
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ИНСТИТУТ СОЦИОЛОГИИ

Н.Е.ТИХОНОВА

**СОЦИАЛЬНАЯ
СТРУКТУРА РОССИИ:
ТЕОРИИ И РЕАЛЬНОСТЬ**

Москва
НОВЫЙ ХРОНОГРАФ
2014

УДК 316.3(470+571)
ББК 60.54/60.56(2Рос)-44
Т46

**Редакционный совет серии
РОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО.
СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

В. Булдаков, А. Вишневский, М. Горшков (председатель),
А. Давыдов, А. Иванов, А. Туманова, В. Федотова, И. Яковенко

Тихонова Н.Е.

Т46 Социальная структура России: теории и реальность / Н. Е. Тихонова. — М. Новый хронограф: Ин-т социологии РАН, 2014. — 408 с. — ISBN 978-5-84881-216-8

Монография посвящена анализу социальной стратификации российского общества. В ней охарактеризованы и сопоставлены модели его социальной структуры, построенные в рамках основных современных подходов к стратификации (неовеберовского, неомарксистского, ресурсного и т.д.), а также раскрыто основное содержание самих этих подходов. Эмпирической основой работы выступают данные общероссийских социологических исследований ИС РАН 1994—2013 гг.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов и всех, интересующихся этой проблематикой.

© Н.Е.Тихонова, 2014

© Институт социологии РАН, 2014

© Издательство «Новый Хронограф»,

ISBN 978-5-84881-216-8

оформление, 2014

ПРЕДИСЛОВИЕ

Качественный скачок в изменении состояния российского общества, своего рода мирная революция, пережитая им в последние два десятилетия, подходит к своему завершению. По крайней мере, с точки зрения изменения социальной структуры общества¹, наступает период относительно спокойного эволюционного развития. А это значит, что настал момент анализа того, из каких же реальных социальных групп состоит сегодня российское общество, чем они различаются между собой и какова будет динамика их дальнейшего развития.

Анализ социальной структуры общества может проводиться с точки зрения различных подходов — марксистского и неомарксистского, вебериянского и неовебериянского, интеракционистского и ресурсного и т.д. Какие же из них эффективнее «работают» применительно к условиям современной России и как выглядят полученные с их помощью модели стратификации российского общества? Попытка ответить на эти вопросы, результаты которой представлены в данной книге, основывается на данных общероссийских опросов 1992–2013 гг., проводившихся одним и тем же коллективом учёных по однотипной выборке.

Спектр проблем, которые рассматриваются в книге, и острота их для российского общества предопределили мое стремление ориентировать ее на максимально широкую аудиторию. Я постаралась сделать это не в ущерб научной

¹ Термин «социальная структура» используется в данной книге в узком смысле слова как синоним понятий «социальная стратификация», «стратификационная система» и т.п. Ряд вопросов, связанных с гендерными, этническими и т.п. аспектами социальной структуры сознательно оставляется мной при этом «за кадром».

строгости изложения и его доказательности, но кое-чем все же пришлось пожертвовать — описание выборок и другие методические вопросы выведены из основного текста в Приложения или сноски, я не углубляюсь в «теоретические дебри» дискуссий о критериях стратификации, которые идут в последние полтора-два десятилетия, ограничиваясь лишь краткой характеристикой сути используемых для эмпирического анализа структуры российского общества подходов и т.д. Тем не менее предлагаемая вниманию читателя книга не является по своему жанру научно-популярной и потребует, как любая научная работа, определенного напряжения при чтении. Частично облегчить это напряжение и четче понять результаты исследования помогают находящиеся в конце каждой главы разделы «Выводы», а также Заключение к книге.

