновременно идет сужение диапазона выбора кадров из профессиональных ниш и замена его политическими и клановыми назначениями.

Как известно, социальные привилегии — органичная часть этакратической системы — неизбежно входят в социальную политику этой системы. Сохранение и даже расширение оставшегося с советских времен внерыночного распределения значительной части ресурсов, контролируемых государством, в качестве благ и услуг правящему слою является доказательством не буржуазно-демократического, а неоэтакратического характера социальной политики.

Весьма актуальную сторону непроизводительных издержек на чиновников рассмотрел известный банкир А. Лебедев. Он считает, что руководители государственных корпораций затрачивают миллиарды долларов в год для удовлетворения непомерных потребностей чиновников. «Все ваши часы за 2 миллиона долларов, виллы, заходы в ювелирные бутики известны, как и многомиллионные загулы в Давосе, которыми вы хвастаетесь в газетах. Разве трудно проверить в самых дорогих отелях, курортах, арендованных или купленных яхтах и VIP-самолетах ваши траты на миллиарды долларов за последние два-три года?» И А. Лебедев предложил Государственной Думе и Счетной палате создать комиссию по проверке административных расходов 20–30 ведущих государственных корпораций, где ежегодно и «пропадают» миллиарды долларов (Московский комсомолец, 2005, 24 февр.). Через три года со-

всем не обиженный судьбой и явно не из чувства зависти миллиардер А. Лебедев, так и не добившись никакой реакции на свои недоумения, вновь и еще острее написал о том же наболевшем. Речь идет о страшном сочетании, синтезе чиновника и бизнесмена. «Это новая живая материя. Должностное Лицо с Личными Бизнес-Интересами, или просто ДОЛБИН. И это серьезнее олигархии — ярлыка, приклеенного чиновниками-долбинами не связанными с ними бизнесменам.... Ежегодно, под Новый Год топ-менеджеры госкорпораций официально, “по-белому”, выписывают себе бонусов на 7–10 млрд долл. А еще больше кладут в карманы за счет незамысловатых гешефтов: откатов за кредиты и те же подряды, модный нынче “аутсорсинг”, перевод акций кредитуемых объектов на родственников и т.п.» [Лебедев, 2008, с. 4].

Доходы чиновников не исчерпываются официально получаемыми благами от государства. Их роскошные виллы и собственные дорогие автомобили постоянно вызывают раздражение у сограждан. И если нередко судебные разбирательства с представителями бизнеса, то высшее чиновничество устойчиво защищено от выяснения подлинных источников своих сверхдоходов, а их источник общеизвестен — тотальная коррупция.

Проблемы коррупции в высших эшелонах власти столь подробно обсуждаются и в СМИ, и в Интернете, что здесь мы не будем уделять этому вопросу заслуженного им внимания. Отметим, что уже многие годы вокруг покупок должностных мест складываются довольно устойчивые «таксы». Так, по данным интервью, проведенных социологами в 2006 г., для окончательного утверждения на должность члена Совета Федерации (уже при наличии решения регионального законодательного собрания) нужно было заплатить около 2 млн долл. Примерно такого же размера такса действовала для назначения на руководящие должности в ведущих министерствах (руководитель службы или агентства). По данным Фонда ИНДЕМ, стоимость назначения депутата на должность председателя комитета оценивалась в том же году в 30 тыс. долл. [Барсукова, 2006б, с. 9].

Социальные приоритеты властных кругов со всей отчетливостью проявили себя в нетривиальных условиях мирового кризиса конца 2000-х гг., весьма болезненно сказавшегося на

России. Бесспорным приоритетом антикризисной государственной политики в Российской Федерации выглядело фактическое спасение «имущественных прав крупных собственников и банковской системы, что видно, в частности, на примере закона о снижении налогов. Вместо снижения НДС, которое коснулось бы всех, был снижен налог на прибыль; между тем в условиях кризиса большинство предприятий эту прибыль не получают, за исключением крупных монополистов-экспортеров (компрадоров. — *О.Ш.*). Средний бизнес (которым по ряду оценок в значительной мере представлен высокотехнологичный сектор) в период кризиса оказался без поддержки». И далее тот же автор справедливо подчеркивает, что «крупнейшие компании в целом сегодня характеризуются низкой эффективностью и отсутствием у собственников и менеджмента достаточных стимулов к реструктуризации» [Гаман-Голутвина, 2011, с. 239–240].

Отметим, что в стране во имя интересов альянса олигархических групп и высшего чиновничества всего лишь за десятилетие (2000-е гг.) сложилась присущая многим слаборазвитым странам с доминированием сырьевого сектора экономика престижного потребления, для которой характерны застойность и зависимое развитие.

13.3. Медитократизм российской элиты

В 1993 г. мы с огорчением писали о том, что реформы приходится проводить в стране, прошедшей через три революции, две войны и сталинские казематы, в стране с существующей практически до сих пор системой социальной мобильности, которая в основу социального продвижения кладет не принцип профессионализма, интеллектуальные приоритеты, а угодничество, чиновничество. Можно сказать, что сложилось медитократическое общество, где власть принадлежит людям со средними интеллектуальными возможностями, что не позволяет элите вести общество за собой. «Власть прозевала», — писал 23 июня 1941 г. академик В.И. Вернадский. Нечто подобное продолжает повторяться, что свидетельствует об утрате властвующими структурами способности оценивать действительность [Шкаратан, Коломиец, 1993, с. 18]. И эта характеристика

не устарела. Надо полагать, что первоначально введенное нами как оборот речи понятие «медитократия» вполне может служить для обозначения характерологических свойств карьерной мобильности и формирования элиты как в этакратическом, так и в пост(нео)этакратическом обществах.

Что касается стран евразийского цивилизационного ареала, который является непосредственным предметом нашего анализа, то можно предположить, что в таких странах, как Россия и другие неозтакратические государства, роль меритократического принципа (т.е. социальной селекции по креативному критерию) в формировании элиты, пополнении ее рядов, в карьерной мобильности членов общества весьма слаба.

Чрезвычайно важно учесть, что постсоветские правящие группы не способны представлять общенациональные интересы. Это связано, с одной стороны, с их преемственностью по отношению к советской номенклатуре, а с другой — с отсутствием в стране, в отличие, например, от Польши или Чехии, традиций массовой оппозиционной деятельности и формирования в обществе групп контрэлиты. Российской «элите» не присущи гражданственность и государственное мышление, она способна решать лишь свои краткосрочные проблемы. Ее незаинтересованность в разрешении ситуации с бедностью большинства сограждан, ее безразличие к судьбам отечественной науки и инновационной экономики объясняются синдромом быстро обогатившихся людей, заботящихся только о себе и своем окружении. Такой ценностный «набор» во многом предопределяет не только существо, но и форму, методы осуществления государственного управления.

Примерами, подтверждающими только что сказанное, заполнена и наша печать, и Интернет. В мае 2010 г. в Междуреченске, Кемеровской области, произошел гигантский взрыв, погибли десятки людей. Совладельцем шахты был миллиардер Р.А. Абрамович, но не он, а государственные структуры тут же устремились на помощь. Сразу из резервного фонда правительства были выделены крупные суммы на компенсации пострадавшим и их семьям. Ни одно должностное лицо в нашей стране в эти дни не произнесло всуе имя Абрамовича. Все словно забыли, что по итогам 2009 г. «Распадская» заплатила своим

офшорным владельцам 4 млрд руб. дивидендов, но при этом на шахте не были застрахованы ни оборудование, ни гражданская ответственность (Московский комсомолец. 2010. 20 мая). Для сопоставления: невиданная по масштабам катастрофа на нефтяной платформе «British Petroleum» в Мексиканском заливе вызвала совсем другую реакцию у президента США Барака Обамы. Хотя компания по составу капитала и была реально американской, он потребовал покрытия всех расходов от корпорации и не выделил никаких средств из национального бюджета в помощь владельцам транснационального гиганта.

Другой пример. По данным, собранным видными экономистами В.Л. Иноземцевым и Н.А. Кричевским, в 2008 г. номинальная начисленная заработная плата на металлургических предприятиях, принадлежащих отечественным олигархам, составляла скромные 18 тыс. руб. Здесь очевидным аутсайдером явился ОАО «РУСАЛ» Бокситогорск, принадлежащий любимому олигарху национального лидера О.В. Дерипаске, — 14 133 руб., что для Ленинградской области ниже медианы. Впрочем, по соседству, в Пикалево, он долгое время вообще не платил рабочим. Теперь обратимся к доходам менеджмента этих же компаний: оказывается «в штабах» этих металлургических гигантов средние заработные (месячные) платы составляли 732 тыс. руб., не считая управленческих расходов. Удельный вес дивидендов в чистой прибыли олигархических предприятий в том же 2008 г. достиг 80—82% (Оскольский электрометаллургический завод, объединение «Северсталь») и т.д. Вывод авторов этих расчетов таков: «...схема действий российских олигархов проста: в “тучные” годы они выводили все свободные средства в офшоры... не забывая экономить на собственных рабочих. В кризис, предварительно выпотрошив свои предприятия и освоив приемы шантажа социальным недовольством, эти временщики пришли за помощью к государству». Достаточно напомнить, что решения о выплате дивидендов принимались до конца декабря 2008 г. Есть все основания считать, что хозяева сознательно оставляли свои предприятия без оборотных средств, столь необходимых именно в кризис, после чего обращались за помощью к государству [Иноземцев, Кричевский, 2009].

Кстати, по данным журнала «Forbes», за кризисный 2009 г. число долларовых миллиардеров в стране выросло с 32 до 62 человек, что представляет уникальный результат в мире. В том же 2009 г. правительство выделило на антикризисные меры рекордную сумму в 4,6 трлн руб. А по данным того же «Forbes», состояние российских миллиардеров и мультимиллионеров выросло на те же самые 4,6 трлн руб. Очевидно, куда пошли средства рядовых налогоплательщиков. Согласно последним данным «Forbes», число долларовых миллиардеров в первом квартале 2011 г. составило 101 человек (2010 г. — 62 человека). Москва же обогнала Нью-Йорк по числу проживающих здесь миллиардеров [Аганбегян, 2011, с. 49]. Неслучайно, что в России 1% самых состоятельных сограждан получает 40% всех доходов, тогда как даже в США этот же 1% самых богатых располагает лишь 8% национальных богатств.

По достаточно надежным расчетам заслуживающих доверия экономистов, страна вполне располагает ресурсами, которые дали бы ей возможность эффективно и в кратчайшие сроки провести модернизацию экономики. Однако российские власти обычно замалчивают реальную цену модернизации и зачастую занижают размеры потребных вложений в обновление основных фондов. В печати чаще фигурируют в качестве ресурсов возможности, связанные с уменьшением «откатов», экономией нерациональных расходов федерального и местных бюджетов. Но все это составляет лишь малую часть требующихся средств. Получается, что искать ресурсы для ускорения экономического развития (обеспечивая при этом социальную стабильность) — задача не столь простая. Между тем, как показывает анализ, требуемые дополнительные средства могут быть получены в объеме не меньшем чем 10,37 трлн руб. за счет резкого сокращения социальной дифференциации, при котором ныне существующий децильный коэффициент был бы снижен с 30:1 до 6:1, т.е. до показателя, существующего в большинстве западноевропейских стран. Нельзя не согласиться с тем, что огромный среднедушевой доход самой материально продвинутой группы населения за редкими исключениями задан грабительским характером проведенной в 1990-е гг. приватизации, позволившей близким к власти и зачастую крими-

нальным элементам нашего общества получить огромные богатства. Г. Ханин и Д. Фомин совершенно справедливо пишут: «Предлагаемая коррекция доходов представляет собой изъятие части нелегитимных богатств в пользу всего общества в чрезвычайной ситуации общенационального кризиса, вызванного во многом как раз деятельностью этой группы». Более того, по мнению этих же авторов, личные доходы рядовых граждан могут быть при этом существенно увеличены. Необходимость же таких со всей очевидностью далеко не популярных для многих сограждан мер вполне естественна и возможна в России в связи с тем, что «демодернизация является такой же угрозой национального существования, как и поражение в войне» [Ханин, Фомин, 2011, с. 45–60].

Об опасности отчужденной от основных интересов большинства населения элиты неоднократно писал крупнейший отечественный элитолог профессор Г.К. Ашин: «А как добиться того, чтобы элиты выражали интересы народных масс, а не привилегированных меньшинств? Или поставим вопрос еще острее: как миллионам людей обезопасить себя от эгоистических действий правящих групп. С одной стороны... выделение лидеров и элиты необходимо для упорядочения общественной жизни, ее регулирования, для уменьшения энтропии в социуме. Однако общество (точнее, его большую часть) подстерегает опасность превратиться в объект манипулирования элит, утратить свою субъектность. А для решения этой проблемы требуется создание гражданского общества, которое бы постоянно контролировало деятельность элит, чтобы в соответствии с конституционными нормами демократических государств народ стал подлинным субъектом социально-политического процесса.

Слишком часто элитой считаются люди, отнюдь не заслуживающие этого названия. Подлинная элита — это люди чести и совести, для которых главный приоритет — служение народу, это люди высокой культуры, способные разработать программу движения страны к процветанию. К сожалению, такой элиты Россия не имела ни до революции (были лишь отдельные периоды, когда в правящих кругах находились люди талантливые и бескорыстные, причем они были скорее исключением, чем правилом), ни после нее. Слишком настрадалась

Россия от авторитарных, тоталитарных, коррумпированных элит. Правление Путина—Медведева не смогло пресечь разгул коррумпированной “элиты” и должным образом стимулировать развитие гражданского общества» (<http://www.reflexion.ru/club/6-04-10%20Ashin.doc>; см. также: [Ашин, 2005, 2010]).

Известный экономист и политолог В.Л. Иноземцев отмечает, что Россией правит не лидер, а сплоченная номенклатурная группа, в которой не видно людей, отличающихся талантами и способностями. Эта группа не обнаруживает способности к «выбравке» своих членов в случае их профессиональной непригодности: «...каждый из бюрократов понимает, что занял свое место не по меритократическому принципу, а в общем-то случайно... современная российская элита представляет собой сплоченную серую массу, которая рекрутирует новых членов по принципу ментального и интеллектуального сходства с ней самой» [Иноземцев, 2007, с. 41—43].

Каков характер влияния таких «элит» на духовную и нравственную обстановку в обществе? Вот мнение писателя, историка литературы Л.И. Сараскиной: «...Обеспечив себе высочайший, никогда не виданный в России уровень потребления, [высший слой (класс)] востребовал самые низкие сорта культуры, заменив ее досугом, искусство — индустрией развлечений, религию — клубом и сектой, веру — оккультизмом. ...Вся сфера культурного и даже духовного обслуживания стала ориентироваться на этот слой (класс), повсеместно насаждая его стандарты — пресловутый глянец и гламур» [Сараскина, 2008, с. 46].

Среди отечественных аналитиков все чаще высказывается сомнение в корректности применения термина «элита» к российским правящим слоям. Отмечают, что правящие круги не обладают модернизационным потенциалом, что это группы людей, не прошедшие социального отбора, ничем не подтвердившие свои преимущества перед другими членами общества, и т.д. Как отмечают видные наши социологи Л.Д. Гудков и Б.В. Дубин, «важнейший социологический признак... элиты — ее открытость, т.е. публичный характер оценки и сертификации кандидатов, квалификации их деятельности, доходов, моральных характеристик (честность, умеренность, порядочность)... Элита, а вернее, элиты не могут возникать и функцио-

нирывать без конкурентной системы образования, конкурсной практики занятия ключевых позиций и должностей. ...Именно профессиональная группа или культурная среда должны засвидетельствовать ценность и оригинальность достижений данного кандидата на вхождение в состав элиты». Но эта концептуальная конструкция не имеет отношения к нашей отечественной практике. «Российская “элита” представлена лишь окол властными кругами, поскольку нет никаких других образований либо инстанций, санкционирующих авторитет кандидатов в элиту. Соответственно приходится говорить о ... “позиционной элите”, т.е. о номенклатуре» [Гудков, Дубин, 2007, с. 76–77; Гудков, Дубин, Левада, 2007].

Известный социолог Ж.Т. Тощенко, обсуждая качественные характеристики нынешней правящей верхушки, также отказывает ей в праве называться элитой. Он подчеркивает, что «это группы людей, к которым наиболее применимы и соответствуют их духу, целям и методам деятельности, такие понятия, как “клики”, “кланы”, “касты”. Разумеется, они претендуют на носителей общественных интересов. И мерой их циничности выступает постоянно внушаемое всем окружающим утверждение: если это выгодно им, то это выгодно и полезно для общества» [Тощенко, 2000, с. 130–131]. (Более развернутую характеристику см. в: [Тощенко, 2001, с. 292–299].)

Автор добротных сравнительных исследований стран Балтии и России Р.Х. Симонян довольно четко подмечает, что «настоящая элита общества, в том числе и творческая, и научная, и политическая, — самая ценная его составляющая». Однако правящая верхушка современной России отнюдь не отвечает такому критерию. Более того, реальное поведение ее представителей, принимаемые ими решения никоим образом нельзя трактовать как отвечающие национальным интересам нашей страны. «Приказом о назначении или снятии с поста формируется номенклатура, но не элита». Стоит ли говорить о том, что когда именно по такому принципу происходит отбор в правящую верхушку, в нее попадают не те, кто искренне стремится реализовать свои таланты и идеи на благо государства, а те, кто использует высокое положение в узких сугубо личных интересах и кто «ничего не потеряет, если России не будет...

переедут в Испанию, Французскую Ривьеру, Калифорнию или Флориду, где уже заблаговременно приобретена недвижимость» [Симонян, 2006, с. 97–98].

Суммируя все вышесказанное, можно заключить, что задача современной российской элиты — формирование таких сил в составе влиятельных кругов российского общества, которые смогут выразить интересы не неонеменклатуры, а складывающегося нового среднего класса и национальной буржуазии и трансформировать авторитаризм застоя и выживания в авторитаризм национального развития. Иными словами, для успешной модернизации всего общества необходимо не только обновление состава властвующих элит, но и формирование принципиально иных приоритетов в экономической и социальной политике, обращенной в первую очередь к интересам наиболее прогрессивной части общества. Пока же мы, к сожалению, реально наблюдаем, как основные политические и экономические ресурсы нашей страны эффективно реализуются ради обеспечения краткосрочной выгоды узкого круга лиц, малокомпетентных и мало озабоченных будущим собственной страны.

За 20 лет после начала реформ, целью которых было создание в нашей стране предпосылок для становления эффективной демократической политической системы и конкурентной рыночной экономики, так и не произошло качественного изменения в составе высших слоев российского общества. Более того, в 1994–2010 гг. шел процесс вытеснения демократов и замещения их представителями прежде всего силового блока советской номенклатуры. Изменилась лишь подчиненность в отношениях между политическими правящими кругами и крупными собственниками: если до кризиса 1998 г. бизнес во многом определял характер решений, принимаемых на государственном уровне, то в 2000-е гг. закрепилась обратная тенденция — подчинение бизнеса государству. Абсолютный контроль над подавляющей частью национальных активов, и прежде всего над стратегическими отраслями экономики, вновь, как и в советское время, сосредоточен в руках политического руководства страны и государственных чиновников — менеджеров государственных корпораций. Как отмечал известный аналитик

и историк российского крупного капитала Я.Ш. Паппе, «...поддержка крупного бизнеса была на протяжении большей части 1990-х гг. необходимым фактором сохранения политического строя и политической элиты. И лишь с конца 1999 г. ситуация значимо изменилась и стала асимметричной: для крупного бизнеса отношения с государством все еще жизненно важны, для государства — уже нет» [Паппе, Галухина, 2009, с. 76].

Наше восприятие нынешней российской элиты исходит из убежденности в ее преемственности по отношению и к советской номенклатуре, и к элите времен царизма как в сфере внутренней политики, так и в выборе внешнеполитических ориентиров. Отсюда и опорные точки в самоидентификации элиты России времен Путина — Медведева.

Очевидно, что ядро российской элиты объединяет отказ от ожидаемой страной смены экономической парадигмы с ренто-ориентированного поведения к поведению, ориентированному на инновационные преобразования в экономике. В социальной сфере правящие группы сопротивляются смене доминирующей парадигмы (восприятие населения как возобновляемого ресурса, численно избыточного в условиях сырьевой экономики, и преобладание потребления зарубежных благ и услуг) на принятую в цивилизованном мире парадигму: население — это человеческий капитал, человеческий потенциал, который является стратегическим ресурсом создания модернизированной страны и возобновляемых экономических благ. В политической сфере российская «элита» упорно придерживается идеи священности власти и ее носителей при восприятии народа как объекта (а не субъекта) управления и политтехнологических манипуляций. Она сопротивляется переходу к парадигме, рассматривающей власть как выразителя и арбитра плюралистических интересов основных групп населения страны, этическим императивом которой выступает рациональное самоограничение.

В связи со сказанным современная российская «элита» испытывает трудности с идентификацией в мировом и региональном пространствах. Ее экономические интересы, как, кстати говоря, и экономические интересы самой страны, требуют устойчивого взаимодействия, прежде всего с Европой, но здесь возникают наибольшие напряжения, связанные с качественно

различными ценностными системами, касающимися прав и свобод граждан, гуманизации жизни. Отсюда раздвоение между естественным тяготением к Европе и устремлением к формированию собственной державности как самостоятельного центра мирового влияния. Отсюда и сохранность имперского, а не этнонационального мышления как доминанты в определении своего места в мировом геополитическом пространстве. Эта элита сочетает антизападничество и особенно антиамериканизм со стремлением уподобиться западной элите, войти на равных в ее состав. В этом унижительном стремлении к уподоблению представители российской элиты опираются на общность интересов с транснациональными капиталистическими кругами, на огромные собственные капиталы и контролируемые государственные ресурсы. Противоречивость положения правящих групп России приводит к усиливающимся устремлениям в сторону союза с Китаем и государствами-маргиналами (Иран, Венесуэла и т.д.). Слабая линия идентификации, как ни странно, наблюдается относительно, казалось бы, абсолютно естественного лидерства на постсоветском пространстве.