Общая логика работы строится таким образом, чтобы сначала изложить результаты применения к российской действительности ставших классическими концепций стратификации (одноступенчатой стратификации по уровню благосостояния, а также марксистской/неомарксистской и вебериянской/неовебериянской концепций анализа социальной структуры общества) и представить полученную с их помощью картину социальной структуры России, а затем проанализировать модель ее социальной структуры, построенную в рамках альтернативного подхода к стратификации, обладающего, на мой взгляд, существенно большими эвристическими возможностями для анализа современного российского общества, нежели классические подходы. Речь идёт о сравнительно новом для эмпирических стратификационных исследований, хотя и берущим в концептуальном плане свое начало ещё от классиков социологической мысли, ресурсном подходе к стратификации.

В этой связи надо отметить также, что данная работа является обобщением моих исследований существующей в России модели стратификации и эвристических возможностей различных теоретических подходов к ее анализу за последние 25 лет. Частично используя результаты этого анализа², данная

² Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. — М.: РОССПЭН, 1999; Тихонова Н.Е.

книга, за исключением нескольких параграфов, не является их повторением. Это связано прежде всего с тем, что, как показывают приведённые в работе эмпирические данные, ситуация в области социальной структуры российского общества вообще и факторов стратификации в частности достаточно сильно изменилась за период, прошедший с середины 2000-х годов.

Отмечу также, что в избранной логике изложения в книге отразилась и эволюция моих собственных взглядов на тип и основания социальной стратификации в российском обществе — если изначально эмпирический анализ социальной структуры российского общества осуществлялся мной в теоретико-методологическом отношении в рамках так называемого градационного подхода, то потом, по мере роста неудовлетворенности полученными результатами, мне пришлось использовать в работе и альтернативные теоретические концепции. Применение их привело к достаточно парадоксальным результатам, в том числе — к выделению в составе российского общества нескольких классов, характеризующихся различной исторической судьбой и сложными отношениями между ними.

В заключение хотелось бы сказать, что данная работа синтезирует результаты исследований, выполненных мной в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» и Институте социологии Российской Академии наук, а также итоги нескольких научных проектов, выполненных в разное время и при поддержке различных научных фондов (прежде всего, Российского гуманитарного научного фонда). Особую благодарность мне хотелось бы выразить ректору НИУ ВШЭ Я.И.Кузьминову, чья поддержка помогла мне завершить данную работу, а также руководству Института социологии РАН и особенно его директору М.К. Горшкову, благодаря которым его результаты были опубликованы.

РАЗДЕЛ 1.

ФАКТОРЫ СТРАТИФИКАЦИИ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Годы реформ привели к серьезным переменам не только в экономической, но и в социальной жизни России. На протяжении всего двух десятилетий качественно изменилась и структура общества, и социальный статус большинства его членов. Вряд ли будет преувеличением сказать, что в ходе прошедшей за эти годы глобальной трансформации над десятками миллионов людей невольно был поставлен эксперимент по проблемам стратификации. При этом одни, перепробовав разные поведенческие стратегии, сумели успешно «вписаться» в новое общество и по крайней мере не потерять свои статусные позиции или даже улучшить их. Другие сползли вниз по «социальной лестнице», причем скольжение по ней подчас приобретало для них поистине трагический характер.

Что же обусловило столь сильные различия в судьбах людей, принадлежавших ранее к одним и тем же социальным группам? Какие факторы предопределили новый статус человека в сложившейся сегодня в России социальной структуре? Наконец, чем различаются факторы стратификации в 1990-е гг. и сегодня?

Глава 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ СТРАТИФИКАЦИИ

Попытка на базе анализа конкретного эмпирического материала ответить на вопрос, чем же обуславливается новый социальный статус человека в условиях резкого изменения социальной структуры общества дает возможность не только глубже понять социальную жизнь сегодняшней России и результаты длящихся уже более двух десятилетий реформ, но и способствует углублению понимания вектора дальнейшей эволюции российского общества. Более того, при всех несомненных различиях в механизмах стратификации относительно стабильных обществ и обществ трансформационного типа, попытка такого анализа может способствовать углублению понимания механизмов социальной стратификации и социальной мобильности в современном мире в целом.