Для успешной модернизации всего общества необходимо не только обновление состава властвующих элит, но и формирование принципиально иных приоритетов в экономической и социальной политике, обращенной в первую очередь к интересам прогрессивной части общества, национальной буржуазии (средним предпринимателям) и профессионалам.

Естественным антагонистом российской бизнес-элиты и переплетенных с нею чиновничьих верхов выступает отечественная национальная буржуазия, тесно связанная с национальной промышленностью и замкнутая на внутренний рынок. Она не располагает ни властной, ни природной рентой. Среди ее специфических черт исследователи отмечают преимущественную ориентацию на внутренние рынки сбыта, рачительное отношение к национальным ресурсам, стремление к улучшению промышленного и человеческого потенциала страны. Для нее также характерны отсутствие сколько-нибудь выраженной зависимости от иностранного капитала и внешних центров политического влияния, инвестиции большей части прибыли в национальное производство. По самым оптимисти-

ческим расчетам, их вес в национальной экономике недостаточно значим (около 24% ВВП и 12,8% экспорта). Объективно интересы российской национальной буржуазии, ориентированной на развитие технологически сложных отраслей экономики и качественное расширение внутреннего рынка сбыта, совпадают с интересом большинства россиян. Однако эта часть предпринимателей не входит в состав элиты, и ее интересы, система ценностей, ментальность не только не совпадают, но и противостоят интересам и ценностям элиты.

Как показывает опыт других стран как к западу, так и к востоку от России, ключевой проблемой является выдвижение на первый план в системе формирования элит такого принципа социальной селекции, как меритократизм, с тем чтобы одаренные люди, которые смогли получить доступ к хорошему образованию, реально получили преимущества в социальном продвижении. Это резко отличает принцип социально-экономической организации постиндустриальных (информационных) обществ от классического капитализма и современного этакратизма (пример — Россия), где материальные и культурные преграды стоят на пути выходцев из низов и динамичных представителей среднего класса и где доминирует принцип наследования материальных богатств и социальных связей. Известно, что в этом отношении наиболее продвинуты страны с социальной рыночной экономикой. Как писал Г.В. Колодко, «стоит сравнить с англосаксонской системой опыт социальных рыночных экономик северных стран, от Финляндии и Скандинавии до Исландии». В этой связи он приводит следующий пример. Группа авторов распределила страны по шкале от единицы до нуля. В первом случае доход детей определяется доходом родителей, во втором доход детей не находится в какой-либо связи с доходом родителей. В северных обществах соответствующий коэффициент для детей составляет 0,2, тогда как в Великобритании — 0,36, а в США — уже 0,54. Вывод автора таков: «страны с социальной рыночной экономикой и соответствующей социальной политикой — и в результате с несколько более высокими налогами — принципиально разорвали связь между доходами родителей и детей. США со своей фундаменталистски рыночной экономикой и неоконсервативной политикой — ничуть» [Колодко, 2009, с. 299].

В качестве примера реализации меритократического принципа может быть взята Финляндия. Здесь государство своим участием обеспечивает школьникам одинаковые права на получение качественного образования. Принцип, согласно которому хорошая и добросовестная учеба становится основным залогом успеха в жизни, культивировался в обществе целенаправленно и фактически превратился в национальную идею. В результате в Финляндии среди студентов высших учебных заведений (как нигде в Европе) высока доля выходцев из низших слоев общества, причем каждый из них получает от государства по 400 евро в месяц. В Финляндии сегодня поразительно пологий «социальный градиент», т.е. качество образования, полученного детьми, почти не зависит от «образовательного ценза» их родителей. Кухарки и там не управляют государством, но их дети, если у них есть способности, могут со временем занять ключевые позиции в науке и экономике. «Лифт», выносящий наверх детей из самых низов общества, в Финляндии работает как нигде безотказно [Волков, 2009, с. 5–13; Химанен, Кастельс, 2002].

Мы здесь не касаемся проблем существующего в России политического режима: при некоторых расхождениях ни один профессионал не сочтет его демократическим. Вопрос лишь в перспективах развития. На данном этапе динамики мировой экономики либеральный капитализм пока не подтверждает своих преимуществ по сравнению с авторитарными системами. Кризис конца 2000-х гг. укрепил легитимность авторитарных режимов, которые, как оказалось, при эффективном правлении вполне обеспечивают успешную экономическую динамику.

Как отмечает известный политолог Параг Ханна, политические лидеры во всем мире сталкиваются с требованиями обеспечить экономические свободы, социальное равенство и политическую прозрачность, но совсем не обязательно демократию. Все большее число авторов, особенно из развивающихся стран, высказывают мысль о том, что «хорошее управление» может предполагать не менее эффективную защиту прав личности, чем демократия. В Африке недавно был сконструирован первым африканским миллиардером, телекоммуникационным магнатом из Судана Мо Ибрагимом «индекс Ибрагима». Соответственно ему индикаторами «хорошего управления» являются:

- безопасность и защищенность;
- власть закона;
- прозрачность и отсутствие коррупции;
- устойчивое экономическое развитие и умножение человеческого капитала.

Таким образом, в этом индексе нет связи эффективности с демократией. «На примерах Китая, Сингапура, Малайзии и Вьетнама четко видно, что эффективное промышленное развитие может происходить без всяких предварительно созданных демократических институтов» [Ханна, 2010а; 2010б, с. 103–104].

В России взгляды, которых придерживается Параг Ханна, — давно уже не новость. Их сторонники именуют обычно оптимальный для страны режим режимом авторитаризма развития, реже по аналогии с историческим опытом — просвещенным авторитаризмом. Так, В.А. Красильщиков отмечает: «Модернизация в России возможна только как авторитарная, особенно на первых порах. Демократическая модернизация по примеру сегодняшних Бразилии и Чили невозможна по причине отсутствия консенсуса в обществе по поводу модернизации, эгоизма верхов, инертности низов и неразвитости гражданского общества. В то же время настоятельно необходима деприватизация государства на всех уровнях. Без этого государство не станет государством развития» [Красильщиков, 2009, с. 159]. Для молодежи России (поколение 20-летних) мягкий авторитарный режим, если он обеспечивает власть закона, отсутствие коррупции, индивидуальный успех, карьеру, комфорт и качество жизни, вполне приемлем.

СРЕДНИЕ СЛОИ: НА ПУТИ К ИНФОРМАЦИОНАЛЬНОМУ СРЕДНЕМУ КЛАССУ?

Состояние исследований по проблеме
нового среднего класса на Западе.

Дебаты о среднем классе в России.

Проблемы мелких собственников и предпринимателей
в современной России.

Основные характеристики профессионалов и менеджеров
в сфере занятости.

Новый средний класс и информационные работники
в современной экономике России.

14.1. Состояние исследований по проблеме нового среднего класса на Западе

Категория «средний класс» имеет длинную предысторию в качестве понятия ненаучного интеллектуального сознания. Со времен Аристотеля к ней обращались многие выдающиеся умы. Теоретическую легитимацию и измерение понятие «средний класс» впервые получил в Западной Европе середины XIX в. в контексте дискуссий о трансформации буржуазии как среднего класса феодальной эпохи в правящий класс капиталистического общества. На периферии этого ставшего господствующим класса функционировали промежуточные слои и группы, включавшие мелких предпринимателей и чиновников, а также менеджеров предприятий, коммерсантов и работников свободных профессий, которые, по существу, выступали в качестве интеллектуальной obsługi собственников, непосредственно примыкая к ним. Это традиционный средний класс, с длительной историей, который в ином концептуальном контексте именовался мелкой буржуазией.

В связи с развитием индустриализма в начале XX в. численность традиционного среднего и рабочего классов стала снижаться. В то же время стал расширенно воспроизводиться новый слой — получающие жалование служащие, занятые в офисах и на инженерно-технических должностях. В очерке, написанном в 1912 г., немецкий экономист Э. Ледерер назвал эту группу новым средним классом [Lederer, 1975].

Макс Вебер в своей теории среднего класса выделил две категории: 1) «нижние средние классы» (крестьяне, ремесленники, мелкие торговцы); 2) профессионалы (специалисты, чиновники, интеллектуалы, администраторы). Он не дал обстоятельного описания среднего класса, но выделил ключевые черты этой категории — владение собственностью и (или) профессиональный капитал. Средний класс, согласно Веберу, в будущем должен увеличиваться количественно и качественно за счет категории бюрократии, значимой для функционирования рыночного общества.

Переход в 1930–1940-е гг. к массовому конвейерно-поточному производству, массовизация потребления материальных благ и услуг, включая охрану здоровья и образование, резкое возрастание численности колледжей и университетов, увеличение значения в материальном производстве технического и конструкторского персонала — все это лишь ускорило процесс возникновения массовых групп населения с доминирующим доходом в виде заработной платы и функциями, связанными с умственным трудом. Представителей этого класса характеризовали отличные от других слоев социальные черты, такие как высокая озабоченность местом жительства, высокий уровень затрат на здоровье, стремление к получению престижного образования и инвестированию в образование детей, повышенный интерес к средствам массовой информации, особенно к пропаганде стабильности социальной структуры, основанной на ценностях нового среднего класса.

В современной западной литературе можно выделить два основных направления изучения нового среднего класса — либеральный (градуалистский) и неомарксистский (функционалистский), т.е. рассмотрение реальных отношений между реальными группами. В либеральном подходе индивиды разме-

щаются по шкале «выше—ниже» не по занимаемым функциональным позициям в обществе, а в соответствии с социально-экономическими критериями и самооценками (доход, число комнат в доме, профессиональный статус, величина и структура доходов/расходов в семье, образ жизни, самоидентификация и т.д.).

Как мы уже показали выше в п. 5.4, большой вклад в развитие градуалистского подхода в 1940-е гг. внес американский социолог У.Л. Уорнер. Он осуществил крупномасштабное эмпирическое исследование социальной структуры и функций территориальной общности на северо-востоке США. Ему и его соавтору П.С. Ланту удалось зафиксировать состояние среднего класса в типичной ситуации процветающего американского небольшого города на начальной стадии его массового становления. Уорнер при этом опирался на субъективные критерии стратификации, а именно на взаимные оценки социального статуса членами общины.

Градуалистская линия, шедшая от Уорнера, стала мейнстримом американской социологии вплоть до наших дней, проходя через все массовые издания, учебные пособия и т.д.

Все же характерное для американских авторов расширительное определение границ среднего класса вызвало серьезные сомнения в среде европейских либералов-социологов. Решающую роль в переосмыслении проблемы границ среднего класса, раскрытии подлинных серьезных различий между «синими» и «белыми воротничками» сыграли работы Голдторпа, Гидденса и др.

Результаты фундаментального исследования, проведенного знаменитой кембриджской группой социологов в составе Дж. Голдторпа, Д. Локвуда, Ф. Бечхофера, Дж. Платта в течение 1960-х гг., подтвердили на надежном эмпирическом материале суть характерологических различий между работниками физического и умственного труда и развеяли сложившийся в конце 1950-х гг. миф о сближении рабочего класса со средними слоями [Goldthorpe et al., 1968, 1969].

Голдторп и его коллеги выявили, что, несмотря на улучшение благосостояния рабочих, стиль их жизни и отношение к работе существенно не изменились. Оказалось, что у пред-

ставителей рабочего класса отличные от «белых воротничков» трудовые мотивы. Ими движут в основном лишь материальные факторы, а отнюдь не возможности карьерного роста, повышения социального статуса или иные социально-психологические стимулы. Большинство рабочих заявили, что их жизненная цель — заработать как можно больше денег, а затем перейти на более легкую работу или уйти на покой.

При всей значимости корректив, внесенных Голдторпом и его соавторами в либеральную градуалистскую классовую схему, ее основа оставалась неизменной. Она лишь фиксирует различия по значимым, но не определяющим потребительским характеристикам сообществ людей. Не даром многие «градуалистские» исследования, как правило, проводились в небольших городах (*local communities*) и не затрагивали коренных, сущностных отношений между людьми в общественной, в частности отношений эксплуатации. В то же время критическое восприятие либерального подхода требовало учета жизненных реалий, правдиво раскрытых либералами, а именно признания устарелости упрощенной, доминирующей у марксистов полярной картины социального мира. В механизм классообразования необходимо было вписать «новый средний класс», что требовало существенного переосмысления теории общественных классов и социальной стратификации в их взаимосвязи.

Эта задача была решена неомарксистами, среди которых решающий вклад в понимание и объяснение классовой структуры современных обществ внес американский социолог Э.О. Райт (Висконсинский университет). Публикации его работ, получившие широкое признание в научных кругах, появились в 1970—1980-е гг. Дальнейшее развитие и обоснование автором своей концепции продолжается и поныне.

Он выделяет три взаимосвязанных критерия для определения классовой структуры: первый — фактор собственности и отношения эксплуатации; второй — отношение к власти, участие в контроле производственного процесса; третий — обладание специфическим видом власти — неотчуждаемым ресурсом (специальные знания и умения, формализованные в квалификационных дипломах).

Первый критерий дает возможность выделить класс капиталистов, которые владеют средствами производства, используют труд наемных работников и контролируют производственный процесс. Но по этому же критерию выделяют и традиционный средний класс — группы самостоятельно занятых, т.е. мелких предпринимателей, коммерсантов, ремесленников. Это традиционный средний класс с длительной историей, который в ином концептуальном контексте именовался мелкой буржуазией. Наемные работники, рабочие (эксплуатируемые) не владеют средствами производства и продают свою рабочую силу капиталистам.

Второй и третий критерии объясняют классовую позицию таких многочисленных групп в современном обществе, как менеджеры и профессионалы. Критерий «участие в контроле» позволяет объяснить позицию менеджеров разного уровня: они осуществляют власть, делегированную им собственниками для контроля над процессом производства и руководства работниками (контроля чужого труда), но в то же время они, так же как и рабочие, контролируемы и несамостоятельны в процессе производства. Владение квалификационными дипломами определяет специфический вид власти и тем самым особую классовую позицию профессионалов (экспертов, специалистов). Райт отмечает, что местоположение профессионалов, обладающих знаниями и дипломами, также как и менеджеров, является двойственным, близким одновременно как собственникам, так и рабочему классу.

В то же время и менеджеры, и профессионалы как наемные работники являются обладателями специфических по отношению друг к другу ресурсов, закрепляющих их в разных сегментах рынка труда. Основным ресурсом профессионалов является человеческий капитал, а администраторы и менеджеры (наемные работники) используют такие ресурсы, как организационный и властный капитал [Wright, 1985; 1997; 2000]. (Наилучший разбор и критику концепции Э.О. Райта см. в: [Куценко, 2000].)

Профессионалы и менеджеры и составляют ядро «нового среднего класса». Если традиционный средний класс обладает собственностью на средства производства, то новый средний

класс — властным и человеческим, а также культурным и социальным капиталами, что делает их носителей сравнительно независимыми, активными участниками гражданских отношений.

Менеджеры образуют специфический социально-профессиональный слой внутри нового среднего класса. Это наемные работники, занятые организаторской деятельностью в системе управления предприятием, фирмой, учреждением, наделенные субъектом собственности определенными полномочиями. Что касается профессионалов, то к ним относят работников исполнительского умственного труда, чьи занятия носят высокостатусный характер и требуют специального продолжительного образования.

Функциональный подход позволяет адекватно раскрыть проблему нового среднего класса, поскольку предполагает понимание реальных функций социальных групп в обществе. Новый средний класс несет креативно-продуктивные функции, его ядро образуют креаторы, инноваторы. Старый средний класс также выполняет общественно полезные функции в продуктивном и сервисном блоках экономики, без которых общество также не может существовать. Таким образом, функционально это два разных средних класса.

В то же время следует принять во внимание, что по значимым характеристикам и старый, и новый средний классы являются носителями во многом совпадающих свойств. К ним можно отнести более высокий, чем у рабочих, уровень доходов, сходные параметры владения движимым и недвижимым имуществом, сходные стереотипы поведения, обеспечение определенного качества жизни (повышенное внимание к здоровью и образованию членов семьи), капитал или интеллектуальный ресурс, позволяющие обеспечивать относительную устойчивость в социальном статусе, экономическую и гражданскую независимость.

Однако только представители нового среднего класса являются опорой и гарантом структурных изменений в экономике и обществе. Они обладают высокой адаптивностью, значительными социальными притязаниями, социальной активностью и интенцией к ориентации на легальные способы ее проявления. Для них приоритетами являются поддержание социально-

экономической динамики, т.е. экономического роста, эффективной занятости, перспективы роста реальных доходов, снятия различных преград для повышения социального статуса.

В последние два десятилетия по мере перехода развитых стран к информационной экономике в социальном статусе и составе нового среднего класса происходят значительные изменения. Новый период развития нового среднего класса начался с падением государства всеобщего благосостояния в связи с переходом к информационному обществу — новому этапу развития западной экономической жизни. Социальные изменения весьма активно коснулись средних слоев [Esping-Andersen, 1996, р. 1–31]. Начался процесс падения роли в обществе и уровня жизни так называемого нового среднего класса, ставшего уже на тот момент традиционным.

На смену прежнему социальному разделению в составе наемных работников между новым средним классом и рабочим классом приходит социальный разлом между информационной современной рабочей силой, воплощенной в элитной части среднего класса, и основной массой национальных отрядов рабочей силы — родовой рабочей силой.

14.2. Дебаты о среднем классе в России

Вопрос о будущем России в контексте становления среднего класса стал обсуждаться публицистами и политиками с самого начала 1990-х гг. Одни из авторов, исходя из наличия сходных с западными обществами профессиональных категорий, доказывали, что к концу существования Советского Союза сложился массовый средний класс, который в ходе реформ стал исчезать. Он обладал материальными, духовными и ценностно-нормативными характеристиками, присущими среднему классу Запада. Имелась в виду та группа образованных людей, которая была занята интеллектуальными видами труда, а также высококвалифицированные рабочие, занятые в материальном производстве. Они обычно имели собственный автомобиль, отдельную квартиру, садово-дачный участок и строение в виде второго, пусть и несовершенного жилища (дачный домик). Отмечалось также, что эти люди активно вы-

ступали как потребители и уделяли достаточное внимание состоянию своего здоровья и образованию детей. По мнению этих авторов, на протяжении 1990-х гг. реформы разрушили прежние слои среднего класса и не смогли создать экономическую и социальную базу для ожидаемого нового. Эти авторы доказывали, что при всех издержках советская модернизация обеспечила формирование уникального социального субъекта — массовой интеллигенции с ее огромным интеллектуальным потенциалом.

Те, кто в 1990-е гг. активно влиял на формирование экономической политики, в особенности на характер приватизации, занимали прямо противоположную позицию. Они утверждали, что в СССР никакого среднего класса не было. Становление этого класса, по их мнению, началось в процессе реформирования постсоветской России. Впервые после октябрьского переворота 1917 г. достаточно зажиточные люди — мелкие и средние предприниматели, работники частных банков, брокерских, дилерских, риэлторских и тому подобных фирм — образовали средний класс. И эти группы все в большей мере проявляют типические черты, присущие среднему классу в поведении, самоидентификации, принятии определенной системы ценностей.

Острота дискуссий вокруг проблем существования и масштабов отечественного среднего класса не ослабевает, а лишь модифицируется со временем. Обе оппонирующие точки зрения основывались на идеологических конструкциях, обычно подкрепляемых отдельными примерами и рассуждениями о доле лиц с высшим и средним специальным образованием и о нижней границе доходов на члена семьи как определяющих критериях при оценке принадлежности к среднему классу.

Однако и эти исследования по большей части были заострены на одной-единственной проблеме: приводят ли осуществляемые либеральные реформы к появлению массового среднего класса или нет. Осталась вне обсуждения проблема «качества» отечественного среднего класса и его функций в экономическом росте. Критерии при измерении доли среднего класса в населении страны выбирались такие, как будто речь шла об эпохе раннего капитализма, а не о вписывании России

в глобальную высококонкурентную экономику. Как и по другим направлениям анализа социально-экономической ситуации в стране, за основу бралась идея К. Маркса о первоначальном накоплении, которое, дескать, переживала страна. Но что общего с так называемым первоначальным накоплением имел процесс перераспределения высококонцентрированной собственности бывшего СССР? Отсюда следовали доминировавшие в публикациях по среднему классу расчеты доли людей и семей с определенным уровнем дохода (кстати, явно недостаточным для исполнения ролей представителей этого класса), появлением в определенной части семей современных элементов движимого имущества и более-менее приличных жилищных условий и т.д.

Группа исследователей (Бюро экономического анализа) использовала в качестве основных критериев показатели материально-имущественного положения (доходы — по самооценке, владение недвижимым и движимым имуществом), образования и профессионально-квалификационного статуса, самоидентификации и стратегии. Количественный анализ распространенности отдельных объективных критериев, взятых из различных статистических и социологических источников, привел авторов к выводу, что эти характеристики присущи значительным по размеру социальным группам: по уровню дохода — 30–55% домохозяйств; по уровню образования — 20–40%; по профессионально-квалификационному статусу — 35–45%; по критерию самоидентификации — 40–65% занятого населения. В целом приведенные признаки среднего класса распространяются на подавляющее большинство домохозяйств — более 80% имеют хотя бы один признак. Авторы исследования выделяют «идеальный» средний класс и протосредние классы. «Идеальный» средний класс, или ядро среднего класса, по разным данным составил от 19,7 до 25,6% населения. Протосредние классы в зависимости от их будущей стратегии и социально-экономического положения в стране могут перейти в состав ядра, тем самым увеличив его численность [Малева, 2000].

В фундаментальной монографии под редакцией Т. Малевой «Средние классы в России: экономические и социальные стратегии» [Малева, 2003] содержатся менее оптимистические

оценки доли средних классов в составе населения России. Но если основательная фактуальная база исследования и методический инструментарий заслуживают позитивной оценки, то концептуальные подходы вызывают сомнение в устойчивости всей исследовательской конструкции. Авторы выдвигают в качестве «основополагающего методологического принципа» утверждение, что всегда, во всех обществах существовали средние классы. При этом не учитываются преобладавшие в истории человечества кастовые, сословные и иные системы неравенства; кстати говоря, именно к России трудно приложить понятие «средний класс», да и для большей части ее прошлого понятие классов вообще. Отказ от определения «строгих границ» среднего класса требует признания неких системных пограничных размежеваний по основополагающим признакам, в частности, с рабочим классом, или, в иной понятийной цепочке, — с низшим классом (ср., например, с подходом Э.О. Райта [Wright, 1985, p. 19–57]).

Трудно полностью принять и выводы авторов, особенно касающиеся описания ядра среднего класса. По их мнению, «ядро средних классов представлено высокообразованным населением, сформировавшимся в семьях с хорошо образованными родителями, проживающим преимущественно в городах, активно включенным в социальные коммуникации и имеющим для этого современные средства информационных технологий» [Малева, 2003, с. 269]. Это столь малая часть наших сограждан, что именовать их ядром, да еще целого класса, как-то не получается. Но самое главное, что в оценках принадлежности к средним классам оказались на заднем плане функциональные характеристики респондентов, которые по традиции, неизменной в этой части в социологической и экономической литературе, являются определяющими для классовой атрибуции групп и индивидов.

Итак, первый вопрос, который встает перед исследователем: что представляет собой объект изучения — средний класс наподобие среднего класса в странах Запада или же некие аморфные средние слои со специфическими чертами? Необходимо понять, какие группы трансформирующегося общества, помимо предпринимателей, могут стать центрами кристалли-

зации среднего класса. Социолог из Финляндии М. Кивинен отмечает, что многие русские исследователи связывают проблему среднего класса в первую очередь с собственностью. Но по опыту Запада сегодня средний класс — это прежде всего наиболее привилегированная группа наемных работников. Ресурсы власти нового среднего класса связаны не с собственностью, а с профессиональными навыками и стратегиями.

Однако в России в советское время использование ресурсов власти, представляемых профессионализациями, было ограничено. Здесь никогда не было национального рынка по профессиональным сегментам. Профессии функционировали внутри основных бюрократических организаций. Многие профессии к тому же находились в зависимости по отношению к доминировавшей идеологии. Традиционный образ мышления и этос русской интеллигенции были далеки от профессионализма, от специализированного труда («ремесла»). Поэтому в России, по Кивинену, становление среднего класса определяется перспективой формирования профессий как социального института, связанного с предпринимательством [Кивинен, 1994; 2004].

К тому же следует учесть, что нет однозначной связи между профессиональной принадлежностью и классовой идентификацией. И не во всяких конкретно-исторических обстоятельствах современные профессионалы в сфере социальных отношений реализуют себя как средний класс.

Для формирования в структуре общества среднего класса (помимо характера экономической активности) необходимы:

- определенные стереотипы поведения, установки, система ценностей;
- самоидентификация, самоорганизация как общности;
- определенное качество (не уровень, а именно качество) жизни (медицинское обслуживание и охрана здоровья, рациональное питание, добротное и перспективное образование детей и т.д.);
- капитал или интеллектуальный ресурс, позволяющий обеспечивать относительную устойчивость социального статуса, экономическую и гражданскую независимость.

Соответствуют ли всем этим критериям группы, определяемые некоторыми исследователями как претенденты на ста-

тус представителей среднего класса России? Очевидно, иллюзорный средний класс сочиняют для оправдания своих неудач или для сокрытия подлинной направленности своей деятельности политические деятели, творцы реальной социальной политики. Ни уровень жизни, ни самоидентификация сами по себе не являются лакмусовыми бумажками принадлежности к среднему классу.

Конечно, можно рассуждать и о специфичности среднего класса России, о том, что не все основные признаки среднего класса западных стран применимы к нашему собственному новообразованному классу, то ли по его молодости, то ли по его национальной специфике. Здесь возникает дилемма: следует ли к различным объектам анализа применять одно и то же понятие, но с оговорками о несовпадении (о неполном совпадении) их сущностей, либо для каждого из объектов необходимо использовать адекватные понятия, позволяющие эти объекты различать?

Средний класс в России обычно рассматривают, опираясь на показатели дохода, образования и самоидентификации. При этом центр тяжести переносится зачастую на доход и сопряженные с доходом имущественные характеристики и параметры стиля жизни. Ядро подобного среднего класса составляли и составляют работники секторов, связанных с управлением (попросту говоря, чиновники), торговлей, малым предпринимательством и банковской сферой. Занятые в них люди оказывались в относительно хорошем материальном положении.

Современный так называемый новый средний класс, как было показано в предыдущем параграфе, в своем ядре состоит прежде всего из профессионалов и менеджеров, связанных с информационной экономикой, включающей и высокотехнологичные отрасли промышленности, и все в большей мере отрасли информационных технологий, занятые созданием новой информации, ее переработкой, распространением и применением (исследователи, врачи, преподаватели и другие профессионалы, а также менеджеры). Речь идет о том, что этот новый средний класс занят продуктивной деятельностью, обеспечивающей функционирование высокоэффективных современных национальных экономик. Если традиционный средний

класс обладает собственностью на средства производства, то новый средний класс — человеческим и культурным капиталами, властными полномочиями. Последние делают его носителей сравнительно независимыми, активными участниками гражданских отношений.

Говорить о современном среднем классе обычно принято применительно ко второму типу «средних». Поэтому рассуждение некоторых российских социологов и идеологов относительно того, что у нас в стране возник особый средний класс, который выделяется, скажем, по показателям уровня жизни, стилю жизни, представляется неоправданным, поскольку это есть оправдание отсталости и пути в никуда.

Итак, чтобы правильно осмыслить проблему среднего класса, необходим функциональный подход, т.е. выяснение его функций в обществе, а не дескриптивный — с оценением по уровню, качеству, стилю жизни и т.д., т.е. по позициям в сфере потребления. Новый средний класс несет креативно-продуктивные функции, его ядро образуют креаторы, инноваторы. Старый средний класс также выполняет общественно полезные функции в сервисном блоке экономики, без которых общество также не может существовать. Таким образом, функционально это два разных средних класса.

Когда рассматривают функции и место в обществе старого среднего класса, то обычно и оправданно обращают внимание на его значение как потребителя, а также на его роль как стабилизатора социально-политических отношений. Но здесь недвусмысленно возникает вопрос об устойчивости этого социального образования. Малейшие колебания рыночной конъюнктуры, снижение цен на продукцию сырьевых отраслей приводят к сжатию численности этих старых средних, к их маргинализации.

Что же касается нового среднего класса, то он также не лишен здорового консерватизма, не склонен к общественным потрясениям и выполняет не только роль стабилизатора, но и роль (функцию) укрепления в обществе интегративных процессов и ведущего актора в деле становления и развития социального партнерства. Кроме того, он обычно принимает и задает образцы (модели) потребительского поведения. В основе

его относительной устойчивости — институт профессий, через который воспроизводятся человеческий, культурный и социальный капиталы и профессионалов, и менеджеров.

Однако ключевая социально-экономическая проблема состоит в том, что для общества, основанного на сырьевой экономике, не нужен средний класс, образующий большинство населения страны и занятый инновационно ориентированной деятельностью. Сторонники оптимистической оценки проведенных в России реформ вопрос о «качестве» нашего среднего класса не обходят. Они просто вносят своеобразную струю в оценку, говоря о том, что у нас есть свой специфический средний класс, не такой, как на Западе. Определяющими они считают такие показатели, как доходы, накопленное имущество, характер досуговой и рекреационной деятельности и т.д. Вправе наши коллеги так рассуждать? Конечно, почему бы и нет. Это их точка зрения.

Обратим внимание на те процессы в жизни нашей страны, которые все чаще именуются некоторыми обществоведами, особенно политологами, как процессы «саудовизации» России. Указанные процессы существенно преобразили состав средних слоев. Это ведь не только и не столько старый средний класс (в другой терминологии — мелкая буржуазия). Старый средний класс характеризуется как наличием частной собственности, так и продуктивной деятельностью в добывающих и трансформационных отраслях экономики, в бытовых, распределительных и социальных услугах. Но это и не традиционный (в «западном стиле») новый средний класс.

Учитывая реальное состояние нашей экономики, где основным формирующим ВВП компонентом выступают сырьевые отрасли, мы получаем весьма специфический средний класс. Наблюдения, интервью и приводимые в прессе не всегда надежные, но тем не менее близкие к истине данные показывают опережающий рост в составе срединных групп (если брать уровень жизни, включая как доходы, так и наличие движимого и недвижимого имущества) работников частной охраны, прислуги, работников сервиса, специализирующихся на богатой клиентуре, и т.д. Так, профессор Б. Ключников оценивал в 2005 г. численность частных охранников в 1 млн человек

[Ключников, 2005, с. 84]. Это по арифметическому большинству мелкие предприниматели и наемные работники сервисных отраслей, связанные с инфраструктурой сырьевого бизнеса, включая банковские услуги и т.д., занятые обслуживанием нужд топ-менеджмента и среднего менеджмента этих же отраслей, а также государственных и муниципальных чиновников, чьи официальные и неофициальные доходы целиком сопряжены с этими же отраслями.

Численное преобладание подобного среднего слоя (или среднего класса) характерно для тех стран третьего мира, ВВП которых основан на доминировании сырьевого компонента в производстве. Можно определить такие группы населения в нашей стране, в социологических исследованиях по потребительским характеристикам справедливо относимые к средним, с учетом их функциональных характеристик как паразитический «новый средний класс» или, если применить иную терминологию, «средний класс, средние слои компрадорского типа». За дефинициями дело не стоит. Важное значение имеют ценностно-мотивационные характеристики этих компрадорских средних слоев, их неадекватность развитию нашего общества в сторону постиндустриальности, информационной экономики и т.д. Очевидно, что такого типа слои служат социальной опорой консервации экономики компрадорского типа, экономики сырьевого придатка стран, входящих в центр мир-системы. С таким средним классом Россия может лишь стагнировать, погружаясь во все большую отсталость и оказываясь в полной зависимости от экономически развитых стран и транснациональных корпораций. Эти слои могут быть нейтрализованы при проведении политики модернизации только в государственно-организованной форме твердого (а не мягкого) авторитаризма развития.

Конечно, наряду с такими социально-профессиональными сегментами в составе обеспеченных средних слоев присутствуют частнопрактикующие адвокаты, учителя частных школ, программисты, инженеры эффективно функционирующих частных и государственных предприятий, некоторые категории университетской профессуры, особенно занятой в сфере

бизнес-образования, которые не только по функциональным характеристикам, но и по ресурсной обеспеченности и образу жизни могут быть сопричислены к новому среднему классу.

Однако проблема в том, что в составе двух третей населения страны, пребывающих в состоянии малообеспеченности, бедности и нищеты, порядочную долю составляют несостоявшиеся кандидаты в средний класс: основная масса врачей, учителей, инженеров, профессоров и исследователей. Часть из них не выдержала теста на профессионализм в условиях рынка, но значительные группы оказались в аутсайдерском положении, за пределами своего естественного социального окружения в силу характера проводившейся на протяжении постсоветского периода государственной политики.

Итак, в отечественных исследованиях из совокупности средних классов/слоев не выделен с необходимой определенностью новый средний класс/слой в том его понимании, как это общепринято в мировой литературе и аналитике. Более того, основная направленность значительной части получивших известность публикаций переносит акцент с функциональных на потребительские характеристики срединных групп населения. Между тем остается в стороне центральный вопрос о судьбах образующих ядро складывающегося нового среднего класса информационных производителей как основных акторах становления национальной информационной экономики.

14.3. Проблемы мелких собственников и предпринимателей в современной России

Принципиально важным направлением государственной политики в стране, переходящей от этакратической к частнособственнической системе, должно было бы стать регулируемое формирование класса собственников — предпринимателей. Именно они должны послужить опорным каркасом эффективной постиндустриальной экономики. Но на протяжении всех лет реформирования экономики в России малое и среднее предпринимательство вынуждено было преодолевать бесконечные притеснения и бюрократические препоны.

Что касается малого предпринимательства, то к его субъектам, согласно Федеральному закону от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», относились организации, в которых средняя численность работников не превышает в промышленности, строительстве, на транспорте — 100 человек, в сельском хозяйстве и в научно-технической сфере — 60, в оптовой торговле — 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек. По принятому в 2007 г. новому Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия с числом работающих до 100 человек, в том числе микропредприятия — до 15 человек [<http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>]. Другим субъектом бизнеса являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица (ПБОЮЛ).

На 1 января 2010 г., по данным Росстата, число малых предприятий составляло в Российской Федерации 1602 тыс. единиц, численность работников в них (без внешних совместителей) равнялась 11 192,9 тыс. человек. При этом, по данным того же Росстата, на начало 2010 г. торговый сегмент в структуре малого бизнеса составлял около 41% по числу предприятий и 39,2% — по числу работников, тогда как обрабатывающие производства — соответственно 10,3 и 14,9%. На долю строительства приходилось 12,1% от числа малых предприятий и 15,1% от числа работников, 1,5% — на частное здравоохранение, менее 2% — на наукоемкие отрасли. Практически малый бизнес исчез в науке и научном обслуживании. Необходимо отметить, что в 1997 г. в этой важнейшей сфере современной экономики доля малого бизнеса была весьма ощутимой — 35,6% (509,2 тыс. человек) [Российский статистический ежегодник, 2010, с. 367–368].

Среди позитивных сдвигов следует прежде всего отметить снижение доли малого бизнеса, находящегося в тени (с 70% в 2003 г. до 50% в декабре 2007 г.). Больше предпринимателей стали брать кредиты. В стране появилось более сотни так называемых бизнес-инкубаторов. Важное значение, по-видимому,

будет иметь сформированное к 2010 г. базовое законодательство в сфере малого и среднего предпринимательства (особенно Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209 «О развитии предпринимательства в Российской Федерации») (см.: <http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>).

Что касается среднего предпринимательства, данные по которому нередко в нашей статистике и исследованиях даются совместно с малым бизнесом, то никаких законодательно установленных критериев длительное время вообще не существовало. Расчеты здесь носили весьма условный характер, поскольку опирались в одних случаях на критерий, принятый в ЕЭС (до 250 человек), а в других — на критерий, принятый в США (до 500 человек), без оговорки, где же проходит статистическая граница между малым и средним бизнесом в указанных странах. Согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к субъектам среднего предпринимательства относятся предприятия с численностью работающих от 101 до 250 человек.

Рассуждая о малом и крупном бизнесе, как политики, так и аналитики зачастую упускают из виду средний бизнес. Между тем именно эта категория предпринимателей уже сегодня несет на себе высокую долю ответственности за развитие национальной экономики. В большинстве случаев это люди, за которыми не стоит ни административный ресурс современных чиновников, ни наследство от советских времен. Средний бизнес не столь неустойчив как малый и мельчайший, а в отличие от крупного гибок и высокоманеврен. Наш крупный бизнес тесно завязан не только на властные структуры, но и на сырьевые отрасли. Средний же бизнес диверсифицирован и отличается большей интеллектуалоемкостью своей продукции. Социальная принадлежность этой категории может быть атрибутирована как высший средний слой. В наших представительных опросах 2002–2006 гг. участники этой группы составили статистически незначимую величину. Однако некоторое представление о них самих, их интересах и степени их защищенности можно составить по материалам наших углубленных интервью.

С точки зрения перспектив социально-экономического развития этот слой средних предпринимателей породит, выдвинет из своих рядов новый крупный бизнес, который и придет с той или иной быстротой на смену политикообразующему сырьевому бизнесу современных олигархов, на наш взгляд, не имеющих будущего в конкурентной подлинно рыночной экономике. Опыт стран Центральной и Восточной Европы показывает, что при определенной направленности экономической и социальной политики за 5–10 лет из среды среднего бизнеса органично произрастает подлинный (не выращенный в симбиозе с коррумпированным чиновничеством) национальный крупный и вполне цивилизованный бизнес. Не случайно, что олигархические группы препятствуют развитию среднего бизнеса. Те заказные банкротства, рейдерские налеты, т.е. внешне легальные захваты предприятий, о которых шла речь выше, есть продукт «деятельности» олигархов по переделу собственности с опорой на властные, сопряженные с ними структуры.

Неоправданно низкие темпы развития, точнее — процессы стагнации, среднего и малого предпринимательства на протяжении 1990-х и 2000-х гг. препятствовали достижению и главных социальных целей, традиционно обеспечиваемых системой эффективно функционирующих предприятий этого типа: создание новых рабочих мест, в том числе для молодежи и незащищенных слоев общества, обеспечение снижения социальной напряженности и экономического неравенства.

Если обратиться к законодательным и нормативным актам, то может сложиться впечатление, что в стране еще в начале 1990-х гг. были созданы необходимые предпосылки для реализации эффективной государственной политики поддержки предпринимательства, условия для ускоренного его развития и превращения в стратегический фактор социально-экономического развития. В соответствии с Конституцией РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. В Российской Федерации регламентация отношений в сфере предпринимательской деятельности осуществляется гражданским законодательством. Так, в Гражданском кодексе РФ (ст. 2) прямо

указывается, что «гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность или с их участием».

Вместе с тем анализ имеющихся статистических и аналитических данных о состоянии и динамике развития предпринимательства показывает, что в Российской Федерации лишь формально созданы (и то в незавершенном и противоречивом виде) правовые предпосылки эффективной предпринимательской деятельности. Что касается предпринимателей, то, по данным интервью, проведенных в 2003–2007 гг. нашими сотрудниками Г. Туматовой и С. Иняевским, условия внешней среды бизнеса ими самими оценивались как дестимулирующие. Это относится и к реальной правоприменительной практике, и к самому действующему законодательству.

Вопросы применения налогового законодательства представители российского делового сообщества считают одним из центральных во взаимоотношениях власти с бизнесом. «Бизнес хочет предсказуемости. Бизнес не может развиваться в условиях, когда постоянно меняются правила игры», — заявила в июне 2005 г. генеральный секретарь Российского национального комитета Международной торговой палаты — Всемирной организации бизнеса (ICC Russia) Татьяна Монеген (РИА «Новости», 2005).

Большинство предпринимателей подчеркивают, что гораздо эффективнее при проведении хозяйственных споров обращаться куда угодно, но только не в государственные судебные инстанции. Во-первых, невозможно предсказать исход дела из-за противоречивости законодательства; во-вторых, чрезмерно велики сроки судебного разбирательства; в-третьих, отсутствует надежда на исполнение решения. Кроме того, и это самое тревожное, 42% в ходе разбирательств лично столкнулись с силовыми методами, а 3% стали прямыми жертвами силовых вымогательств. По мнению предпринимателей, без силового вмешательства решение хозяйственных споров практически невозможно. Причем нелегальные силовые формирования далеко отходят на второй план. Выигрывает тот, кто имеет отношения с незаконно действующими государственными структурами — судом, милицией, прокуратурой. Положение особенно

напряженно в провинции. «С милицией лучше не работать, когда силовые органы говорят: “Окажите нам услугу, мы же вас защищаем” — это неправильно»; «Сегодня милицмейская крыша, крыша силовых структур более страшная, чем бандитская крыша, так как там более ненасытные люди и играют совсем по другим правилам. Безопасней всего не сталкиваться ни с теми, ни с другими»; «Быть в безопасности — значит не сталкиваться с государственными органами». В результате обычной стала практика силового захвата предприятий у их законных владельцев. В современной России происходит институционализация полулегальных поведенческих практик по отъему собственности у конкурентов среди средних и крупных собственников. Прежние примитивные практики силового предпринимательства отнюдь не упраздняются, а, наоборот, приобретают более изощренные, более сложные формы, такие как рейдерство, когда силовые методы борьбы заменяются привлечением высокопрофессиональных специалистов (юристы, консультанты, чиновники и т.д.) [Волков, 2005; Анисимов, 2007; Киреев, 2007].

Особенно остро стоит вопрос о действии в России института несостоятельности. Основное его назначение — обеспечение предсказуемого распределения рисков для инвесторов. Хотя с конца 1992 г. был последовательно принят ряд федеральных законов о несостоятельности (банкротстве), последствия их действия не сняли проблемы захвата благополучных предприятий у эффективных собственников. Поэтому значительная часть банкротств будет по-прежнему отрицательно влиять на экономическое развитие страны. (Этот вопрос специально исследован рядом авторов, см., в частности: [Анисимов, 2007].)

В этих условиях сохраняются и реализуются возможности проводить коррупционные сделки, поскольку административные барьеры для осуществления законопослушного предпринимательства практически непреодолимы для малого и среднего бизнеса, особенно в секторах новой, прежде всего информационной, экономики, где высок удельный вес нуждающегося в поддержке венчурного бизнеса. Отсюда не случаен незначительный удельный вес малого и среднего предпринимательства в экономике России, а главное — отсутствие какого-либо роста его доли и роли. Защищены, но не законодательством, а не-

формальной практикой, прямой связью с правительством и администрацией президента только крупнейшие собственники, федеральные и межрегиональные олигархи.

В этих условиях значительная часть бизнеса не выходит из тени. Данные из интервью, проведенных нами, подтверждают вынужденность пребывания бизнеса в тени: «Нам (предпринимателям) не выгодно работать в тени, так как без финансовой прозрачности трудно найти дополнительные источники инвестиций»; «Уход предпринимателей в тень — это следствие ошибок в экономической политике государства»; «Я делаю все, чтобы не показать, сколько у меня на самом деле денег. Из тени не выходим. А нахождение в тени ставит всех предпринимателей в положение угрозы постоянной, что что-то такое может произойти, что ты что-то не так платишь и так далее»; «Что касается государственной политики, то надо убрать чиновничий рэкет, потому что я не могу ничего сделать, не приплатив чиновнику».