Однако такая попытка ставит целый ряд серьезных концептуально-методологических и методических проблем, связанных с пониманием механизма и критериев стратификации вообще и социальной мобильности в частности. Учитывая это, в рамках данной главы будут рассмотрены как некоторые подходы к проблемам стратификации, существующие в мировой литературе, так и представленные в отечественной социологии взгляды на особенности структуры советского общества, т.е. той отправной точки, с которой начиналось формирование новой модели социальной структуры России, а также на особенности последней в 1990-е и 2000-е гг. Причем в обоих случаях в фокусе внимания будут находиться лишь

те концепции и подходы, которые оказали непосредственное влияние на выработку концепций исследований, результаты которых излагаются в данном разделе.

1.1. Основные методологические проблемы, связанные с исследованием социальной стратификации

Задача описания основных проблем, связанных с исследованием социальной стратификации, одновременно и очень проста, и очень сложна. Проста, так как когда эти проблемы уже сформулированы, они кажутся самоочевидными. Сложна же эта задача потому, что теоретические и методологические проблемы анализа стратификационных систем возникают не одновременно, а последовательно, по мере продвижения анализа, «слой за слоем», и клубок этих проблем напоминает огромную матрёшку. Соответственно, очень трудно изложить их, не углубляясь в те ответы, которая давала социологическая мысль, сталкиваясь с ними, прежде чем доходила до следующего их «слоя». Кроме того, сложность этого изложения связана с тем, что анализ социальной структуры общества может проводиться (и действительно проводился классиками социологической мысли) с принципиально разными целями: определить природу господства одних групп над другими, определить характер групп, различающихся образом жизни, определить необходимые приоритеты социальной политики для минимизации социальных неравенств и т.д. Естественно, что различие целей вело к несовпадению общей логики исследований, их концептуальных и методологических оснований, а следовательно — и к расхождениям в круге тех проблем, которые вставляли при изучении социальной стратификации под разными углами зрения.

Вот почему я долго раздумывала над тем, стоит ли вообще вводить параграф на эту тему в предлагаемую вниманию читателя книгу. Однако знакомство с материалами ряда проходивших в последние годы исследований социальной структуры России в целом или отдельных ее региональных сообществ заставило меня взяться за эту неблагодарную задачу. Необходимо, видимо, все-таки попытаться сформулировать

те основные «развилки», те «поворотные точки», на которых каждый исследователь соответствующей проблематики должен дать себе ясный ответ — каким путём (в смысле используемых теоретических и методологических подходов) он идёт дальше.

Кроме того, изложение логики этих проблем, как я надеюсь, поможет и более глубокому пониманию читателем логики остальных разделов книги. Ведь ее задача состоит не только в том, чтобы дать своё видение социальной структуры современной России, но и в том, чтобы попытаться обосновать определённые ответы на вопросы об оптимальных путях дальнейшего исследования социальной стратификации российского общества. Поэтому, положительно ответив для себя на вопрос о необходимости параграфа, посвящённого основным методологическим проблемам, связанным с исследованием социальной стратификации, я решила бороться с перечисленными выше трудностями самым простым способом — тезисно излагая лишь основные из них.

Заранее принося читателю извинения за этот упрощённо-конспективный стиль изложения, могу сказать в своё оправдание только одно: любые мои попытки привнести в это изложение больший академизм, включая ссылки на основных представителей той или иной точки зрения или характеристику концептуальных и методологических разногласий, возникающих в соответствующих «поворотных точках», сразу же приводили к утрате логики изложения самих проблем и резко увеличивали объём работы, что заставило меня в итоге полностью от них отказаться. Вот почему там, где речь идёт о признаваемых практически всеми серьёзными специалистами позициях, изложение идёт в почти дидактическом ключе. В тех же принципиально важных для изучения социальной стратификации случаях, где взгляды различных исследователей носят взаимодополняющий характер, они в данной главе представлены. Наконец, если позиции разных исследователей характеризуются альтернативными ответами на вопрос, возникающий в очередной «поворотной точке», то даётся лишь отсылка на наличие соответствующих разногласий.

Сделав эти необходимые оговорки, начну свой анализ методологических проблем, встающих при изучении социальной

стратификации, с того общеизвестного факта, что проблема неравенства вообще и стратификации как проявления этого неравенства в частности — одна из «вечных» проблем, стоящих перед человечеством. При этом, хотя люди по многим критериям не равны между собой, но для *социальной стратификации значимы только те неравенства, которые ведут к неодинаковой доступности значимых ресурсов в условиях их ограниченности или свидетельствуют о наличии существенной дифференциации в этой области*. Результатом различий в доступности этих ресурсов становится вертикальное структурирование общества. Напомню также, что под «структурой» подразумевается обычно *совокупность функционально связанных между собой элементов, составляющих тот или иной объект. Структуру объекта характеризуют, соответственно, количество составляющих ее элементов, порядок их расположения и характер связи между ними*.

В качестве элементов применительно к проблематике социальной структуры могут выступать в зависимости от избранного теоретического подхода как группы людей, занимающих определённые позиции «социального поля»³ и выделяемых по различным критериям, так и определённые типы отношений (предписанные соответствующим статусным позициям «роли», выполняемые функции и т.п.). Это *первая «поворотная точка»* из тех, которые упоминались выше, и каждый исследователь проблематики социальной стратификации должен, прежде всего, ответить для себя на вопрос, что же он выделяет в качестве элементов социальной структуры.

Причём, и это имеет принципиально важный характер для понимания всей проблематики социальной стратификации, *реальный социальный статус конкретных людей в любом случае является лишь следствием их нахождения в рамках определённых социальных полей (властного, экономического, культурного и т.д.), характеризующихся определённым набором статусных позиций*. Человек, оказавшийся на необитаемом острове в одиночестве, не имеет никакого социального статуса, т.к. выключен из всякого социального поля. Если же он возвращается в общество, то его

³ Концепция социального поля известна достаточно широко и разрабатывалась рядом исследователей начиная с П.Бурдьё, но в российской социологической традиции ее наиболее подробный анализ дан в работах В.И.Ильина, в частности: *В.И.Ильин. Социальное неравенство. — М., 2000.*

статус в нем будет в первую очередь определяться тем, что это за общество и каков в нем набор статусных позиций. И лишь во вторую очередь он будет детерминироваться тем, какие именно из этих статусов оказываются доступны для бывшего «Робинзона» в зависимости, с одной стороны, от «правил игры», существующих в данном обществе, а во-вторых — от его личных особенностей.

Тезис об обусловленности возможности достижения определённого положения в обществе общим набором статусных позиций⁴, составляющих его социальную структуру, а самого этого набора — типом общества, можно проиллюстрировать несколькими примерами из новейшей истории России. Так, например, в конце восьмидесятых — начале девяностых годов прошлого века в России возникла насчитывающая миллионы людей группа предпринимателей, которая быстро росла до заполнения ею соответствующего возникшему тогда типу общества объёма этих «ячеек». Затем численность предпринимателей стабилизировалась, хотя на микроуровне фиксировалась значительная готовность к расширению этой группы, сопровождаемая постоянным процессом обновления состава предпринимателей⁵. Прошло ещё несколько лет, наступила путинская эпоха, тип общества опять изменился и доля предпринимателей в обществе резко сократилась, зато выросла численность госслужащих. Одновременно шёл процесс фактического исчезновения такой весьма специфической социальной группы, как «советская интеллигенция» — как за счёт интенсивной внутренней её поляризации, так и за счёт разделения её на профессионалов, полупрофессионалов и «белых воротничков», т.е. на группы, характерные для структуры индустриальных обществ с рыночной экономикой.

Примеры эти можно было бы продолжать, но и из сказанного понятно, что численность и характер определённых структурных позиций в обществе зависят от его типа и спо-

⁴ При этом, однако, статусные позиции («ячейки» социального поля) доступны для наблюдения и измерения не сами по себе, а только в том случае, если они уже заполнены людьми, занимающими эти позиции.