Правда, по данным «Опоры России», наметилась тенденция к легализации малого бизнеса: так, в период 2003–2007 гг., т.е. за четыре года, доля находящихся в тени предприятий снизилась с более чем 50% до примерно 30%. Больше малых предприятий стало обращаться за кредитами в банки. Почти вдвое сократилось число лицензируемых видов деятельности. Но в целом положение предпринимателей остается сложным и неблагоприятным. По сведениям из того же источника, за последние годы, несмотря на просьбы бизнес-организаций внести в законодательство положение об ответственности налоговиков за злоупотребления при осуществлении функций финансового контроля, права этих органов расширены, а произвол и коррупция со стороны должностных лиц, «налоговый терроризм» усилились. По-прежнему нет четких и прозрачных правил игры, сохраняется усложненный учет и отчетность. В случае конфликта с представителями власти шансы малого предпринимателя защитить себя в суде ничтожны. По данным совместного исследования «Опоры России» и ВЦИОМ, непроизводственные издержки предпринимателей составили в 2005 г. 8,5%, в 2006 г. — 9,6%. Взятки чиновникам, по опросу Российского делового портала в 2007 г., давали неоднократно 30%, «приходилось» — 46%. Неудивительна итоговая оценка

сложившихся условий для деятельности бизнеса как плохие у 53%, как удовлетворительные — у 30%, как хорошие — лишь у 10% [Малый бизнес, 2007].

На прошедшей в сентябре 2007 г. встрече генпрокурора РФ Юрия Чайки с представителями Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» последние среди наиболее острых проблем называли то, что органы власти и местного управления издают незаконные правовые акты, вводят необоснованные запреты, ограничивают конкуренцию и предоставляют отдельным лицам привилегии, устанавливают непредусмотренные сборы и платежи и взимание платы за оказание услуг [Астафьев, 2007].

Необходимо, однако, отметить, что правительством стали разрабатываться определенные меры по улучшению ситуации в рассматриваемой сфере. Так, по словам министра экономического развития Эльвиры Набиуллиной, правительство планирует дать бизнесу возможность «саморегулироваться». Разработанный механизм саморегулирования заключается в уведомительном порядке ведения бизнеса вместо разрешительного, отмене лицензирования деятельности, а также предоставлении права участникам рынка самим формировать стандарты и правила игры. С одной стороны, такие новации должны привести к снижению чиновничьих поборов, а с другой — дать возможность участникам рынка быстрее и эффективнее реагировать на меняющиеся запросы потребителей [Павловский, 2008].

В 2009 и 2010 гг. был принят целый ряд правительственных мер по снижению административного давления на малый и средний бизнес. Были уменьшены количество и продолжительность проверок со стороны надзорных инстанций, упрощена также система налогообложения для малого бизнеса; кроме того, были приняты инициативы, облегчающие положение высокотехнологичных предприятий. И наконец, 7 марта 2011 г. Президент России Д.А. Медведев подписал Федеральный закон, направленный на поддержку малого и среднего предпринимательства.

В ходе интервью, проведенных нами в 2004–2008 гг., предприниматели отмечали, что неформальные отношения бизнесмена с чиновником не сводятся лишь к взяткам. Если рань-

ше чиновник старался «вырвать» и уйти в сторону, то теперь возникает тенденция к долговременному взаимодействию. По-видимому, в современных российских условиях на всех уровнях завершается становление неформальных контракт-отношений, которые означают взаимную стратегическую и тактическую поддержку. Этот тип отношений превращается в социальную норму.

Наш вывод таков. Сложившиеся отношения власти и бизнеса, когда бизнес выступает как зависимый и манипулируемый властью социальный субъект, есть органическая характеристика современной социетальной системы России как системы неозакратической.

14.4. Основные характеристики профессионалов и менеджеров в сфере занятости

Данные проведенных нами представительных опросов (январь 1994, ноябрь 2002, декабрь 2006 гг.) позволили оценить характеристики человеческого, властного, социального и культурного капиталов всей совокупности профессионалов и менеджеров России, обозначить в каких-то пределах болевые точки в их жизнедеятельности. Мы получили отчетливое представление об их социальном происхождении и социальных связях, их самоидентификации, условиях и характере их воспроизводства. Рассмотрим некоторые полученные нами результаты. Сопоставление опросов января 1994 г. и декабря 2006 г. демонстрирует резкий спад доли высококвалифицированных профессионалов в составе занятого населения страны с 8,2 до 4,2%, профессионалов с высшим образованием — с 18,6 до 12,5%. Среди последних резко упала доля владеющих ценными бумагами (соответственно с 18,9 до 8,5%) и имеющих долю во владении фирмами (соответственно с 6,9 до 2,1%). Среди менеджеров среднего звена уменьшилась доля владеющих ценными бумагами с 41,5% в 1994 г. до 11,1% в 2006 г., при этом число менеджеров высшего среднего звена, владеющих ценными бумагами, возросло с 31,4 до 45%.

Обсуждая изменения в качественном составе профессионалов и менеджеров, естественно заняться выяснением их деятельностного потенциала и его динамики. Здесь, в частности, использовались такие показатели, как соответствие выполняемой работы подготовленности респондента, удовлетворенность работой и готовность взяться за более сложную и ответственную работу. Динамика 1994–2006 гг. в целом носит позитивный характер. Так, доля респондентов, считающих, что выполняемая ими работа соответствует их знаниям и компетенции, по всем рассмотренным нами группам оказалась довольно высокой, причем с переходом от 1994 к 2006 г. это распределение не претерпело значительных изменений. Заметно выросла удовлетворенность собственной деятельностью в среде руководителей высшего среднего звена и профессионалов с высшим образованием. Тем не менее доля тех, кто согласился бы взяться за более сложную и ответственную работу, за рассматриваемый период увеличилась только среди высококвалифицированных профессионалов (с 24,6% в 1994 г. до 30,9% в 2006 г.). У остальных изучаемых нами социально-профессиональных групп в этом аспекте наблюдаются негативные тенденции.

Одним из основных факторов становления информационной экономики является возникновение глобальной информационной инфраструктуры, обеспечивающей возможность эффективного информационного взаимодействия людей, их доступ к мировым информационным ресурсам.

Согласно данным опроса декабря 2006 г., навыками работы на компьютере владели три четверти профессионалов. В целом по России навыками работы на компьютере тогда же владели лишь 43% населения (прирост по отношению к 2002 г. составил всего 16%).

По сравнению с 2002 г. профессионалы и менеджеры стали гораздо чаще пользоваться Интернетом. Процент использующих Интернет не реже нескольких раз в неделю по всем рассматриваемым группам увеличился в среднем почти в 2 раза. Сотовым телефоном обладают в среднем около 87% представителей групп профессионалов и менеджеров, персональным компьютером — более 56%.

Согласно данным табл. 14.1, лишь около трети российских профессионалов и менеджеров планируют продолжить свое образование в будущем. При этом совершенно очевидно, что доля владеющих общепрофессиональными навыками по каждой из категорий опрошенных нами работников, представителей перспективных в новой экономике видов трудовой деятельности, не адекватна нормативным требованиям современного рынка труда (табл. 14.2). Можно принять за системное условие, что учителя, врачи, менеджеры, для которых Интернет не стал повседневностью, не соответствуют не только завтрашним, но и сегодняшним запросам экономики и общества.

Таблица 14.1

Включенность профессионалов и менеджеров в информационно-коммуникационную инфраструктуру, декабрь 2006 г., %

	Имеют в собственности сотовый телефон	Имеют в собственности персональный компьютер	Имеют дома доступ к Интернету	Владеют навыками работы на компьютере	Часто пользуются Интернетом
Менеджеры высшего среднего звена	85,7	57,1	38,1	85,7	47,6
Менеджеры среднего звена	91,7	55,6	33,3	80,6	50,0
Руководители низового уровня (супервайзеры)	79,8	48,6	24,3	57,2	24,3
Высококвалифицированные профессионалы	87,6	71,1	45,4	83,3	57,7
Профессионалы с высшим образованием	86,7	51,0	23,1	73,6	27,6
Все респонденты	75,3	36,6	18,0	43,6	18,1

Таблица 14.2

**Квалификационные характеристики профессионалов
и менеджеров (представительный опрос 2006 г.), %**

Характеристика		Профессионалы с высшим обра- зованием	Высококвали- фицированные профессионалы	Руководители низового уровня	Менеджеры среднего звена	Менеджеры высшего сред- него звена
Имеют навыки	вождения автомобиля, мотоцикла	33,3	37,9	63,0	77,8	76,2
	общения на иностранном языке	21,8	33,7	9,2	25,7	47,6
Обучаются на профессиональных курсах		10,4	9,3	5,8	2,8	14,3
Имеют планы на дальнейшее обучение		31,8	28,9	16,2	33,3	38,1

Исходя из перспектив диверсификации экономики, повышения ее инновационных характеристик, модернизации системы образования и здравоохранения возникает вопрос о качественных параметрах изучаемых нами социально-профессиональных слоев и профессиональных групп работников интеллектуального труда.

Об этом дают возможность судить углубленные интервью профессионалов, менеджеров и экспертов, проведенные в 2004–2008 гг. Так же, как и менеджеры, большинство профессионалов подчеркивало привязанность к своему делу, отсутствие желания, склонности к занятию бизнесом. *«Я считал себя специалистом, и... у меня была достаточно интересная работа. И мне не хотелось менять эту работу на бизнес»; «...Я люблю заниматься именно медициной, а не организаторской работой».* Правда, часть из них, словно бы стесняясь, добавляет: *«Я свою работу люблю, у меня нет никаких неприятных сторон. Здесь вполне все устраивает, кроме зарплаты».* Учитель из Нижнего Новгорода так определил позицию, видимо, большинства: *«Не нравится зарплата — очень банальное общее мнение. А единственное, что здесь держит, — интерес, несмотря на усталость, я так полагаю».*

Треть респондентов предпочла бы переезд в другой город смене профессии для улучшения своего материального положения: *«Можно рассматривать такие предложения. Стоять на месте нельзя»; «Все зависит от того, что за работа, какие условия и куда ехать. Но так, в принципе, я бы, возможно, не отказался».*

Оплата труда рассматриваемых нами групп средних слоев в частном секторе гораздо выше по сравнению с государственным. В продвинутом управленческом звене персонала средний уровень заработной платы частного сектора выше государственного в 3,5 раза. Здесь, по-видимому, сказывается то обстоятельство, что менеджмент и предпринимательство зачастую воплощаются в частном секторе в одних и тех же акторах. Следует, однако, отметить, что на протяжении 2000-х гг. разрыв в зарплатах между рассматриваемыми секторами существенно снизился.

В целом оценка экспертами положения профессионалов в разных сегментах рынка труда противоречива. С одной стороны, процветающие и динамично развивающиеся фирмы увеличивают спрос на специалистов с гарантированной высокой

оплатой труда, а с другой — *«это опять-таки беда России — обилие низкооплачиваемых высококвалифицированных рабочих мест»*. Занимающие эти места люди в основном трудятся в государственном секторе, и их судьба зависит от политики государства.

Оценивая позицию государства в вопросе защищенности профессионалов, эксперты отмечали: *«В основном у нас получается, что не защищен тот, у кого минимальные возможности самого себя защитить. К сожалению, у нас очень подорваны навыки самоорганизации, поэтому очень слабы любые формы коллективной самозащиты. В основном это действительно стратегии индивидуального выживания»*; *«Весь мир борется с помощью профсоюзов. У нас это не распространено. Но, наверное, в первую очередь это хорошее знание трудового законодательства. Если я иду устраиваться на работу, я прекрасно должна знать, какие права я имею и каким образом я имею возможность эти права отстаивать»*.

Последствия политики по отношению к высококвалифицированным группам профессионалов общеизвестны: именно здесь мы понесли наибольшие потери, связанные с эмиграцией за рубеж компетентных специалистов в самом продуктивном возрасте. Известно, что за 1990—1999 гг. страну покинули 80% математиков и 50% физиков мирового уровня. Это около 8 тыс. человек, чей отъезд критически опасен для отечественной науки [Павлюткин, 1999]. По данным на 2005 г., порядка 40 тыс. выходцев из России занимаются наукой в США и Западной Европе. Еще около 30 тыс. постоянно ездят в зарубежные исследовательские центры для проведения научных работ. Только в США вчерашние россияне обеспечивают 20—25% американского рынка высоких технологий, что составляет никак не менее 10% мирового рынка [Харичев, 2005, с. 32]. По оценке академика В.Е. Захарова (сентябрь 2003 г.), в университетах США к началу 2000-х гг. 10—15% математиков и физиков — выходцы из России. Он говорит: *«Мы сделали Западу огромный подарок. Реальная перспектива необратимых процессов: лет через двадцать, когда уйдет наше поколение, из России уйдет и наука»* (Известия, 2003, 13 сент.).

Методика, принятая ООН, дает возможность измерить упущенную выгоду от эмиграции одного специалиста с высшим образованием, ученой степенью. Она оценивается в 200—250 тыс. долл., а в целом утечка умов ежегодно обходи-

лась России в 25 млрд долл. По прогнозам Комиссии по образованию Совета Европы, ежегодные убытки нашей страны в результате научной эмиграции за 1993–2003 гг. составили не менее 50–60 млрд долл. [Наумова, 2004, с. 127].

В постсоветские годы возникли и позитивные факторы, воздействующие на жизнедеятельность профессионалов и воспроизводство их социального статуса. Появилась свобода выезда и устройства на работу в других странах. Исчезли формальные ограничения на смену места жительства внутри страны; правда, следует иметь в виду, что смена места жительства и работы требует значительных затрат со стороны либо самого профессионала, либо его потенциального работодателя. Резко расширились возможности получения информации для повышения профессионального уровня (доступность зарубежной информации, Интернет и т.д.). Однако и здесь сказывается элементарная бедность основной массы профессионалов: нет полицейских ограничений, но нет и материальных ресурсов. Также обстоит дело с охраной здоровья. В крупных городах, где и проживает большинство профессионалов, имеются фитнес-клубы, бассейны, современные медикаменты и новейшее лечебное оборудование. Однако доходы большинства профессионалов делают эти необходимые для нормального воспроизводства блага недоступными. Здесь опять-таки не чувствуется государственной воли, стимулирующей организацию благ и услуг для этой категории.

Важной стороной государственной политики, затрагивающей интересы и профессионалов, и значительных групп представителей малого и мельчайшего бизнеса, является жилищно-коммунальная реформа. Трудно не согласиться с теми авторами, которые рассматривают реформу в ЖКХ как настоящий поход против средних слоев. Именно с этих групп населения собирают так называемую полную стоимость коммунальных услуг, но порядочная часть наших «средних» долгие годы удерживалась в этом положении, в частности, и из-за умеренных цен на муниципальные услуги, позволявших им при относительно скромных доходах вести более или менее достойную жизнь. Ситуация стала усложняться с конца 2000-х гг. из-за скачкообразного роста цен на услуги монополий в сфере ЖКХ.

На прошедшем в декабре 2006 г. на Всероссийском совещании практиков и экспертов по национальным проектам были озвучены данные Росстроя, согласно которым самостоятельно купить квартиру или дом могли 6% населения. Еще 22% могли сделать это при помощи займа. При этом 70% вообще не имели возможности улучшить жилищные условия, потому что банки отказывались предоставлять им ссуды из-за низкой зарплат. Во многих крупных городах стоимость квадратного метра жилья сильно завышена (в среднем на 30–40%). Отсутствие значимого слоя граждан, способных приобрести жилье, ставит под сомнение надежды, что правящий режим опирается на представителей среднего класса, появившегося при Путине [Косарева, Туманов, 2007]. Эти суждения справедливы лишь отчасти.

За 2000-е гг. ситуация в России действительно стабилизировалась, повышены пенсии, социальные пособия и зарплат. Люди в материальном отношении стали жить лучше и, сравнивая свое нынешнее финансовое состояние с таковым 1990-х гг., поспешили ассоциировать себя со средним классом. Но в том-то и дело, что средний класс в России — это фикция, так как по сравнению с западноевропейским (подлинным) средним классом он находится за чертой бедности. В России люди, причисляющие себя к среднему классу, не в состоянии купить квартиры в кредит, поэтому разговоры о «твердой опоре» правительства несколько преждевременны. В этом, собственно, и кроется станова́я проблема претворения в жизнь национальных проектов: сегодня из их реализации может выпасть основное звено, ради которого и было все задумано, — население страны, и прежде всего потенциальный средний класс.

14.5. Новый средний класс и информациональные работники в современной экономике России

Как было показано выше, на Западе переход к экономике знаний тесно связан с качественными изменениями в сфере занятости. Ключевым актором этой становящейся новой экономики явился так называемый информациональный производи-

тель. На основе детального анализа зарубежной литературы по проблемам информационного производителя нами соизмерялись реальные параметры работников отечественного ИКТ и сопряженных отраслей. Критерии для выделения работников, которых можно отнести к ядру информационных производителей, а в социально-классовом измерении — к новым социально-профессиональным слоям нового среднего класса, таковы: наличие особенно ценных для экономики и общества знаний и навыков, в частности навыков работы с ИКТ, постоянное повышение квалификации и обновление багажа знаний, способность работника самостоятельно ставить себе задачи, переключаться между различными видами деятельности. Сочетание этих критериев дает работнику возможность не только комбинировать решение проблем на основе известных решений и подходов, но и предлагать что-то радикально новое. Эти способности являются основным отличием информационного работника от обычного специалиста и делают первого особо ценным для фирмы, страны, международного рынка труда.

Проблема сводится к тому, есть ли шанс, а если есть, то где предположительно мы сможем в России обнаружить этих носителей черт информационных работников в соответствии с теоретической моделью, сконструированной по западным материалам. С учетом проведенного анализа мы осуществили полуформализованные интервью с информационными работниками, прежде всего в единственном городе России, вписанном в сеть мировых мегаполисов и обладающим признаками постиндустриального города, — Москве. Для сопоставления были проведены опросы в крупных жизнеспособных городах-метрополисах: Санкт-Петербурге, Перми, Нижнем Новгороде. Как известно, экономика знаний, в отличие от трансформационной, предъявляет совсем другие требования к качеству рабочей силы. Смысл наших полуформализованных углубленных интервью сводился к выяснению соответствия качеств занятых критериям принадлежности к информационным производителям. Необходимо заметить, что наши респонденты обладают некоторыми характерологическими особенностями, присущими информационным работникам.

Во-первых, опрошенные профессионалы и менеджеры вынуждены постоянно осваивать новые навыки, технологии, методы в процессе работы. Наши респонденты упоминали в беседах, что постоянное повышение квалификации, приобретение новых навыков является требованием современного рынка труда: *«В процессе работы я постоянно учусь, езжу на конференции, постоянно читаю книги»* (Алексей, системный архитектор); *«Повышение квалификации должно быть обязательно. Сама специальность требует постоянного повышения квалификации, дополнительных знаний»* (Анна, юрист).

В основном приобретение новых знаний и навыков и освоение новшеств происходит посредством обучения на рабочем месте, а не посредством формального образования. Основными каналами приобретения новых знаний и навыков для опрошенных нами профессионалов и менеджеров являются книги, журналы, сайты, семинары, конференции, которые относятся к сфере их профессиональной деятельности.

Если говорить о формальном образовании, то следует отметить, что лишь небольшая часть опрошенных нами выразила желание продолжить его в ближайшем будущем. Респонденты говорили о том, что в настоящий момент теоретические знания не всегда востребованы. При этом почти все опрошенные менеджеры отметили низкое качество предлагаемых программ управленческой подготовки. *«Очень глубокие знания являются плюсом, но они большей частью не востребованы. По крайней мере, современный рынок труда большие и глубокие знания экономической теории не требует. Он даже подчас не подозревает, что эти знания существуют»* (Евгений, аналитик).

Во-вторых, о принадлежности опрошенных к информационным работникам также говорит тот факт, что информанты высоко оценивают свою профессиональную востребованность, уникальность своих знаний и навыков. С точки зрения опрошенных нами профессионалов и менеджеров, уникальным специалистом делает его опыт работы: работа в узкой сфере, комбинация различных навыков и компетенций, а не формальное образование: *«Я думаю, что я высокоценный специалист именно в опыте. Я себя оцениваю как человека, который*

благодаря набору ситуаций, которые приходилось решать, наверное, чем-то схож с уровнем MBA в области управления... Опыт, который человек накапливает в решении проблем (но опыт не эникейщика, а человека, который пытается вникнуть в проблему), за это и можно ценить специалиста, и я сам себя оцениваю» (Константин, ИТ).

В-третьих, наши респонденты отмечали, что в их деятельности приходится иметь дело не только со стандартными задачами, которые требуют тривиальных решений, но и с задачами, решение которых приходится разрабатывать с нуля, своими силами. Эти новаторства позволяли повысить эффективность и конкурентоспособность организации, привлечь новых клиентов. В частности, часть респондентов из ИКТ и смежных отраслей выступала разработчиками нового программного обеспечения, создателями новых методик, подходов, концепций, способов реализации, способов организации работы.

В-четвертых, можно отметить, что информанты ориентированы на реализацию собственного креативного потенциала, на достижение результатов, решение комплексных задач, результат которых, по их ожиданиям, будет востребован: *«В целом мне нравится то, что наш проект развивается, и то, что там можно сделать что-то действительно полезное своими руками, и интересные задачи в том числе» (Сергей, руководитель группы разработчиков); «Карьера как таковая меня не волнует с точки зрения денег и должности. А вот что-то предложить новое и на этом сплотить коллектив и начать работать, делать, чтобы люди почувствовали, что кому-то это нужно, вот это для меня» (Федор, ИТ); «Мне интересна моя работа в первую очередь из-за того, что нужно принимать решения, от которых отчасти зависит судьба, эффективность организации. Всегда хочется принести в нее что-то свое» (Александр, наемный менеджер).*

В-пятых, многие респонденты легко согласились бы взять на себя больше ответственности и полномочий, если бы им предложили за это более высокую заработную плату. Большая часть из них, однако, отметила, что для осуществления эффективной деятельности на более высоком посту им может не хватить имеющейся квалификации и профессиональных навыков. Некоторых профессионалов личный опыт подталкивает

к открытию собственных проектов, созданию своего бизнеса: *«Со временем планирую открыть свой бизнес проект. Но будет он не в области информационных технологий. Но знания в этой области существенно помогут мне упростить его открытие и сэкономить средства»* (Наталья, ИТ, фрилансер).