⁵ См., в частности: *Н.Е.Тихонова, А.Ю.Чепуренко. Предпринимательский потенциал российского общества // Мир России, 2004, № 1.*

собны достаточно быстро меняться. Так, например, если происходит революция и тип общества как особой социетальной системы видоизменяется, то в нем возникают новые статусные позиции, на заполнение которых со стороны общества начинает предъявляться повышенный «спрос». При этом часть старых статусов (или «ячеек» соответствующих социальных полей) в рамках новой системы может, даже в случае их сохранения, изменить свою роль и значение, а следовательно, и свои основные характеристики (признаки), как это произошло, например, с работниками ВПК в начале 1990-х гг.

Итак, *определённая модель социальной стратификации является характеристикой конкретного общества с характерной для него системой отношений*⁶. Соответственно, основными задачами анализа социальной стратификации являются: 1) вычленение основных групп статусов (статусных позиций), характерных для данного типа общества, 2) анализ особенностей проявления и причин неравенств, предопределяемых этими статусами, и 3) определение механизмов «разнесения» людей по конкретным статусам, занятия ими соответствующих статусных позиций.

При таком подходе к стратификации общество рассматривается обычно с позиций социетального подхода, характеризующего социум как органическую целостность, претерпевающую в своём развитии качественные изменения и проходящую различные этапы своей эволюции. Этот подход имеет длительную историю в развитии социальных наук, начавшуюся задолго до середины XX века, когда его начали связывать с теорией модернизации. Причем во всех концепциях классиков социологической мысли, работавших в русле этого подхода, включая и те, что возникли задолго до концепции модернизации в ее нынешнем виде, выделялись два основных этапа развития человеческих обществ.

Первый из них — традиционное общество, где целью общества является воспроизводство себя в неизменных формах, а личность как самостоятельное «я» в массовом масштабе

⁶ Уже из одного этого становится понятна бесперспективность постановки таких задач, как, например, обеспечение резкого роста российского среднего класса при сохранении нынешней модели общества и структуры занятости. То же относится и ко многим другим задачам, которые ставятся сейчас с самых высоких трибун.

просто отсутствует (К.Маркс); где общинные, общественные отношения органичны и основаны на эмоциональной привязанности индивидов друг к другу (Ф.Теннис); где существует механическая солидарность, основанная на том, что большинство людей выполняет одинаковую работу, а коллективное сознание конкретно, религиозно и приписывает высшую ценность обществу, существуют высокая степень социального контроля и детально регламентированные традиции (Э.Дюркгейм), что неизбежно закрывает пространство для нарушающих традиции инициатив индивида (К.Поппер). Добавим, что для этого общества характерны также такие тесно связанные с перечисленными выше особенностями черты общественной жизни как регламентация индивидов и групп в большей степени за счёт норм и традиций, нежели «писаного» права, неформальный, эмоционально окрашенный, а не функционально-ролевой характер взаимоотношений и т.д.

Напротив, в модернизированном обществе (в рамках других терминологических традиций этот же этап развития общества получил название «индустриального», «капиталистического», «либерального» и т.д.) приоритет отдаётся не общности, а свободам и ответственности индивида, который стремится так изменить сложившиеся структуры, чтобы они открывали пространство для инноваций (принцип открытого общества). Обратной стороной этого выступает резкий рост индивидуальной социальной ответственности индивида за свою судьбу и своё будущее. Социальный порядок резко усложняется и начинает регулироваться прежде всего за счёт писаного права, а не традиции, включая осмысление свободы как законодательно зафиксированных гражданских прав и свобод. Макроидентичности начинают формироваться прежде всего через гражданские идентичности. Наступает эпоха экономической рациональности, и происходит коммодификация общественных отношений, а отношения между людьми утрачивают свой целостный характер и становятся функционально-ролевыми. Объективной основой возникновения этого типа общества выступают, прежде всего, индустриализация и урбанизация, исторически обусловившие переход к капиталистическому этапу развития. Не могу не согласиться в этой связи с Р.Инглхартom в том, что «наиболее

известная версия теории модернизации принадлежит Карлу Марксу»⁷, хотя сам Маркс термин «модернизация» не использовал и его теоретическое наследие очень редко ассоциируют с этой концепцией.

Различают обычно *два этапа модернизации*, которые различные авторы называют по-разному. Так, Р.Инглхарт говорит об индустриальной и постиндустриальной модернизации, Н.Лапин — о ранней и зрелой либерализации и т.п. *Первый этап* характеризуется тем, что возникают институты и структуры, открывающие перед индивидами новые возможности свободного выбора поведения. *На этом же этапе в странах рыночной экономикой формируется классовая структура общества.* В наиболее развитых странах, прежде всего в Англии, этот этап завершился к 70-м годам XIX в., а в большинстве стран Западной Европы — к середине и даже к концу XX в. Второй этап отличается тем, что изменения сосредоточиваются в самом индивиде как личности: личность приобретает новые качества, возникает феномен «человеческого капитала», меняются ценностные системы людей и т.д.⁸ *Возрастающая на этом этапе индивидуализация человеческих судеб и жизненных траекторий в отношении проблематики социальной структуры оборачивается возникновением дискуссий о «смерти классов», применимости в условиях умножения оснований неравенств классового подхода и т.д.*

В другой терминологии и в рамках других концепций этапу «зрелой индустриализации» соответствуют «постиндустриальный этап», «общество риска», «информационное», «сетевое» и т.д. общество — в зависимости от того, на какой из особенностей этого этапа общественного развития делает акцент тот или иной учёный. Однако, поскольку фактически во всех этих концепциях речь идёт о тех новых контурах общества, которые стали прорисовываться в последней трети XX века, можно считать, что все это попытки подобрать наи-

⁷ Р.Инглхарт, К.Венцель. Модернизация, культурные изменения и демократия: последовательность человеческого развития. — М.: Новое издательство, 2011, с. 32.

⁸ См. Н.И.Лапин. Антропосоциетальный подход: методологические основания и социологические измерения // Вопросы философии, 2005, № 1.

более эффективную аналитическую модель для анализа качественно нового состояния социума, возникшего в тот момент. Сам же факт возникновения в это время нового типа общества ни у кого не вызывает особых сомнений, хотя качественные особенности его и являются предметом дискуссий.

Достаточно единодушное, хотя и имеющее свои специфические особенности у многих крупных мыслителей, внёсших вклад в разработку этой проблематики, вычленение основных исторических типов обществ позволяет выделять и разные модели соответствующих им стратификационных систем. Количество таких стратификационных систем, предлагаемых в литературе, заметно различается между собой, хотя общего у разных авторов в этом вопросе все же больше, чем различий. Практически все исследователи стратификации единодушны в том, что к числу основных стратификационных систем относятся рабовладельческая, кастовая, сословная (соответствующие различным модификациям обществ традиционного типа) и классовая социальная структура (соответствующая этапу либерализации)⁹. Однако в некоторых работах этот список значительно расширяется. Так, например, В. Радаевым и О. Шкаратаном была предложена собственная классификация стратификационных систем (Табл. 1)¹⁰.

Тенденция значительного расширения списка типов стратификационных систем, присутствовавших в истории человечества, характерна и для ряда зарубежных учёных, работы многих из которых незаслуженно мало известны сегодня российским социологам. Так, например, один из наиболее интересных современных зарубежных авторов в области стратификации Д. Грусски, основываясь на разделении существовавших в истории типов обществ на традиционные (которые он рассматривает как общества, где доминировали первичный и вторичный сектора экономики) и современные (которые он отождествляет с промышленным, или инду-

⁹ Описание характерных особенностей этих стратификационных систем приведены во многих работах, энциклопедиях и даже словарях. Упомяну лишь: Э. Гидденс. Социология. — М.: Эдиториал УРСС, 1999.