Эксперты в своих интервью отметили, что квалификации тех специалистов, с которыми им приходится работать, соответствуют задачам, стоящим перед компаниями. Более того, в российских условиях квалификации российских специалистов оказываются более адекватными, чем квалификации иностранных специалистов: *«Сейчас большой выбор разных программ. Если вы чувствуете недостаток в чем-то, то можете пойти либо сами поучиться, либо найти на рынке человека, который получил MBA, который мало чем будет отличаться от специалиста, нанятого из-за рубежа. Плюс к этому не будет проблем с языком и не будет проблем с пониманием местной специфики»* (Александр, руководитель ИТ-компании).

Однако при этом экспертами был отмечен ряд недостатков российских информационных работников. По их мнению, российским профессионалам зачастую не хватает профессионализма в узкой сфере, поскольку они являются специалистами очень широкого профиля: *«То есть мы во всех областях очень хорошо знаем все. Это, с одной стороны, здорово, т.е. легче работать, а с другой — плохо, так как нет профессионализма в той конкретной области, для которой человек предназначен. Я считаю, что в целом это плохо»* (Иван, банк).

Для реализации потенциала информационных работников, по мнению экспертов, есть ряд ограничений. Первая группа таких ограничений — финансовые: уровень инвестиций в отрасль, наличие платежеспособного спроса на продукцию российских компаний. Иностранные компании имеют большие капитальные и финансовые ресурсы, соответственно они могут тратить больше на исследования и разработки, маркетинг своей продукции, платить большую зарплату персоналу. Ко второй группе ограничений можно отнести общее несовершенство институциональной системы: пробелы законодательства, отсутствие действующих легальных механизмов принуждения к исполнению обязательств. Кроме того, эксперты отметили,

что российские компании испытывают проблемы с организацией инновационного процесса: разработка новых продуктов и технологий не планируется, многое делается спонтанно.

Респондентам задавался вопрос относительно того, какими качествами должен обладать человек, чтобы его можно было назвать профессионалом. Ответы традиционных профессионалов говорят о том, что, с их точки зрения, очень важны нравственные качества специалистов — «любовь к профессии», «любовь к людям», «умение работать с людьми», «моральное удовлетворение от работы». Для опрошенных же нами профессионалов из ИТ и деловых услуг такие ответы не были типичными. И традиционными профессионалами, и профессионалами из ИТ и деловых услуг также назывались такие качества профессионалов, как образование, опыт работы, компетентность, постоянное движение вперед и готовность к изменениям, инновационность и креативность: *«Ну в первую очередь это, конечно, трудолюбие, любовь к своей работе и самое главное — стремление познать новое и не отставать, потому что если ты стоишь на месте, это значит, что ты идешь назад. Я уже несколько раз сказал, что все меняется. Двигается, и надо держать руку на пульсе, и профессионал, он именно в этом профессионал, что он постоянно в курсе событий, всю эту новизну он знает»* (Георгий, врач акушер-гинеколог, канд. мед. наук, Москва).

В качестве гипотезы для последующей проверки мы можем предположить, что профессионалы из ИТ и деловых услуг более уверены в своих силах, более индивидуалистичны по сравнению с традиционными профессионалами. В пользу этого предположения, на наш взгляд, свидетельствует то, что одним из важных факторов мотивации профессионалов в ИТ и деловых услугах является возможность испытать себя, решив сложную задачу, т.е. утвердить себя в глазах коллег, руководства, клиентов как компетентного специалиста. В то же время для этих профессионалов не типичны такие факторы мотивации, как польза людям, любовь и преданность профессии, которые назывались традиционными профессионалами. Профессионалы из ИТ и деловых услуг, видимо, руководствуются в профессии и трудовом пути своими личными интересами, меняя род деятельности по мере того, как они утрачивают к нему исследовательский интерес. Большая

часть опрошенных нами традиционных профессионалов остается в профессии, соглашается на получение мизерных зарплат из-за преданности делу, любви к профессии. Представляется, что такая ситуация немыслима для профессионалов из ИТ и деловых услуг. Только единицы из них согласились бы даже на очень интересную работу, приносящую низкий доход.

Для традиционных профессионалов не типично отнесение себя к среднему классу. Такая самооценка своего положения делается профессионалами на основе мизерности получаемых ими доходов: *«Я так не считаю. Я считаю, что учителя не составляют средний класс по одной простой причине — учитель не может позволить себе материально очень многое. Поэтому... средний класс начинается тогда, когда можно съездить в отпуск туда, куда захочешь. Когда у меня спрашивают, куда вы поедете в отпуск, я отвечаю: “Докуда денег хватит”. Какой же это средний класс?»* (Нина, учитель физики, Заслуженный учитель России, Пермь).

В целом мы можем отметить, что для профессионалов из ИТ и деловых услуг характерен более высокий уровень оптимизма, более позитивная оценка своего социально-экономического положения по сравнению с «периферией». Респонденты из числа работающих в ИТ и деловых услугах отметили, что их заработок достаточен для всего, кроме приобретения жилья. В основном наши информанты из числа потенциальных информационных работников относили себя к среднему классу, в частности, по критерию заработка.

Учителя, врачи, инженеры в целом сдержанно оценивают влияние ситуации в стране на развитие их профессии: темпы улучшения ситуации недостаточны, стабильность не достигнута, материальное обеспечение профессионалов неудовлетворительно. *«Развитию? Если сравнивать, скажем, лет десять назад, то, конечно, способствует. Но способствует довольно-таки медленными темпами»* (Тарас, научный сотрудник, челюстно-лицевой хирург, Москва). Напомним, что для профессионалов из ИТ и деловых услуг была типична позитивная оценка влияния ситуации в стране на развитие их профессий.

Каждый новый этап развития экономики связан с ее реструктурированием по секторам и отраслям. Новая экономика в этом отношении основывается на секторах: услуги произ-

водителям, сектор производства знания, сектор производства информационных технологий (средств обработки и распространения информации), сектор распространения информации и культурных услуг. Основными акторами развития новой экономики являются информационные производители, занимающие позиции, которые в зрелой индустриальной экономике занимают представители традиционных слоев нового среднего класса.

Насколько нам известно, впервые в нашей отечественной исследовательской практике предпринята попытка выявить наличие и специфические черты информационных работников в России. Проведенные углубленные интервью привели нас к обоснованным предположениям о том, что в Москве как передовом регионе России такая социально-профессиональная группа сложилась, ее черты адекватны модели типического информационного производителя Запада. Степень распространенности этого типа работников, определяющего успех страны в инновационном развитии, нам неизвестна и требует специального изучения.

Мы оценили позиции этих новых представителей средних слоев на локальном (московском) рынке труда и установили отсутствие у них ориентации на эмиграцию и, как следствие, индифферентность по отношению к участию на глобальном рынке труда. С учетом международного опыта мы установили их функциональную грамотность и соответствие требованиям, предъявляемым к информационным производителям. В силу недостаточной открытости руководителей соответствующих фирм в процессе интервьюирования нам не удалось определить в достаточной степени характер использования их человеческого капитала.

Таким образом, на протяжении всех постсоветских лет вновь и вновь дебатировался вопрос о наличии и объеме российского среднего класса. К заключительным и добротным оценкам можно отнести (из числа последних на момент написания данной книги) исчисления Т.М. Малевой и Л.Н. Овчаровой. Их вывод таков. По материальным критериям в самый канун кризиса 2008—2009 гг. к среднему классу можно было отнести чуть более четверти российских домохозяйств (26%). Социально-

профессиональный средний класс образовывали примерно 20%. Субъективный средний класс — 30%. Всеми тремя базовыми характеристиками среднего класса обладали лишь 5% российских домохозяйств (это «идеальный средний класс»), а не менее чем двумя (любыми) — около 20%. Эти 20%, по мнению авторов, можно считать обобщенным средним классом [Малева, Овчарова, 2009, с. 90]. По расчетам Н.И. Лапина, проведенным по данным шестой волны Всероссийского мониторинга «Ценности и интересы населения России» (2010 г.) доля среднего класса не превышает 24% (Поиск, 2011, № 18–19, май, с. 8).

Однако к концу 2000-х гг. все чаще стали выказываться сомнения в применимости термина «средний класс» к срединным элементам социальной иерархии населения России. Характерно в этом отношении итоговое суждение таких компетентных авторов, как И. Самсон и М. Красильникова. Они утверждают, что «упорство в поисках, анализе и препарировании среднего класса России — не научный подход, а скорее вера в существование этого класса. Другими словами, российский средний класс — это *миф*» [Самсон, Красильникова, 2010, с. 72].

Нам представляется, что наиболее корректно заключил этот диспут не социолог, но всемирно известный наш отечественный интеллектуал А.С. Кончаловский в своей статье 2010 г.: «...почему в России со времени перестройки не появилось среднего класса? Средний класс — это не объем потребительской корзины, не автомобиль “Мерседес” и не вилла в Монако. Средний класс — это мировоззрение, сформированное экономической независимостью от власти, и, как следствие, создание партии для политической независимости» [Кончаловский, 2010, с. 42].

ПРОЦЕССЫ СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

К методологии исследования.

Карьерная мобильность.

Характер и тенденции карьерной мобильности
в современной России.

15.1. К методологии исследования

Предшествующий анализ показал, что в современном российском обществе уменьшающееся равенство возможностей приводит к возрастающему реальному неравенству карьерных траекторий выходцев из семей с разным социально-экономическим и культурным статусом. Мы сознаем, что и в ведущих демократических государствах равенство шансов не достигнуто, однако мера этого неравенства существенно другая. И сопоставление здесь не в пользу России. Между тем, для того чтобы общество могло с максимальной эффективностью задействовать творческий потенциал человеческих ресурсов, важно обеспечить выполнение меритократического принципа, при котором влияние социального происхождения на индивидуальную карьеру минимально, при доминировании в достижении положения в профессиональной иерархии заслуг и достижений на основе образовательных квалификаций и навыков, приобретенных в свою очередь за счет способностей и индивидуальных усилий.

При обсуждении проблем темы в качестве эмпирических данных будут, как и в предыдущих темах, использоваться материалы представительных общероссийских опросов, проведенных по единой программе в январе 1994 г. и декабре 2006 г.

(объем выборки ~2500 человек). Поскольку информация об этих обследованиях приводилась нами в предыдущих разделах, мы ограничимся необходимыми пояснениями при обсуждении результатов там, где это будет необходимо (подробнее см.: [Шкаратан, Ястребов, 2007а; Шкаратан и др., 2009, с. 19–28]).

Социальная внутривозрастная (карьерная) мобильность возникает при переходе индивидов, профессиональной или социальной группы из одного социального слоя в другой или при формировании новой социальной группы в пределах жизненного пути возрастной когорты. Мы предполагаем, что и технологическое развитие нашего общества, и его социальная динамика носят инерционный характер, что приводит к избыточной закреплённости членов общества в их профессиональном и социальном статусах. Поэтому важно было выявить факторы, препятствующие переходу к интенсивной мобильности — существенному фактору инновационного развития.

За единицу анализа берется индивид — выходец из определенной социальной среды, который на протяжении жизненного пути, включаясь в функционирование различных социальных институтов, формирует свой статус, принадлежность к той или иной профессиональной и социальной группе и т.д. В основу анализа положен принцип измерения соотношения вертикальной и горизонтальной мобильности. Под вертикальной социальной мобильностью понимаются такие профессиональные (по виду занятости) перемещения, которые приводят к смене не только вида занятости, но и социального статуса, под горизонтальной — профессиональные перемещения, не приводящие к изменению социального статуса.

Для решения этой задачи были сконструированы две шкалы. Первая представляет собой простой перечень видов занятий у респондентов, которые на основе экспертизы по родственности содержания и условий труда, соотношения исполнительских и организаторских функций объединены примерно в 100 групп (классификатор РГ-100). Например, одна из групп работников квалифицированного физического труда со сходными функциональными характеристиками включала в себя электромехаников, электриков, автоэлектриков, электромонтеров и т.д. Примером группы, объединяющей занятия высококвалифици-

цированного труда, требующего высшего образования, могла бы послужить группа с существенно иными функциональными характеристиками: в состав одной из групп вошли такие современные профессии, как аудиторы, финансовые аналитики, логистики, консультанты по налогам и сборам и т.д.¹

Вторая шкала представляет собой иерархию основных социальных слоев, где соответствующие виды занятий объединены по уровню их престижности, социальной значимости и социальным функциям. При таком подходе мы ограничиваем себя рассмотрением социально-профессионального членения общества на крупные слои/группы, объединяющие родственные по социально-статусным характеристикам занятия. Они отражают различные позиции этих групп в системе трудовых отношений.

Сконструированные нами шкалы были сопоставлены со шкалами М. Блау и О. Данкена, Р. Хаузера, Дж. Голдторпа, а также с широко применяемым сегодня в сравнительных стратификационных исследованиях кодификатором занятий ISCO-88. Все перечисленные схемы в качестве ключевых критериев группировки используют профессиональную принадлежность индивидов (их схожесть по роду занятий) и характер их занятости, которые рассматриваются в западной традиции в качестве синдромов свойств, характеристик социальных субъектов. Характер занятости и вид занятий представляют собой высокоинформативные показатели, поскольку в них «зашифровано» множество характеристик конкретных видов экономической деятельности, заключена совокупность качеств, навыков и умений, знаний, которыми должен обладать индивид как исполнитель данного вида деятельности. Проведенный нами анализ подтвердил не только жизнеспособность нашей классификации, но и ее конвертируемость и сопоставимость с классификациями наших коллег (см.: [Шкаратан, Ястребов, 2007а; Ястребов, 2010]).

Однако в изучении социальной карьерной мобильности нерешенными остаются некоторые важные методологические проблемы. В частности, в зарубежных работах перемещение с позиций рабочего на позиции конторского работника tradi-

¹ Исчерпывающий перечень позиций классификатора РГ-100 можно найти в Интернете: http://new.hse.ru/sites/infospace/podrazd/uvp/id/preprints/DocLib/WP7_2007_02.pdf.

ционно квалифицируется как восходящая мобильность. Но экономическое положение квалифицированного рабочего обычно более выгодно, чем у клерка. Добавим к сказанному, что социальный статус рабочего и клерка по-разному оценивается в своем соотношении в разных культурах. Меняются в течение трудовой карьеры даже одного поколения содержание и условия труда в одной и той же профессии и т.д.

Логическим ядром исследования является эмпирическая модель основных теоретических представлений о процессе мобильности. Ее главные элементы:

- 1) социальный и профессиональный статус респондента на момент опроса;
- 2) исторические поколения — возрастные когорты, выделенные в соответствии с историческим периодом, на который пришлось профессиональная социализация респондента;
- 3) статусные характеристики родителей (социальное происхождение).

В качестве компонентов статуса на различных этапах жизненного пути респондента рассматриваются профессиональный статус и уровень образования. Непрерывный процесс, охватывающий жизненный путь респондента, нами разделен на дискретные интервалы. Эмпирическая модель траекторий жизненного пути включает следующие временные точки: статусные характеристики родителей на начало трудового пути респондента; те же характеристики респондента на начало его карьеры, в 30 лет, на момент опроса.

За постсоветские годы состоялся переход к новой своеобразной дуалистической системе социальной стратификации, который явился едва ли не самым важным компонентом трансформационных процессов в России после коренных изменений в экономических и политических институтах. За последние два десятилетия в России произошли серьезные качественные изменения в характере воспроизводства социальной иерархии. Эти перемены затронули позиции, состав и структуру различных социальных групп как на верхних ступенях социальной иерархии, так и на средних и низших. Поэтому усложнилась система критериев, или статусных индикаторов, по которым определяется положение индивида или группы в социальной иерархии. Так, материальное положение было далеко не самым

существенным показателем статуса в советской России, сейчас же это один из важных индикаторов. Другими словами, возникла новая система социальных координат, соответствующая новым экономическим и политическим отношениям.

Таким образом, мы как бы подытожили содержание глав 10 и 11 нашей книги, чтобы адекватно воспринять особенности социальной мобильности в весьма специфическом социальном порядке, сложившемся в современной России, качественно отличающей ее от стран Атлантического ареала, данные по которым лежат в основе большинства теоретических конструкций мировой социологии.

15.2. Карьерная мобильность

Попытаемся исследовать карьерную (внутрипоколенную) мобильность на основе изучения социально-профессиональных групп/слоев в рамках воспроизводящейся в современной России социально-профессиональной иерархии. В частности, рассмотрим динамику индивидуальных и профессиональных социальных перемещений на протяжении жизненного пути респондентов в зависимости от влияния таких факторов, как институт семьи, образование, тип поселения. Под внутрипоколенными перемещениями понимаются изменения в занятиях и социальных позициях, которые происходят в течение жизненного цикла индивидов.

Начнем рассмотрение внутрипоколенных перемещений с обобщенной характеристики трех основных поколений (родителей респондента, самого респондента и его детей) без выделения динамики по отдельным возрастным когортам (табл. 15.1). При всей своей неоднозначности она позволяет выявить некоторые очевидные тренды в динамике социально-профессиональной структуры занятого российского населения за 13 постсоветских лет. В частности, обратим внимание на столь часто обсуждаемые (в связи с их неблагоприятным положением) группы профессионалов. Данные опросов свидетельствуют о неуклонном снижении представителей данных групп не только среди самих респондентов (с 28,5% в 1994 г. до 16,4% в 2006-м), но и среди предшествующего им поколения, т.е. их родителей. Причем наиболее резко эта тенденция про-

явилась среди отцов — с 32,6% в 1994 г. до 11,2% в 2006 г. — по сравнению с матерями, где их снижение было незначительным (с 24,7 до 20,0% в соответствующие годы). Все это демонстрирует утрату страной значительной части ее интеллектуальных ресурсов, столь же трудно восполнимых, как и необходимых для обеспечения конкурентоспособности экономики в условиях стремительного развития инновационно-ориентированных западных и многих восточных стран.

При этом обращают на себя внимание уже отмеченные нами выше тенденции расширенного воспроизводства работников квалифицированного физического труда. От опроса к опросу растет доля представителей соответствующих занятий даже в старшем поколении. Так, среди отцов респондентов рабочих квалифицированного труда в 1994 г. было 26,1%, а к концу 2006 г. — 51,5%; соответственно у матерей — 8,8 и 14,6%. Среди самих респондентов — с 24,4% (1994 г.) до 32,3% (2006 г.). Среди старших детей респондентов — 22,2% в 2006 г. Наличие сильной инерции в динамике соответствующих показателей дает основание полагать, что пределы роста данной группы в составе трудового населения современной России не исчерпаны. Эти тенденции вызваны постоянно растущим спросом на работников данной категории со стороны работодателей, что свидетельствует о консервативных трендах в развитии экономики.

Что касается представителей низшей ступени социально-профессиональной иерархии — не- и малоквалифицированных рабочих, то в данном случае судить о какой-либо четко прослеживаемой тенденции представляется преждевременным. Общее снижение их доли в 2006 г. можно объяснить растущим иммиграционным потоком из стран ближнего зарубежья, из-за которого происходит вытеснение работников с российским гражданством в те сегменты рынка труда, где требуется более высокая квалификация и, как было показано выше, имеется соответствующий спрос.

Обращает на себя внимание отсутствие значимых сдвигов в воспроизводстве социально-профессиональных групп управляющих. Их относительная доля в структуре занятого населения, равно как и взаимное соотношение во внутренней структуре (в которой нами были выделены руководители трех уровней — высшего, среднего и низшего звеньев управления)

оставались неизменными на протяжении всего постсоветского периода. Довольно стабильными данные соотношения выглядят также и в составе представителей смежных поколений.

Таблица 15.1

Соотношение социально-профессиональных статусов трех поколений (по материалам опросов 1994 г. (январь) и 2006 г. (декабрь)), % ответивших по столбцу

Социальный слой	Отец на начало трудовой деятельности респондента	Мать на начало трудовой деятельности респондента	Респондент на момент опроса	Старший сын/дочь респондента на момент опроса (только по 2006 г.)
Предприниматели	0,3 / 1,3	0,0 / 0,2	2,5 / 3,5	3,1
Управляющие высшего звена и чиновники	1,5 / 1,5	0,1 / 0,0	0,6 / 0,4	0,5
Управляющие среднего звена	2,4 / 2,1	0,9 / 1,6	2,0 / 3,3	2,0
Руководители низового уровня	9,5 / 9,4	3,6 / 4,0	7,3 / 6,7	4,9
Высококвалифицированные профессионалы	2,5 / 1,9	3,0 / 1,4	8,0 / 4,2	4,9
Профессионалы с высшим образованием	30,1 / 9,3	21,7 / 17,6	20,5 / 12,2	16,7
Работники со средним специальным образованием	8,1 / 3,0	18,4 / 15,6	18,5 / 11,8	18,6
Технические работники (в торговле, обслуживании)	1,5 / 2,5	2,9 / 11,0	3,6 / 9,8	17,0
Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	26,1 / 51,5	8,8 / 14,6	24,4 / 32,3	22,2
Не- и полуквалифицированные рабочие	17,7 / 16,8	40,1 / 33,3	12,3 / 13,7	9,2

Примечание. Здесь и далее через черту приводятся данные опросов 1994 и 2006 гг. соответственно.

Вполне определенно наметилась тенденция к формированию и стабилизации в социально-профессиональной структуре населения слоя предпринимателей. Примерно таков же характер динамики доли предпринимателей в социальном составе родителей и детей респондентов. Это подтверждают наблюдения других исследователей о неблагополучии с формированием слоя малых и средних предпринимателей, о переходе данной группы от расширенного воспроизводства к простому.