¹⁰ В. Радаев, О. Шкаратан. Социальная стратификация. — М.: Аспект Пресс, 1996.

Таблица 1.1

Типы стратификационных систем

Тип системы	Основа дифференциации	Способ детерминации различий
Основные:		
Физико-генетическая	Пол, возраст, физические данные	Физическое принуждение, обычай
Рабовладельческая	Права гражданства и собственности	Военное принуждение, кабальное право
Кастовая	Религиозное и этническое разделение труда	Религиозный ритуал, этническая замкнутость
Сословная	Обязанности перед государством	Правовое оформление
Этакратическая	Ранги во властной иерархии	Военно-политическое господство
Классовая	Размеры собственности и доходов	Рыночный обмен
Вспомогательные:		
Социально-профессиональная	Род занятий и квалификация	Образовательные сертификаты
Культурно-символическая	Сакральное знание	Религиозное, научное и идеологическое манипулирование
Культурно-нормативная	Нормы поведения, стили жизни	Моральное регулирование, подражание

стриальным, этапом развития), предложил классификацию типов стратификационных систем, различающихся по типу активов, обуславливающих социальные неравенства¹¹. При этом любая стратификационная система, согласно Д.Груски, имеет 4 ключевые характеристики: *степень неравенства, устойчивость стратификационной системы, роль в ней атрибутивных признаков и степень «статусной кристаллизации», определяемая корреляцией между разными активами*. При этом под степенью

¹¹ Grusky, D. (2001) The Past, Present, and Future of Social Inequality. In D. Grusky (ed.) Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Westview Press.

неравенства он имеет в виду его дисперсию или концентрацию среди населения. Устойчивость стратификационной системы характеризуется неизменностью (на протяжении времени) социального положения членов общества — так, стратификационная система является, с его точки зрения, высокоустойчивой, если текущий доход, власть или престиж индивидов можно точно предсказать на основе знаний об их прежних статусах или статусах их родителей.

Роль атрибутивных признаков определяется тем, в какой степени черты, данные от рождения (пол, раса, этническая принадлежность), влияют на последующее социальное положение индивидов. В современных обществах, как отмечает Д.Груски, атрибуты любого типа обычно рассматриваются как нежелательные или дискриминационные, и политика правительства во многом направлена на формирование стратификационной системы, в которой индивиды получают ресурсы только на основании своих достижений.

Наконец, что касается степени статусной кристаллизации, то если эта степень высокая, то одни и те же индивиды («высший класс») будут занимать все верхние позиции во всех статусных иерархиях, выделяемых на основе различных активов, в то время как другие индивиды («низший класс») будут находиться внизу всех стратификационных систем.

Конечно, сами по себе эти идеи не новы, но удачно им систематизированы и положены в основу достаточно оригинальной классификации типов стратификации. Результаты анализа особенностей различных стратификационных систем Д.Груски кратко представлены в построенной им самим таблице (Табл. 2).

Итак, существующие в литературе типологии моделей стратификации позволяют выделять и интерпретировать элементы основных стратификационных систем, с которыми мы можем столкнуться, пытаясь проанализировать социальную структуру того или иного общества. Тем самым оказывается возможным определить те наборы статусных позиций, по которым надо будет при эмпирических исследованиях социальной структуры определённого общества «распределить» его членов. Главное и самое сложное при этом — правильно определить тип общества, структуру которого планируется изучать.

Основные параметры стратификации в идеальных¹ типах
стратификационных систем²

Основные активы	Система	Основные классы или страты	Неравенство	Устойчивость	Кристаллизация	Обобщающая неравенство идеология
А. Общества, где преобладали охота и собирательство						
1. Человеческий (охота и магические способности)	Племенной строй	Вожди, шаманы и другие члены племени	Низкое	Низкая	Высокая	Естественный отбор
Б. Земледельческие (аграрные) общества						
2. Политический (принадлежность к государственному аппарату)	Азиатский режим	Крестьяне и государственные служащие	Высокое	Средняя	Высокая	Традиция и религиозная доктрина
3. Экономический (земля и рабочая сила)	Феодализм	Знать, духовенство и простой народ	Высокое	Средне-высокая	Высокая	Традиция и римско-католическая доктрина

¹ Термин «идеальные» используется Д. Груски для описания некоего типа стратификации, в чистом виде никогда в реальности не существовавшего — по аналогии, например, с «идеальным газом».