Что касается социально-профессиональной группы работников со средним специальным образованием, то здесь обращается на себя внимание тенденция к сокращению ее доли в социально-профессиональном составе как поколения респондентов, так и поколения их родителей.

По данным табл. 15.1 можно также судить об относительной стабилизации доли технических работников в составе занятого населения (с 3,6% в 1994 г. она выросла до 9,8% в 2006-м). Как видно, период значительного расширения данной группы приходится на годы, когда в экономике страны в результате рыночной трансформации активно развивались сектора, предъявляющие спрос на рабочую силу соответствующей квалификации, прежде всего сфера торговли и бытовых услуг, которые в советской России были развиты слабо.

Межпоколенная динамика образовательной структуры занятого населения России с 1994 по 2006 г. отражена в табл. 15.2. Общий уровень образования российских работников в рассматриваемый период, как ни странно, снизился. Прежде всего выросла доля занятых с образованием не выше 9 классов общеобразовательной школы — с 16,0% в 1994 г. до 24,3% в 2006-м. Кроме того, удельный вес работников со средним специальным и высшим профессиональным образованием практически не изменился в рассматриваемый период (60,0% в 1994 г. и 57,4% в 2006-м). При этом доля лиц, имеющих вузовское образование (включая незаконченное высшее, магистратуру и аспирантуру), увеличилась с 22,9% в 1994 г. до 24,1% в 2006-м, а работников, окончивших средние специальные учебные заведения, снизилась — с 32,5% в 1994 г. до 30,8% в 2006-м.

Таблица 15.2

**Распределение респондентов и их родителей
по уровню образования (по материалам опросов 1994 и 2006 гг.),
% ответивших по столбцу**

Уровень образования	Отец респондента	Мать респондента	Респондент
Неграмотные, неполное среднее (включая ПТУ)	52,1 / 28,6	54,2 / 31,7	16,0 / 24,3
Оконченное полное среднее	13,5 / 17,3	13,5 / 19,3	24,0 / 18,3
Среднее специальное (профессиональное)	17,1 / 27,9	18,7 / 31,1	32,5 / 30,8
Незаконченное высшее	1,5 / 1,1	1,5 / 1,5	4,6 / 2,5
Высшее	15,8 / 16,0	12,1 / 16,4	22,9 / 24,1

Тем не менее данные наших представительных опросов свидетельствуют о том, что общий образовательный уровень респондентов значительно выше общего образовательного уровня их родителей, период подготовки которых приходился преимущественно на советский период. Другими словами, для старших поколений характерным является наличие в их составе большего количества людей с низким уровнем образования и меньшего — с высокой образовательной подготовкой.

Семья, будучи важнейшим элементом социальной среды, обеспечивает первичное включение индивида в систему социальных связей. С одной стороны, через нее накапливается и передается социальный опыт предшествующих поколений в форме традиций, ценностных ориентаций, при этом семья активно влияет на процесс социализации личности. С другой стороны, сама она подвержена воздействию социальной макросреды, являясь одним из социальных институтов общества, тесно связанным и зависящим от характера развития как социальной системы в целом, так и отдельных ее институтов. Именно семья во многом готовит индивида к приобретению определенного социально-профессионального статуса и достижению определенного уровня образования, а также к определенному характеру внепроизводственной деятельности. Эти и другие функции семья осуществляет посредством фор-

мирования ценностно-трудовых, ценностно-образовательных, потребительских и других ориентаций индивида. Иными словами, социальное происхождение оказывает определенное влияние на первоначальное социально-профессиональное положение индивида и его дальнейший жизненный путь, и потому его анализ приобретает существенное значение. Из всей совокупности возможных к изучению связей и зависимостей мы остановимся лишь на влиянии социального статуса родителей респондентов на результаты их социальной карьеры.

В социологической литературе традиционно в качестве референта социального происхождения рассматривался отец. По его социальной позиции обычно определяли социальное происхождение индивида, через социальный статус отца исследовали влияние происхождения на жизненные траектории индивида. Однако в условиях современной действительности вопрос о преобладающем влиянии отца на формирование индивида не может решаться однозначно. Подтверждение этому мы находим в показателях табл. 15.3. Из них следует, что разница в силе влияния отца и матери на процесс формирования социально-профессионального статуса весьма незначительна, причем она практически нивелируется в ходе социальной карьеры индивида. Тем не менее некоторые отличия все же существуют. Во всех опросах мать оказывает большее воздействие на первоначальную социально-профессиональную позицию респондента. Однако в дальнейшем жизненном пути несколько возрастает влияние статуса отца.

Таблица 15.3

Связь социально-профессионального статуса респондентов с социальным положением их родителей (по материалам опросов 1994 и 2006 гг.), коэффициент Крамера

Социальный статус родителей к началу трудовой деятельности респондента	Социальный статус респондента в момент опроса		Социальный статус респондента в момент начала трудовой деятельности	
	1994	2006	1994	2006
Отец	0,109	0,135	0,099	0,147
Мать	0,121	0,136	0,137	0,161

Примечание. Все коэффициенты значимы на 1%-ном уровне.

Таблица 15.4

**Связь социального статуса респондентов различных
возрастных когорт с социальным положением их родителей,
коэффициент Крамера**

Социальный статус родителей к началу трудовой деятель- ности респондента	Социальный статус респондента в момент опроса		
	18–29 лет	30–49 лет	50 лет и более
Отец	0,163 / 0,204 / 0,257	0,140 / 0,156 / 0,147	0,148 / 0,379 / 0,219
Мать	0,202 / 0,196 / 0,218	0,147 / 0,170 / 0,152	0,199 / 0,330 / 0,229

Примечание. Через черту приводятся данные опросов 1994, 2002 и 2006 гг. соответственно. Все коэффициенты значимы на 1%-ном уровне.

Данные табл. 15.4 демонстрируют устойчивость в разрезе возрастных, а учитывая социальные потрясения последних двух десятилетий, и исторических поколений примерно равного влияния статусов обоих родителей на социальный статус детей при несколько большем влиянии статуса матери. Характерно меньшее влияние социального статуса родителей на положение детей в обществе по отношению к поколению, чьи первые шаги в социальной карьере пришлось на конец 1980-х — первую половину 1990-х гг., т.е. на пик трансформационного сдвига с возросшим влиянием случайных факторов и индивидуальных характерологических особенностей и главное — сменой критериев социального статуса. У этого промежуточного (по критериям 2006 г.) поколения существовал более широкий выбор направлений социальной мобильности, чем у младшего и старшего поколений. Они значительно реже наследовали профессии и социальные позиции своих родителей.

Процесс формирования социально-профессионального статуса представителей вновь вступающих в жизнь поколений условно можно расчленить на два разнонаправленно действующих процесса, имеющих место при смене поколений. С одной стороны, наблюдается статистически существенная межпоколенная преемственность социальных статусов. Выявляется закономерность, в силу которой разные социальные группы воспроизводят самих себя. В то же время наблюдается интенсивная социальная мобильность: освоение новых профессий, смена

вида и сферы трудовой деятельности, приобретение качественно нового опыта и знаний, изменение ценностных ориентаций.

Наибольшая преемственность наблюдается в группах профессионалов с высшим образованием и квалифицированных рабочих. Так, например, в 2006 г. 22,1% профессионалов унаследовали социально-профессиональный статус отца, матери — 36,8%. Квалифицированные рабочие в 62,9% случаев наследовали статус своих отцов и в 18,5% — матерей. Как видно, механизм наследования в разных социально-профессиональных слоях имеет свою специфику. Если главным социально-профессиональным «консервантом» у профессионалов является мать, то наследование позиции рабочих интенсивнее идет по отцовской линии.

Вторым важнейшим показателем влияния родительской семьи на социальную карьеру респондентов является уровень образования родителей. Он в решающей мере воздействует на степень развитости культурной микросреды детей, которая активно влияет на формирование их качественных характеристик в процессе социализации. В группах лиц управленческого и интеллектуального труда, профессии которых требуют солидной общеобразовательной и специальной подготовки, особенно высока степень передачи ценностей образования от родителей к детям. Так, у профессионалов с высшим образованием в 18% случаев отцы не имели полного среднего образования, 32% получили среднее специальное образование и 35% — высшее. У менеджеров (управляющих высшего и среднего звена) соответствующие показатели составили — 21, 39 и 33%. При этом перечисленные социально-профессиональные группы также характеризуются наиболее высокими показателями связи между уровнем образования родителей и уровнем образования респондентов при опросах и в 1994 г., и в 2006 г. Все это говорит о том, что накопленными предшествующими поколениями социальный потенциал лишь у определенной части респондентов воспроизводится в том же виде, а для многих служит базой для повышения социального статуса.

Роль типа поселения как среды социализации на разных этапах жизненного пути индивида неоднократно обсуждалась в социологической литературе. Обратимся к данным опроса декабря 2006 г. Не сложно заметить, что социальные катаклизмы 1990-х не могли не выявиться в процессах карьерной

мобильности. Данные свидетельствуют, что работники, начавшие обучение в школе в менее развитых территориальных средах, более стабильны в слое. По опросу 2006 г. оказалось, что среди квалифицированных рабочих здесь осталось 49,9% выходцев из деревни и 50,1% горожан, соответственно в слое технических работников — 49,6 и 50,4%. Причем среди выходцев из сельской местности большее количество (по сравнению с горожанами) переходит в менее продвинутые социальные слои. Например, из квалифицированных рабочих занялись неквалифицированным физическим трудом соответственно 13,7 и 9,0%; из слоя работников с высшим образованием перешли на позиции, не требующие такового образования, 10,7 и 5,7%, стали квалифицированными рабочими — 3,8 и 1,9%.

Тип поселения оказывает влияние на направленность мобильности индивидов. Результаты исследования показывают, что выходцы из крупных городов (региональных центров, а также мегаполисов страны — Москвы и Санкт-Петербурга) гораздо сильнее, чем выходцы из малых городов и сельской местности, ориентированы на профессии с творческим характером труда и управленческую деятельность. Так, среди первых в 2006 г. 4,5% занимали позиции управляющих высшего и среднего звена, 23,4% — высококвалифицированных профессионалов и профессионалов с высшим образованием; среди выходцев из менее развитых территориальных сред 3,0% попали в группы менеджеров и 10,7% — квалифицированных работников умственного труда. Приведенные данные говорят о том, что выходцы из менее развитых территориальных сред обладают меньшим темпом социального продвижения, сфера доступного разнообразия мест приложения труда для них существенно уже, чем для тех, кто вырос в более развитом типе поселения.

Наконец, подводя черту под проведенным анализом социально-профессионального воспроизводства в постсоветской России, нам представляется важным оценить общий характер изменений в динамике статусов респондентов, произошедших в стране за период, охватываемый нашими представительными опросами. Данные свидетельствуют о том, что интенсивность индивидуальных карьерных перемещений постепенно снизилась: если в 1994 г. 52,8% респондентов не изменили свой социально-профессиональный статус к моменту

опроса по сравнению с его уровнем на начало трудовой деятельности, то в 2006 г. этот показатель составил 56,7%. При этом повышение социального статуса в 2006 г. отмечено лишь в 13,1% случаев против 12,2% в 1994 г. Таким образом, импульс, который был задан социально-экономической трансформацией начала 1990-х гг. и открыл определенные возможности для социально-профессионального роста россиян, уже к концу 2006 г. практически оказался исчерпанным, и тенденция к нисходящей социальной мобильности становится все более выраженной. Это подтверждает не раз высказанное нами предположение о «застойности» социально-профессиональной структуры современной России и отсутствии позитивных сдвигов в ее динамике.

15.3. Характер и тенденции карьерной мобильности в современной России

Если говорить о динамике внутрив поколенной мобильности за период с 1994 по 2006 г., то здесь ситуация очень схожа с позднесоветским этапом: полученные нами данные свидетельствуют о практическом отсутствии изменений в социально-профессиональной стабильности работников. Так, совершенно очевидно, что страна, имеющая в своем составе 73–74% городского населения и в которой значительная часть сельских жителей занята не в аграрном/сельскохозяйственном секторе, уже многие годы практически не располагает ресурсами мобильности, носящей вертикальный характер — от простейших сельских занятий к квалифицированным и полуквалифицированным городским. Уже это существенно ограничивает возможности населения совершенствовать свои социальные позиции и рассчитывать на лучшее будущее.

В то же время, если продолжить эту линию, для сотен тысяч, если не миллионов людей, выходцев из села, закрытым оказался такой канал восходящей социальной мобильности, как массовое развитие фермерства, который мы не обсуждаем в силу отсутствия соответствующих данных в наших опросах. Кроме того, наши обследования не дали возможности отследить карьерные перемещения такой группы, как профессио-

нальная часть вооруженных сил. Поэтому, хотя наши постсоветские опросы и охватили все экономически активное население страны, мы вынуждены рассматривать мобильность преимущественно в системе городских занятий.

В своем анализе мы разделяем перемещения на 1) профессиональные, т.е. горизонтальные, вызванные сменой вида занятий, не влекущей за собой изменения социального статуса, и 2) собственно социальные, т.е. вертикальные, которые связаны со сменой социального статуса, изменением принадлежности к социально-профессиональному слою, занимающему определенную нишу в социально-профессиональной иерархии.

Здесь нужно иметь в виду некоторые существенные ограничения. Сигналы, свидетельствующие о соответствии жизнедеятельности общества коренным принципам его организации (то, что применительно к нашей проблеме мы обозначили как принципы медитократические и меритократические), с наибольшей яркостью прослеживаются в характере формирования высших слоев общества (его элиты). Представительной базой данных, которая была бы основанием для устойчивых научных выводов, мы, к сожалению, не обладаем. Материалы углубленных интервью, дающие возможность построить индивидуальные карьерные траектории, мы сочли недостаточными для научно обоснованных выводов.

Чтобы обеспечить большую сопоставимость данных и избежать разнонаправленности векторов социальной мобильности, естественных в каждом младшем поколении экономически активных сограждан, для анализа мы взяли старшее работающее поколение в возрасте от 40 до 60 лет. Первая грань очевидна. Что касается 60-летия, то практически доля выходящих за пределы этого возраста как в целом по стране, так и в составе наших респондентов в экономически активной части населения весьма скромна, да и там наблюдается переход к занятиям специфически «пенсионерским», не требующим, как правило, высокой квалификации и сопряженным с заработками, выполняющими роль дополнения к пенсионным доходам.

Январь 1994 г., когда был проведен первый из всероссийских опросов, застал население в период еще не завершившейся сумятицы, когда продолжалось резкое падение произ-

водства и происходило закрепление собственности за новыми владельцами, толкавшими к увольнению ненужных им квалифицированных людей, работавших преимущественно в обрабатывающей промышленности, которая составляла стержень советской экономики.

Результаты налицо. После событий 1990-х в составе занятых произошло резкое сокращение лиц квалифицированного умственного труда, которые некогда определяли облик СССР как страны развитого индустриального экономического порядка: резко упало не только количество инженерных позиций, в значительной мере сократилось количество людей, занятых в научно-исследовательском секторе. Добавим к этому, что по нашим данным, такая категория работников, как профессионалы, в период с 1994 по 2006 г. утратила свою подвижность в плане социально-профессиональных перемещений. Доля начинающих свой трудовой путь в этом же качестве увеличилась с 40,9 до 53,4%. Заметно реже стал осуществляться переход в эту группу с позиций, требующих более высокой квалификации и выполнения управленческих функций: в общей сложности с 9,5% в 1994 г. до 5,3% в 2006-м. С другой стороны, профессионалы стали реже начинать свой трудовой путь с более низких социальных позиций (49,6% в 1994 г. против 41,1% в 2006-м). Причем подавляющее число профессионалов приобретает свой нынешний социально-профессиональный статус уже к 30 годам (см. табл. 15.4). Характерно, что по сравнению с 1994 г. в 2006-м частота переходов в эту группу с более низких социальных позиций за рассматриваемый отрезок жизненного пути (30 лет — момент опроса) заметно сократилась.

Для упрощения задачи мы опускаем данные опроса, проведенного в 2002 г., которые также зафиксировали резкое снижение количества квалифицированных интеллектуальных ресурсов в трудовой массе страны. Тем не менее, по нашим данным, по сравнению с 2002 г. в 2006-м этот процесс лишь усугубился.

Увеличился процент технических работников, среди которых в 1994 г. довольно высокой была доля тех, кто начинал свой трудовой путь с позиций, требующих среднего специального и высшего образования (41,2%), это те, кто ушел с позиций, требующих высокой квалификации, на множившиеся рабочие

места, которые предоставляла постоянно расширявшаяся сфера торговли и услуг. К 2006 г. доля лиц, начинавших трудовую деятельность в качестве профессионалов с высшим и средним специальным образованием, в составе категории технических работников сократилась до 19,5% при общем увеличении доли лиц, занявших это социально-профессиональное положение с самого начала своей трудовой деятельности: с 23,5% в 1994 г. до 32,2% в 2006-м. В связи со сказанным достаточно вспомнить, что мужская рабочая сила была использована в качестве частных охранников (по некоторым данным, их численность составила до миллиона человек), которых вообще не существовало на предыдущем этапе развития страны, поскольку эти функции, требовавшиеся в гораздо меньшем объеме, при прежнем порядке выполняла милиция.

Такие востребованные в советское время специалисты, как станочники, слесари, наладчики, инструментальщики и т.д., те самые, которых сейчас так остро не хватает встающей на ноги промышленности, были вынуждены зарабатывать за пределами этих позиций: кто ушел в подсобное хозяйство, женщины (как, впрочем, и мужчины) в основном были вынуждены уйти в сферу услуг, не говоря уже о таком явлении, как «челночничество», которое составило значительную часть занятых в экономике страны, но остается не учтенным государственной статистикой. Так, в подавляющем числе случаев (70—71%) работники квалифицированного и высококвалифицированного физического труда не меняли своего социально-профессионального положения с начала трудовой деятельности как в 1994 г., так и в 2006-м. Однако если в 1994 г. те, кто на момент опроса были квалифицированными рабочими, лишь в 2,6% случаев начинали свою карьеру с позиций, требующих высшего профессионального образования, а в 1,2% случаев — с управляющих должностей, то в 2006 г. в составе опрошенных совершивших подобные переходы практически не осталось. С другой стороны, более частыми стали переходы в состав квалифицированных рабочих из промежуточных социально-профессиональных позиций (технические занятия, а также занятия, требующие среднего специального образования) — с 6,4% в 1994 г. до 10,8% в 2006-м. Надо полагать, что во многих случаях это возвращение людей на первоначальные

позиции: согласно нашим данным, в 2006 г. 3,4% из состава квалифицированной рабочей силы вернулись в эту группу из технических работников в сфере торговли и обслуживания, где они были заняты до 30 лет.

У нас и поныне миллионы рабочих рук не входят в совокупную рабочую силу, фиксируемую государственной статистикой. Таким образом, мы имели дело с мобильностью, которая во многих случаях формально могла быть оценена как горизонтальная. Однако если учесть качественное состояние рабочих мест и реальные функциональные требования, то эту социальную мобильность на самом деле можно было бы оценить как нисходящую. Неудивительно, что в этих условиях общая образованность и квалифицированность занятого населения остались прежними, поскольку система образования долгое время держалась на инерции консервативной части работников, занятой в этой сфере и не покидавшей работу, несмотря на порядочно сократившуюся заработную плату. Последствия сказались позднее, когда отток наиболее квалифицированных работников из сферы образования и подготовки стал сказываться на самой возможности воспроизводства квалифицированной рабочей силы.

Управляющие среднего звена в 1994 г. чаще всего начинали свой трудовой путь в роли квалифицированных рабочих (30,0%) и профессионалов (35,0%, если суммировать с высококвалифицированными профессионалами), в 2006 г. — 11,9 и 42,8% соответственно. В 1994 г. технические работники в 29,4% случаев начинали неквалифицированными рабочими, в 5,9% — квалифицированными.

По данным нашего опроса получается, что наибольшие потери в результате реформ начала 1990-х понесли высококвалифицированные профессионалы (табл. 15.5). Доля тех, кому удалось сохранить свое социально-профессиональное положение, составила уже на момент опроса января 1994 г. 76%. Это показывает, насколько негативно сказались удары, нанесенные реформами по науке, особенно прикладной, включая научные центры, связанные с оборонной промышленностью. Любопытно, что многие, чтобы не терять связь с любимым делом, пошли на снижение социальной позиции, переходя на

более низкие статусные позиции, но тем не менее преимущественно в сфере квалифицированного нефизического труда. Так, из 34% высококвалифицированных профессионалов, которые изменили свое социально-профессиональное положение к моменту опроса 1994 г., около половины (15%) ушли в категорию профессионалов с высшим и средним образованием, примерно по 5% перешли на управленческие позиции и в предпринимательство.

Таблица 15.5

Последствия реформ 1990-х гг. и характер социальной мобильности (по материалам опросов 1994 и 2006 гг.)

Социально-профессиональное положение респондентов в канун реформ 1989–1990 гг.	Доля сохранивших свое социально-профессиональное положение к моменту опроса	
	1994 г.	2006 г.
Предприниматели	100,0	40,0
Управляющие высшего звена и чиновники	100,0	—
Управляющие среднего звена	72,2	50,0
Руководители низового уровня	81,1	39,0
Высококвалифицированные профессионалы	75,8	50,0
Профессионалы с высшим образованием	81,6	61,0
Работники со средним специальным образованием	77,1	59,2
Технические работники (в торговле, обслуживании)	77,8	41,3
Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	90,7	73,2
Не- и полуквалифицированные рабочие	86,8	65,0

К 2006 г. только половина (50%) из тех, кто принадлежал к группе высококвалифицированных профессионалов в канун реформ, сохранила свой статус, что, по всей видимости, связано со старением кадров и отсутствием пополнения данной группы за счет молодежи, окончившей высшие учебные заве-

дения. Переход в другие социально-профессиональные группы осуществлялся в основном как и прежде, однако с большей интенсивностью в категории простых профессионалов (с высшим образованием — 12%, со средним специальным — 10%). Крайне тревожным является то, что к 2006 г. часть этих работников — почти 9% — была вытолкнута в рабочие профессии, чего не происходило до 1994 г.

Что касается людей с более скромной позицией — простых профессионалов, то для них сохранение своего социально-профессионального статуса было более вероятным: только 18% респондентов, принадлежавших к данной группе в канун реформ 1990-х, изменили свое положение к моменту опроса 1994 г. Как уже было показано, общая численность профессионалов, по нашим данным, не претерпела особых изменений, а вот распределение по отраслям деятельности значительно изменилось. Так, по данным 1994 г., наиболее динамичная часть профессионалов из тех, кто был таковыми в канун реформ, перешла на позиции, требующие более высокой квалификации (в 3% случаев), в предпринимательство (2%) и на управленческие позиции (4%). По данным опроса 2006 г., эти цифры составили 4, 5 и 15% соответственно, притом что доля профессионалов, не изменивших свое социально-профессиональное положение по сравнению с концом 1980-х гг., сократилась до 61% (с 82% в 1994 г.). Эта информация, к сожалению, не совсем представительна ввиду того, что полнота ответов о статусе людей перед началом реформ оставляла желать лучшего. Поэтому речь идет скорее не о статистически безукоризненных данных, а о некоторых предварительных зарисовках, где цифровые показатели нуждаются в дополнительной проверке.

Наконец, рассмотрим такую группу, как квалифицированные и высококвалифицированные рабочие. Согласно материалам опроса 1994 г., ядро этой группы практически полностью уцелело, несмотря на значительные изменения, которые претерпела экономика страны за довольно короткий период со времени реформ 1989–1990 гг.: к моменту проведения обследования свое социально-профессиональное положение удалось сохранить 91% из тех, кто стал работником квалифицированно-го труда в дореформенное время. В незначительном числе слу-

чаев переходы осуществлялись в сферу неквалифицированного физического труда (4%), а также сопровождалось повышением социального статуса при переходе на позиции руководителей низового звена (3%). К 2006 г. судьба рабочих тем не менее изменилась кардинально: свое социально-профессиональное положение к моменту проведения соответствующего опроса сохранили только 73% из тех, кто занимался квалифицированным физическим трудом до начала реформ. При этом значительно увеличилась доля тех из них, кто переходил на позиции, не требующие особой квалификации (10%), а часть рабочих вовсе была вынуждена переходить на позиции в сфере торговли и обслуживания (4%).

Мы не будем сейчас оценивать все разнообразие позиций по поводу типа общества, который сформировался в современной России, обозначим лишь, что сами мы не относим себя ни к сторонникам буржуазного, ни демократического сценария его развития. Мы решительно против того, чтобы считать любое общество, не обладающее этими характеристиками, обществом недоразвитым или обреченным на трагическую судьбу. Мы рассматриваем современную Россию как представительницу специфической евразийской цивилизаций с тысячелетиями воспроизводившимися в ней отношениями «власть — собственность», как носительницу определенных традиций управления и организации социальной и гражданской жизни. Очевидно, что в этом обществе за вычетом отдельных периодов возможны высокие темпы мобильности, которые связаны с интенсивными процессами индустриализации и (или) урбанизации.

Мы исходим из того, что предыдущая фаза, фаза советского этакратизма, как раз совпала с этапом такой модернизации, которая создала параллельную индустриальную экономику, равноценную капиталистической, но созданную на принципиально иных началах. Поэтому естественно было ожидать, что уровень социальной мобильности в таком обществе мог быть достаточно высоким. Исходить из принципа, что советское общество состояло лишь из номенклатуры и массы бесправных граждан, — значит не понимать сущности социальных отношений и социальной стратификации в обществе этого весьма своеобразного порядка.

Данные о развитии социальных процессов в нашей стране за постсоветский период продемонстрировали, что в условиях трансформационной ломки, в условиях затянувшегося на все 1990-е гг., а в некоторых аспектах и затронувшего 2000-е социального кризиса мобильность в российском обществе носила деформированный характер. Ее масштабы были явно недостаточны с точки зрения выдвижения на передние позиции более динамичных и более подготовленных членов общества. Теоретически мы предполагаем, что это было связано с реализацией так называемого медитократического принципа с консервацией на высших слоях общественной системы лояльных к ней, но не обладающих при этом высокой степенью одаренности и подготовленности членов общества.

Гипотеза о медитократической организации социальной мобильности и формировании элиты была сформулирована нами как результат проработки данного исследования, и мы не имели возможности провести специализированное исследование, которое позволило бы признать эту гипотезу вполне обоснованной. Поэтому речь идет лишь о некотором наброске, предпосылках, развивающих данную гипотезу. Что касается нисходящей социальной мобильности, то, к сожалению, ее масштабы, особенно относительно таких важных для модернизационных процессов слоев, как высококвалифицированные профессионалы и высококвалифицированные рабочие, была избыточной, и начавшиеся были процессы, скорректировавшие эту негативную мобильность и во многом ее преодолевшие, были прерваны кризисом 2008–2009 гг.

Литература к части 3

Абрамов М. О некоторых направлениях модернизации // Свободная мысль. 2011. № 2.

Аганбегян А.Г. О месте экономики России в мире // Вопросы экономики. 2011. № 5.

Анисимов С.Н. Рейдерство в России: Особенности национального захвата. СПб.: Вектор, 2007.

Арутюнян Ю.В. Социальная структура сельского населения СССР. М.: Наука, 1971.

Арутюнян Ю.В. Предисловие // Социальное и национальное. М.: Наука, 1973.

Астафьев А. Предприниматели пожаловались генпрокурору на произвол чиновников // Малый бизнес (приложение к газете «Московский комсомолец»). 2007. 1 окт.

Аузан А.А. Кризис ожиданий и варианты социального контракта // Общественные науки и современность. 2004. № 5.

Ашин Г.К. Элиты и элитология // <http://www.reflexion.ru/club/6-04-10%20Ashin.doc>.

Ашин Г.К. Курс истории элитологии // www.gumer.info/bibliotek_bus/Polit/Ashin/04.

Ашин Г.К. Элитология: Учеб. пособие. М.: МГИМО, 2005.

Ашин Г.К. Элитология. История, теория, современность. М.: МГИМО, 2010.

Аяцков Д.Ф. (ред.) Собственность на землю в России: история и современность. М.: РОССПЭН, 2002.

Барсукова С.Ю. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности: Препринт WP4/2004/02. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Барсукова С.Ю. Власть и бизнес: новые правила игры // ПОЛИС. 2006а. № 6.

Барсукова С.Ю. Стратегии сращивания власти и бизнеса // Свободная мысль. 2006б. № 3.

Белковский С. Союз жуликов и воров перешел в наступление // Московский комсомолец. 2011. 27 апр.

Бердяев Н.А. Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Наука, 1990.

Бессонова О.Э. Раздаточная экономика России. Эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН, 2006.

Бруцкус Б.Д. Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта // Новый мир. 1990. № 8.

Васильев Л.С. История Востока. Т. 1: Вводная часть. Сущность проблематики. М.: Высшая школа, 1994.

Васильев Л.С. Эволюция общества. Типы общества и их трансформация. М.: Университет, 2011.

Васильева Э.К. Социально-экономическая структура населения СССР. М.: Статистика, 1978.

Вишневский В. Пятый вид собственности: президентская // Новая газета. 2006. 21 авг.

Волков А. Детям до 16 лет разрешается: финское чудо // Знание — сила. 2009. № 9.

Воронков В.М. Эволюция правящей элиты в период перехода к демократии // Социально-стратификационные процессы в современном обществе / Отв. ред. З.Т. Голенкова. Т. 2. М.: ИС РАН, 1993.

Воронкова О.А., Сидорова А.А., Крыштановская О.А. Российский истеблишмент: пути и методы обновления // ПОЛИС. 2011. № 1.

Восленский М. Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза. М.: Октябрь, 1991.

Гайдар Е.Т. Государство и эволюция. М.: Евразия, 1995.

Гаман-Голутвина О.В. Система государственного управления РФ как инструмент антикризисной политики: оценка эффективности // Элиты и общество в сравнительном измерении / Под ред. О.В. Гаман-Голутвиной. М.: РОССПЭН, 2011.

Гвоздева Е. Высший слой российского чиновничества: автопортрет // Социальная реальность. 2007. № 1.

Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. 2007. № 5.

Голенкова З.Т. (ред.). Социально-стратификационные процессы в современном обществе. Т. 1–2. М.: ИС РАН, 1993.

Гонтмахер Е. Социальные угрозы инерционного развития // Pro et Contra. 2007. № 4–5.

Гонтмахер Е. Коэффициент ненависти // Московский комсомолец. 2008. 25 янв.

Гонтмахер Е., Малева Т. Социальные проблемы России и альтернативные пути их решения // Вопросы экономики. 2008. № 2.

Гохберг Л.М. (ред.). Российский инновационный индекс. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

Грамиш А. Статьи из «Ордино Нуово». Проблемы революции. Проблемы культурной жизни. М., 1960.

Григорьев Л., Крюков В. Мировая энергетика на перекрестке дорог: какой путь выбрать России? // Вопросы экономики. 2009. № 12.

Григорьев Л., Плаксин С., Салихов М. Посткризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций // Вопросы экономики. 2008. № 4.

Гудков Л.Д. Условия воспроизводства советского человека // Вестник общественного мнения. 2009. № 2.

Гудков Л., Дубин Б.В. Иллюзия модернизации: российская бюрократия в роли «элиты» // Pro et Contra. 2007. № 3.

Гудков Л., Дубин Б., Левада Ю.А. Проблема «элиты» в современной России. Размышления над результатами социологического исследования. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2007.

Гудков Л., Левада Ю., Левинсон А., Седов Л. Бюрократизм и бюрократия: необходимость уточнений // Коммунист. 1988. № 12.

Гумилев Л.Н. Ритмы Евразии. Эпохи и цивилизации. М.: Экопрос, 1993.

Де Танги А. Миграции российских квалифицированных специалистов: причины, проблемы, перспективы // Мир России. 2007. № 1.

Джилас М. Лицо тоталитаризма. М.: Новости, 1992.

Дойчер И. Адски темная ночь // Иностранная литература. 1989. № 3.

Дубин Б. Запад для внутреннего употребления // Космополис. 2003. № 1.

Дука А.В. (отв. ред.). Властные элиты и номенклатура: Аннотированная библиография российских изданий 1990—2000 гг. СПб.: Журнал социологии и социальной антропологии, 2001.

Ершова И.С. Трансформация правящей элиты России в условиях социального перелома // Куда идет Россия?.. Альтернативы общественного развития. Вып. 1. М.: Интерпракс, 1994.

Ефимчук И.В. Пирамида власти — собственности: будущее планетарной экономики? // Общественные науки и современность. 2004. № 2.

Заславская Т.И. О социальных функциях миграции сельского населения в городе // Урбанизация и рабочий класс в условиях научно-технической революции. М., 1970.

Заславская Т.И. Трансформация российского общества как предмет мониторинга // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1993. № 2.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Очерки теории. Новосибирск: Наука, 1991.

Иванов В.Н., Суворов А.В. Неравенство и бедность населения: опыт решения проблем в России и за рубежом // Проблемы прогнозирования. 2006. № 3.

Илларионов А.Н. Победа ГЧП // Новая газета. 2006. 31 июля — 2 авг.

Индикаторы // Форсайт. 2010. Т. 4. № 4.

Иноземцев В.Л. Природа и перспективы путинского режима // Свободная мысль. 2007. № 1.

Иноземцев В.Л., Кричевский Н.А. Россияне сполна заплатят за олигархов // Московский комсомолец. 2009. 19 авг.

Ионин Л., Шкаратан О. Паркинсон и бюрократы. Послесловие // Законы Паркинсона: Сб. переводов. М.: Прогресс, 1989.

Карачаровский В. Концентрация капитала и технологическая модернизация российской экономики // Свободная мысль. 2006. № 9—10.

- Карпинский Л.* Бюрократия // Опыт словаря нового мышления / Под общ. ред. Ю. Афанасьева, М. Ферро. М., 1989.
- Кастельс М.* Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Кастельс М., Киселева Э.* Россия в информационную эпоху // Мир России. 2001. № 1.
- Кейнс Дж.М.* Конец laissez-faire // Истоки. Вып. 3. М.: ГУ ВШЭ, 1998.
- Кивинен М.* Перспективы развития среднего класса в России // Социологический журнал. 1994. № 2.
- Кивинен М.* Средний класс в современной России // Мир России. 2004. № 4.
- Киреев А.* Рейдерство на рынке корпоративного контроля: результат эволюции силового предпринимательства // Вопросы экономики. 2007. № 8.
- Ключевский В.О.* История сословий в России. 3-е изд. Пг: Лит.-изд. отдел Комиссариата народного просвещения, 1918.
- Ключевский В.О.* Соч. Т. III. М., 1957.
- Ключников Б.* ВТО — дорога в рабство. М.: Алгоритм, 2005.
- Колодко Г.В.* От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2000.
- Колодко Г.В.* Этика в бизнесе, экономике и политике // Вопросы экономики. 2007. № 11.
- Колодко Г.* Мир в движении. М.: Магистр, 2009.
- Комаров М.С.* Социальная стратификация и социальная структура // Социологические исследования. 1992. № 7.
- Конрад Д., Селеньи И.* Интеллигенция и власть в посткоммунистических обществах // Венгерский меридиан. 1991. № 1.
- Кончаловский А.С.* Русское мышление и мировой цивилизационный процесс // ПОЛИС. 2010. № 5.
- Кордонский С.* Рынки власти. Административные рынки СССР и России. М.: О.Г.И., 2000.
- Косарева Н., Туманов А.* Об оценке доступности жилья в России // Вопросы экономики. 2007. № 7.
- Кочетов А.* Истоки «новой» социальной структуры // Свободная мысль. 1993. № 9.
- Красильщиков В.А.* Модернизация: Зарубежный опыт и уроки для России // Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Вып. 1 / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009.
- Кричевский Н.* Обманные пункты расчетов. Почему наша жизнь не укладывается в статистику? // Московский комсомолец. 2008. 26 марта.
- Кронрод Я.А.* Законы политической экономии социализма. М.: Мысль, 1966.

Крыштановская О.В. Режим Путина: либеральная милитократия? // Pro et Contra. 2002а. № 4.

Крыштановская О.В. Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002б. № 4.

Куликов О. Как сделать нефть народной // Правда (Специальный московский выпуск). 2007. Сент.

Куценко О.Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современных обществах. Харьков: Изд-во Харьков. ун-та, 2000.

Левада Ю. Ищем человека. Социологические очерки. 2000–2005. М.: Новое издательство, 2006.

Лебедев А. Смертельное недоверие — 3: что делать с ДОЛБИНАМИ? // Московский комсомолец. 2008. 11 апр.

Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 38.

Лотман Ю. Труды по знаковым системам. Вып. 15. Тарту: Ученые записки Тартуского гос. ун-та, 1982.

Лукина В.И., Нехорошков С.Б. Динамика социальной структуры населения СССР. М.: Финансы и статистика, 1982.

Лукьянова Е. Страна вне конкуренции // Новая газета. 2007. 9–11 июля.

Львов Д.С. Нравственная экономика // Свободная мысль. 2004. № 9.

Львов Д., Овсиенко Ю. Российская пенсионная система и пути ее реформирования // Вопросы экономики. 2000. № 8.

Малева Т. (ред.). Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000.

Малева Т. (ред.). Средние классы в России. Экономические и социальные стратегии. М.: Гендальф, 2003.

Малева Т.М., Овчарова Л.Н. Социальный контекст модернизации // Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Вып. 2. М.: Центр исследования постиндустриального общества, 2009.

Малый бизнес (приложение к МК). 2007. № 2. 23 июля.

Мау В.А. Экономическая политика в 2005 году: определение приоритетов // Экономическая политика. 2006. № 2.

Медушевский А.Н. Демократия и авторитаризм: российский конституционализм в сравнительной перспективе. М.: РОССПЭН, 1998.

Медушевский А.Н. Аграрные реформы в России: проекты и реализация // Мир России. 2007. № 1.

Межуев В. Традиция самовластия в современной России // Свободная мысль. 2000. № 4.

Милуков П.Н. Историк, политик, дипломат. М.: РОССПЭН, 2000.

Миронов Б.Н. Социальная история России периода империи. XVIII — начало XX // Генезис личности, демократической семьи, гражданского общества правового государства. Т. 1, 2. 2-е изд. СПб.: Дмитрий Булавин, 2000.

Найшуль В.А. Проблема создания рынка в СССР // Постигение. М.: Прогресс, 1989.

Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма // Погружение в трясину. М.: Прогресс, 1991.

Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. 2007. № 5.

Наумова Т. Научная эмиграция из России // Свободная мысль. 2004. № 3.

Неизвестный Э. Лик-Лицо-Личина // Знамя. 1990. № 12.

Нигматулин Р.И. Главный инвестор рыночной экономики — сам народ // Известия. 2005. 14 февр.

Нуреев Р.М. Экономический строй докапиталистических формаций. Душанбе, 1989.

Нуреев Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность // Мир России. 2001. № 3.

Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития. М.: НОРМА, 2009.

Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6.

Обзор экономики России. Основные тенденции развития. М.: РЦЭР при Правительстве РФ; Российско-европейский центр экономической политики, 2000. Вып. III, IV.

Овчарова Л., Попова Д. Приоритеты политики содействия сокращению бедности в России. М.: РЦЭР при Правительстве РФ; Российско-европейский центр экономической политики, 2001. Вып. I.

Ослунд А. Новых русских обогатили три основных источника // Финансовые известия. 1996. 20 июня.

Пайпс Р. Собственность и свобода. М.: МШПИ, 2000.

Павловский Р. Сам себе управленец // Московский комсомолец. 2008. 22 мая.

Павлюткин В. «Мышеловка» для академиков // Мир за неделю. 1999. 13—20 ноября (перепечатка из «Красной звезды»).

Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес. Первые 15 лет. Экономические хроники 1993—2008. М.: ГУ ВШЭ, 2009.

Пастухов В.Б. Посткоммунизм как логическая фаза развития евразийской цивилизации // ПОЛИС. 1992. № 5—6.

Пастухов В.Б. Три времени России: Общество и государство в прошлом — настоящем — будущем. М: ПОЛИС — РОССПЭН, 1994.

Пастухов В.Б. Шаг назад, два шага вперед. Русское общество и государство в межкультурном пространстве // ПОЛИС. 2005. № 6.

Пастухов В.Б. Медведев и Путин: двоемыслие как альтернатива двоевластию // ПОЛИС. 2009. № 6.

Пивоваров Ю.С. Русская власть и публичная политика // ПОЛИС. 2006. № 1.

Пивоваров Ю.С., Фурсов А.И. Русская власть, русская система, русская история // Красные холмы: Альманах. М.: Городская собственность, 1999.

Плискевич Н.М. Мутации «власти — собственности»: проблемы и перспективы. М.: ИЭ РАН, 2007.

Полеванов В.П. Технология великого обмана. М., 1995.

Полтерович В.М. Общество перманентного перераспределения: роль реформ // Общественные науки и современность. 2005. № 5.

Понеделков А.В., Старостин А.М. Региональные административно-политические элиты России: прошлое, настоящее, будущее // ПОЛИС. 2008. № 6.

Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. М., 2005.

Радаев В.В. Работающие бедные: велик ли запас прочности // Социологические исследования. 2000. № 8.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Власть и собственность // Социологические исследования. 1991. № 1.

Рассел Б. Практика и теория большевизма. М.: Наука, 1991.

Рогов С.М. Функции современного государства: вызовы для России: Статья первая // Свободная мысль. 2005. № 7.

Российский статистический ежегодник. 2006. М.: Росстат, 2006.

Российский статистический ежегодник. 2009. М.: Росстат, 2019.

Российский статистический ежегодник. 2010. М.: Росстат, 2010.

Россия в цифрах. 2004: Краткий статистический справочник. М.: Росстат, 2004.

Россия в цифрах. 2009: Краткий статистический справочник. М.: Росстат, 2009.

Роуз Р. Десять лет «Барометру новой России» // Мониторинг общественного мнения. 2002. № 6.

Рукавишников В.О. Население города. (Социальный состав, расселение, оценка городской среды). М.: Статистика, 1980.

Русский узел евразийства: Восток в русской мысли. Сб. трудов евразийцев. М., 1997.

Сабо М. «Социалистическая рефеодализация» // Венгерский меридиан. 1991. № 1.

Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. М.: Экономика, 1994.

Самсон И., Красильникова М. Средний класс в России: зарождающаяся реальность или старый миф? // Вестник общественного мнения. 2010. № 4.

Сараскина Л. Русский ум в поисках общей идеи // Свободная мысль. 2008. № 1.

Сафронов А. Концепция «сильного государства» и фракционная борьба российской правящей элиты // Свободная мысль. 2007. № 4.

- Сафронов А.* Компрадорская буржуазия и проблемы экономической отсталости // Свободная мысль. 2009. № 12.
- Сергеев Н.В.* Ранжирование критериев стратификации методом энтропийного анализа // Мир России. 2002. № 3.
- Симомян Р.* В начале было слово // Свободная мысль. 2006. № 3.
- Смолин О.* Новейшая революция в России и перспективы социализма XXI века // Свободная мысль. 2007. № 10.
- Соловей В.* Россия накануне смуты // Свободная мысль. 2004. № 12.
- Соловьев С.М.* Публичные лекции о Петре Великом // Соч. Т. 18. М.: Мысль, 1996.
- Сорокин П.А.* Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992.
- Сорокин П.А.* Система социологии. Социальная аналитика. М.: Наука, 1993.
- Сорокин П.А.* Современное состояние России // Общедоступный учебник социологии: Статьи разных лет. М.: Наука, 1994.
- Состав руководящих органов центрального комитета партии — политбюро (президиума), оргбюро, секретариата ЦК. 1919—1990 гг. // Известия ЦК КПСС. 1990. № 7.
- Сталин И.В.* Вопросы ленинизма. М.: Госполитиздат, 1952.
- Стариков Е.* Новые элементы социальной структуры // Коммунист. 1990. № 5.
- Степашин С.* Принесенная ветром // Поиск. 2006. 10 февр.
- Стоянович С.* От марксизма к постмарксизму // Вопросы философии. 1990. № 1.
- Суринов А.Е.* Уровень жизни населения России: 1992—2002 гг. (по материалам официальных статистических наблюдений). М.: ИИЦ «Статистика России», 2003.
- Таганов И.Н., Шкаратан О.И.* Исследование социальных структур методом энтропийного анализа // Вопросы философии. 1969. № 5.
- Тилкиджиев Н.* Слоева структура на социалистическото общество // Социологически проблеми. 1987. № 3.
- Титов Б.* Стабильность закончится кризисом // Новая газета. 2007. 9—11 июля.
- Тойнби А.* Россия и Запад // Цивилизация перед судом истории: Сб. СПб.: Ювента, 1995.
- Тощенко Ж.Т.* Элита? Клань? Касты? Клики? Как назвать тех, кто правит нами? // Социологические исследования. 2000. № 11.
- Тощенко Ж.Т.* Парадоксальный человек. М.: Гардарики, 2001.
- Троцкий Л.Д.* Преданная революция. Что такое СССР и куда он идет. М.: НИИ культуры, 1991.
- Уайт С.* Прошлое и будущее: тоска по коммунизму и ее последствия в России, Белоруссии и Украине // Мир России. 2007. № 2.

- Устинов И.Н. Приватизация по-российски // Политэкономия. 2001. № 11.
- Хайек Ф.А. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992а.
- Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992б.
- Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изобраф, 2000.
- Ханин Г.И., Фомин Д.А. Деньги для модернизации. Сколько нужно и где их взять // Свободная мысль. 2011. № 1.
- Ханна П. Второй мир. М.: Европа, 2010а.
- Ханна П. Демократия или эффективность: вызов XXI века // Свободная мысль. 2010б. № 8.
- Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. М.: АСТ, 2003.
- Харичев И. Российская наука: быть или не быть? // Знание — сила. 2005. № 6.
- Химанен П., Кастельс М. Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель. М.: Логос, 2002.
- Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский или История разграбления России / Пер. с англ. М.: Детектив-Пресс, 2001.
- Хобсбаум Э. Масштаб посткоммунистической катастрофы не понят за пределами России // Свободная мысль. 2004. № 9.
- Хрящева А. К вопросу об условиях образования классов // Вестник статистики. 1922. Кн. XII. № 9—12.
- Цирель С.В. «Власть — собственность» в трудах российских историков и экономистов // Общественные науки и современность. 2006. № 3.
- Чередниченко Г.А., Шубкин В.Н. Молодежь вступает в жизнь. (Социологические исследования проблем выбора профессии и трудоустройства). М.: Мысль, 1985.
- Черепнин Л.В. Земские Соборы русского государства в XVI—XVII вв. М.: Наука, 1978.
- Черникова Т.В. Средневековое землевладение и проблемы феодализма в русской истории // Общественные науки и современность. 2005. № 5.
- Чирикова А.Е. Рецентрализация и феномен губернаторской власти // Куда пришла Россия? Итоги социетальной трансформации / Под ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2003.
- Чирикова А.Е. Вертикаль власти в оценках региональных элит: динамика перемен // ПОЛИС. 2008. № 6.
- Шкаратан О.И. Проблемы социальной структуры рабочего класса СССР. М.: Мысль, 1970а.
- Шкаратан О.И. Проблемы социальной структуры советского города // Научные доклады высшей школы. Философские науки. 1970б. № 5.

Шкаратан О.И. (ред.). Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М.: ОлмаМедиаГрупп, 2009.

Шкаратан О.И., Коломиец В.П. Крах во спасение (Социально-генетические преступления советского режима) // Мир России. 1993. № 1.

Шкаратан О.И., Радаев В.В. Правда этакратизма против мифа о социализме // Квинтэссенция. Философский альманах. 1991. М.: Политиздат, 1992.

Шкаратан О.И., Сергеев Н.В. Реальные группы: концептуализация и эмпирический расчет // Общественные науки и современность. 2000. № 2.

Шкаратан О.И., Фигатнер Ю.Ю. Старые и новые хозяева России // Мир России. 1992. № 1.

Шкаратан О.И., Ястребов Г.А. Социально-профессиональная структура и ее воспроизводство в современной России: Предварительные итоги представительного опроса экономически активного населения России 2006 г.: Препринт WP7/2007/02. М.: ГУ ВШЭ, 2007а.

Шкаратан О.И., Ястребов Г.А. Выделение реальных (гомогенных) групп в российском обществе: методы и результаты // Прикладная эконометрика. 2007б. № 3.

Шкаратан О.И., Ястребов Г.А. Социально-профессиональная структура населения России. Теоретические предпосылки, методы и некоторые результаты повторных опросов 1994, 2002, 2006 гг. // Мир России. 2007в. № 3.

Шкаратан О.И., Ястребов Г.А. Энтропийный анализ как метод безгипотезного поиска реальных (гомогенных) социальных групп // Социологические исследования. 2009. № 2.

Шкаратан О.И., Ястребов Г.А. Сравнительный анализ процессов социальной мобильности в СССР и современной России // Общественные науки и современность. 2011. № 2.

Шмелев Н. Пять лет реформ — пять лет кризиса // Свободная мысль. 1996. № 7.

Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. Т. 1. М.: Мысль, 1998.

Шубкин В.Н. Социологические опыты. (Методологические вопросы социальных исследований). М.: Мысль, 1970.

Шубкин В. Бюрократия. Точка зрения социолога // Знамя. 1987. № 4.

Экономический доклад общероссийской организации «Деловая Россия» // Вопросы экономики. 2007. № 9.

Явлинский Г. Периферийный капитализм. М.: Интеграл-Информ, 2003.

Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России // Мир России. 2003. № 4.

Яковлев А.А. Агенты модернизации М.: ГУ ВШЭ, 2006.

Янов А. Россия: у истоков трагедии. 1462–1584. М.: Прогресс-Традиция, 2001.

Ястребов Г.А. Характер стратификации российского общества в контексте международных сопоставлений: Автореф. ... дис. канд. социол. наук. М., 2011.

Ястребов Г. Характер социально-экономической дифференциации населения: сравнительный анализ России и Европы // Мир России. 2010. № 3.

Burnham J. The Managerial Revolution. What is Happening in the World. N.Y., 1941.

De Tigny A. La grande migration. La Russie et les Russes depuis l'ouverture du rideau de fer. P.: Plon, 2004.

Esping-Andersen G. (ed.) Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies. L.: Sage Publications, 1996.

George V., Manning N. Socialism, Social Welfare and the Soviet Union. L.: Routledge & Kegan Paul Ltd, 1980.

Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J. The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behavior. Cambridge: Cambridge University Press, 1968.

Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J. The Affluent Worker in the Class Structure. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.

Horvard B. The Political Economy of Socialism. A Marxist Social Theory. N.Y.: M.E.Sharp, Inc., 1982.

Konrad J., Zeleni I. The Intellectuals on the Road to Class Power: A Sociological Study of the Role of the Intelligentsia in Socialism. N.Y., 1979.

Lane D. (ed.). Labour & Employment in the USSR. N.Y.: New York University Press, 1986.

Lane D. The Rise & Fall of State Socialism. Industrial Society and the Socialist State. Cambridge: Polity Press, 1996.

Lane D. (ed.). The Transformation of State Socialism. System Change? Capitalism or Something Else? Palgrave Macmillan, 2007.

Lane D., Ross C. The Russian Political Elites, 1991–1995: Recruitment and Renewal // Higley J., Paculski J., Wesolowski W. (eds). Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe. N.Y.: St. Martin's Press, Inc., 1998.

Lederer E. Die Privatangestellten in der Modernen Wirtschaftsentwicklung. N.Y.: Arno Press, 1975.

Machonin P. A kolektiv. Československa Společnost. Sociologická analýza sociální stratifikace. Bratislava, 1969.

- Manning N., Shkaratan O., Tikhonova N.* Work and Welfare in the New Russia. Aldershot: Ashgate, 2000.
- Nowak St.* Changes of Social Structure in Social Consciousness // The Polish Sociological Bulletin. 1964. No. 2.
- Ossowski St.* Structura klasowa w społecznej świadomości. Łódź, 1957.
- Radaev V., Shkaratan O.* Power and Property — Evidence from the Soviet Experience // International Sociology. 1992. No. 3.
- Shkaratan O.* The Old and the New Masters of Russia. From Power Relations to Proprietary Relations // Sociological Research. 1992. No. 5.
- Standing G.* Social Protection in Central and Eastern Europe: a Tale of Slipping Anchors and Torn Safety Nets // Esping-Andersen G.L. (ed.). Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies. L.: Sage Publications, 1996.
- Teckenberg W.* Die soziale Struktur der sowjetischen Arbeiterklasse im internationalen Vergleich. Auf dem Wege zur industrialisierten Standesgesellschaft? München, Wien: R. Oldenbourg Verlag, 1977.
- Teckenberg W.* The Social Structure of the Soviet Working Class. Toward an Estatist Society? // International Journal of Sociology. 1981–1982. No. 11 (4).
- Teckenberg W.* The Stability of Occupational Structures, Social Mobility, and Interest Formation: The USSR as an Estatist Society in Comparison with Class Societies // International Journal of Sociology. 1989. No. 19 (2).
- Warner W.L., Lunt P.S.* The Social Life of a Modern Community. New Haven: Yale University Press, 1941.
- Warner W.L., Lunt P.S.* The Status System of a Modern Community. New Haven: Yale University Press, 1942.
- Warner W.L. et al.* Social Class in America: A Manual of Procedure for the Measurement of Social Status. Chicago, 1949.
- Wesolowski W., Ślomeczynski K.* Social Stratification in Polish Cities // Jackson J.A. (ed.). Social Stratification. Cambridge University Press, 1968.
- Wiatr I.* Społeczeństwo. Wstęp do socjologii systematycznej. W.: Pastwowe wydawnictwo naukowe, 1965.
- World Development Indicators Database, 2011 // <http://data.world-bank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
- Wright E.* Classes. L.: Verso Editions, 1985.
- Wright E.* Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- Wright E.* Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's «Sounder Basis» // The American Journal of Sociology. May 2000. No. 105 (6).
- Yanowitch M.* The Social Structure of the USSR. Recent Soviet Studies. N.Y.: M.E. Sharp, 1986.
- Yanowitch M., Fisher W.A.* Social Stratification and Mobility in the USSR // Yanowitch M., Fisher W.A. (eds). International Journal of Sociology. 1973. No. 3 (1–2).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как показал проведенный нами анализ, России не удалось выйти из ограничившего ее включение в мейнстрим мирового процесса развития состояния этакратической закрепощенности, совершить коренной поворот в сторону конкурентной частнособственнической экономики, демократии и гражданского общества.

В социально-экономической жизни современной России устойчиво воспроизводятся два разнородных типа социально-экономических отношений, которые сосуществуют, взаимодействуют и в совокупности образуют качественно новое явление в истории страны. При доминировании не сошедшего со сцены этакратизма с присущими ему слитными отношениями «власть — собственность» как бы на вторых ролях функционирует частнособственническая экономика с интенцией к формированию свободно-рыночного хозяйства. Мы утверждаем, что подобный социетальный порядок может быть охарактеризован как неозтакратизм.

В стране продолжились и восторжествовали отношения дистрибуции (в терминах К. Поланьи), а не современного цивилизованного рынка. Властные отношения с присущей им номенклатурной иерархией и сословными привилегиями правящего слоя сохранили свое доминирование над отношениями частной собственности. Бизнес как носитель свободно-рыночных отношений, подмят под себя государственно-бюрократическими структурами. Государственное регламентирующее воздействие вновь распространено на всю экономику. Абсолютный контроль над подавляющей частью национальных активов, и прежде всего над стратегическими отраслями экономики, сосредоточен в руках политического руководства страны и государственных чиновников — менеджеров этих корпораций. Корпоративная система, как и в советское время, выступает определяющей формой реализации властных отношений, соответственно иерархического ранжирования и объема, и характера привилегий членов социума.

Очевидно, что в этом специфическом социально-экономическом порядке, каковым является неоэтакратизм, и социальное неравенство, и весь строй социально-групповых отношений, и статификационная иерархия носят специфический характер. Несмотря на взаимодействие с другими системами, внутри этого крайне устойчивого этакратического порядка в трансформированном виде воспроизводилась сословная иерархия. Эта иерархия была четко охарактеризована известным русским историком В. Ключевским. В сословной системе группы различаются юридическими правами, которые в свою очередь жестко связаны с их обязанностями и находятся в прямой зависимости от этих обязанностей. Они же являются основой дифференциации.

Современная неоэтакратическая система расширила эту сословную иерархию, дополнив ее протоклассовой дифференциацией, основанной на частной собственности и распределении занятого населения по разным социально-экономическим нишам рынка труда. Существование этих обособленных и в то же время взаимосвязанных систем социального неравенства и дуализма социальной органики современной России и явилось едва ли не самым важным компонентом трансформационных процессов в стране после коренных изменений в экономических и политических институтах. За последние два десятилетия в России произошли серьезные качественные изменения в характере воспроизводства стратификационной иерархии. Она стала представлять собой переплетение все еще доминирующей сословной иерархии, определяемой рангами во властной структуре, и элементов классовой дифференциации, задаваемой владением собственностью и различиями по месту на рынке труда. Эти перемены затронули позиции, состав и структуру различных социальных групп, сам «список» этих групп как на верхних ступенях социальной иерархии, так и на средних и низших. Поэтому усложнилась система критериев, или статусных индикаторов, по которым определяется положение индивида или группы в социальной иерархии. Так, материальное положение было далеко не самым существенным показателем статуса в советской России, сейчас же это один из важных индикаторов. Другими словами, возникла но-

вая система социальных координат, соответствующая новым экономическим и политическим отношениям.

Как результат воздействия деформированных рыночных отношений и технико-технологического порядка, который объединяет все цивилизации современного мира, в России существует и социально-профессиональная градация населения, и его распределение по нишам на рынке труда. Как известно, социально-экономический аспект разделения труда, с одной стороны, обуславливает социально-профессиональную стратификацию, которая присуща всем обществам, а с другой — опосредованный рынком труда и системой реального неравенства, он служит источником формирования общественных классов в странах атлантического цивилизационного ареала. В России же мы имеем дело именно с социально-профессиональной стратификацией, т.е. с занятиями, различающимися характером (содержанием и условиями) труда, а не их качественными статусными характеристиками, выработанными корпоративностью общей принадлежности к одной профессии. В результате образуются функционально расчлененные группы, размещенные по социально-профессиональным позициям, а также социально-потребительские группы, размещенные по шкале «богатство — бедность». Поэтому есть все основания изучать те срезы, те аспекты социальной структуры современного российского общества, в котором отражаются эти закладываемые рыночными отношениями социально-производственная и потребительская дифференциации, в рамки которых органично вписываются, например, и средние классы/слои. Этот тип социальной стратификации устойчиво воспроизводится с 1990-х гг.

Переход от стратификации иерархического типа, в которой позиции индивида и социальных групп определяются их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации, основанной на отношениях собственности и распределении по позициям на рынке труда, так и не состоялся.

Центральный вопрос, на который необходимо получить ответ в предстоящих общественных дискуссиях: имеется ли выход из того положения, в котором находится страна, есть

ли в ней социальные силы, способные переломить ситуацию и вывести Россию на дорогу, ведущую в *рыночную информационную экономику при экономической свободе, политической прозрачности и эффективной защите прав личности?*

На наш взгляд, изучение проблемы социальной дифференциации и социально-экономического воспроизводства имеет важное значение для решения этой национальной проблемы. Основным предметом нашего анализа здесь выступает связь статусных характеристик социальных групп, тенденций их воспроизводства и наличия у них инновационного потенциала, реализация которого является необходимым условием конкурентоспособности страны в информационной экономике. В первую очередь мы стремились выяснить, насколько представлены в составе реальных групп российского общества носители потенциального и реализуемого инновационного потенциала, какова их позиция на рынке труда и каковы условия их креативной активности.

Мы полагаем, что, в принципе, есть возможность создавать информационную экономику при сохранении архаической социальной и политической «оболочки». Присвоение прогрессивных технико-экономических и культурно-бытовых заимствований с Запада при консервации институциональных и ценностно-нормативных структур неоднократно имело место в истории нашей страны.

Вариативность возможных сценариев развития России предопределяется исходом противостояния компрадорского и национального капиталов, в другом измерении — латиноамериканского и японского путей развития капитализма. Вот тот фон, на котором могут в дальнейшем развиваться события социальной жизни. До сих пор властвовал компрадорский капитал, взаимодействовавший с коррумпированным чиновничеством. И пока сохраняется такая тенденция, нас ожидает латиноамериканский, в частности аргентинский, как часто называют путь развития, основанный на доминировании сырьевого сектора.

Основой изменения траектории развития может послужить понимание того ключевого обстоятельства, что капитализм (тем более капитализм неофитов советского разлива) требует разумного твердого государственного контроля. Правительство может и должно сохранить правомочие воздей-

ствовать на бизнес, обладающий единственным стимулом — прибыльностью. Опыт администрации великого американского президента Ф.Д. Рузвельта по вмешательству государства в экономику (не имевший ничего общего с советским тотальным стейтизмом) может и поныне служить образцом для стран с кризисной экономикой. К нормальной ориентации бизнеса на прибыль он добавляет принцип социальной ответственности, гарантирующий обществу относительную экономическую и особенно социальную стабильность на основе государственного регулирования частной собственности.

Другими словами, нельзя допускать, как проповедают неолибералы, стихийно-инерционного развития страны на основе свободной игры рыночных сил. Общество, десятилетиями жившее в условиях директивно-плановой экономики и патернализма, не может естественным образом в немыслимо короткие сроки адаптироваться к столь резким переменам в окружающей среде лишь посредством спонтанных процессов социальной саморегуляции и самоорганизации. Обеспечение устойчивого развития страны с акцентом на изменения в качестве жизни и «человеческих качествах» (А. Печчеи) требует комбинации саморегулирования на основе рыночных сил и государственного регулирования.

Важным стратегическим направлением долгосрочной государственной политики является обеспечение предпосылок социальной консолидации общества. Эту задачу приходится решать в условиях застойного воспроизводства смешанного сословно-стейтистского и лишь отчасти классового общества с массой драматических конфликтов. Речь здесь необходимо вести прежде всего о направленной политике преодоления доминирования корпоративного псевдокапитализма с определяющей ролью постсоветской неономенклатуры, и об ограничении чрезмерной социально-экономической дифференциации, и о политике поддержки новых продуктивных групп средних и мелких собственников, менеджмента и профессионалов, т.е. тех, кто образует социальные компоненты нового среднего класса.

Только представители средних слоев (среднего класса) постиндустриального типа (информациональные производители) являются опорой и гарантом структурных изменений в экономике и обществе. Они обладают высокой адаптивностью,

значительными социальными притязаниями, социальной активностью и интенцией к ориентации на легальные способы ее проявления. Для них приоритетами являются поддержание социально-экономической динамики, т.е. экономического роста, эффективной занятости, перспективы роста реальных доходов, снятия различных преград для повышения социального статуса. Именно интересы и социально-экономические ожидания нового среднего класса (несмотря на его, к сожалению, малочисленность) должны быть ориентиром программы динамичного стабильного развития России и соответственно эффективной государственной политики.

Было бы неперспективно (если не опасно) отдать предпочтение интересам элитно-олигархических групп, соединяющих обладание собственностью в размерах, сопоставимых с крупнейшими западными корпорациями, и средствами властного влияния на национальном уровне, и того «золотого миллиона» нуворишей из компрадорских средних слоев, которые образуют социальную опору неозастоя в стране. Столь же бесперспективно ориентироваться на позиции социально слабых групп. Это не означает игнорирования чьих-либо групповых интересов, речь идет о приоритетах и ориентирах.

Основой государственной политики должны стать поддержка сильных, жизнеспособных групп и защита слабых, неприспособленных, не имеющих достаточных средств для успешного существования в жестких условиях рыночной экономики. Вместе с тем одним из важных моментов стратегии развития является установка на повышение профессионализма, самоотдачи, проявление инициативы, т.е. тех качеств соотечественников, которые всегда были предметом гордости России и которые могут обеспечить возвращение России на уровень передовых высокоразвитых стран. Успех реализации интегрированной социально-экономической политики будет предопределяться совпадением перспективных интересов власти и основных наиболее активных групп российского общества.

Поэтому не исключено, что стране удастся изменить траекторию движения, встать на путь становления информационной экономики, информационного капитализма, интенсивного развития среднего класса. В этом случае изменится и харак-

тер социальных отношений, постепенно станет реальностью социальное государство, что для России с ее общинным сознанием и традициями взаимопомощи наиболее адекватная перспектива.

В сложившихся в стране условиях необходимо формирование идейных, политических и нравственных ценностей, призванных заполнить посткоммунистический и постимперский нравственный вакуум, снять у россиян комплекс оскорбленного национального достоинства. Мы согласны с А.И. Солженицыным: «Надо теперь жестко выбрать: между Империей, губящей прежде всего нас самих, и духовным и телесным спасением нашего же народа». Государственная политика, опирающаяся на солидарность нации, устойчивую общность интересов основных социальных сил и исходящая из традиционного для россиян понимания справедливости, может стать важным элементом строительства сильного национального социального государства.

Научное издание

Шкаратан Овсей Ирмович

Социология неравенства. Теория и реальность

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *Т.Г. Беляева*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика: *О.А. Иванова*

Корректор *Т.Г. Беляева*

Подписано в печать 09.11.2011. Формат 60×90 1/16
Гарнитура NewtonC. Усл. печ. л. 33,0. Уч.-изд. л. 29,5
Тираж 600 экз. Изд. № 1454

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел./факс: (499) 611-15-52

ISBN 978-5-7596-0913-5



9 785759 809135