² Grusky, D. (2001) The Past, Present, and Future of Social Inequality. In D. Grusky (ed.) Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Westview Press.

Основные активы	Система	Основные классы или страты	Неравенство	Устойчивость	Кристаллизация	Обобщающая неравенство идеология
4. Экономический (человеческие ресурсы, собственность)	Рабовладельческое общество	Рабовладельцы, рабы, «свободные люди»	Высокое	Средне-высокая	Высокая	Доктрина врожденных и приобретенных качеств
5. Престижные и культурные (этническая чистота и «праведная» жизнь)	Кастовое общество	Касты и субкасты	Высокое	Высокая	Высокая	Традиция и доктрина индуистской религии
В. Индустриальное (промышленное) общество						
6. Экономический (средства производства)	Классовая система	Капиталисты и рабочие	Средне-высокое	Средняя	Высокая	Классический либерализм
7. Политический (партийная принадлежность и рабочее место)	Государственный социализм	Менеджеры и подчиненные	Средне-низкое	Средне-низкая	Высокая	Марксизм-ленинизм
8. Человеческий (образование, опыт)	«Advanced» индустриализм	Профессиональные сообщества высококвалифицированных людей	Среднее	Средне-низкая	Средняя	Классический либерализм

Однако, как уже отмечалось выше, стратификационную систему характеризует не только специфика и количество составляющих ее элементов, но и порядок их расположения. Если речь идёт, например, о рабовладельческом обществе, то с вопросом расположения этих элементов все сравнительно понятно: все основные компоненты социальной структуры выстраивались в нём друг над другом в рамках вертикальной иерархии. Если же речь идёт о современном обществе, то ответ на этот вопрос далеко не очевиден, и здесь мы встречаемся со *второй «поворотной точкой»*, в которой исследователь социальной стратификации должен определиться с выбором методологии своей работы.

Одни исследователи (и в эту группу входят практически все классики социологии, работавшие с проблематикой стратификации — от О.Конта до Э.Гидденса) полагают, что предметом внимания при анализе социальной стратификации выступают лишь те неравенства, которые обеспечивают вертикальную иерархию в обществе, поскольку стратификация уже по определению своему¹² должна анализировать вертикально расположенные по отношению друг к другу слои, и, соответственно, ее предметом является выделение только тех групп статусов, которые расположены на некоей вертикальной оси, выделяемой по различным критериям. Так, Э.Гидденс определяет социальную стратификацию следующим образом: «Стратификация может быть определена как *структурированные различия между группами людей*. Для большей наглядности стратификацию можно представить в виде своего рода геологических пластов. Общество также состоит из слоёв, расположенных в иерархическом порядке, причём привилегированные слои находятся ближе к вершине, а непривилегированные внизу»¹³.

Дополнительно осложняет в методологическом плане ситуацию то, что одни и те же различия в разных обществах могут либо вести к социальным неравенствам, способствующим

¹² Сам термин «страта» переводится как «пласт», «слой» и пришел в социологию из геологии, где он относится к породам, расположенным друг над другом.

¹³ Э.Гидденс. Социология. — М.: Эдиториал УРСС, 1999, с.196.

занятию определённого места в вертикальной иерархии, либо не вести к ним — так, например, для занятия определённого места в статусной иерархии одного общества исключительно важно социальное происхождение или состояние здоровья, а в другом они уже не будут иметь принципиального значения. Таким образом, если рассматривать проблему социальной стратификации в рамках вертикальных ее моделей, то сразу возникает вопрос о выделении доминирующих систем стратификации и определении сравнительной значимости различных критериев стратификации применительно к конкретному анализируемому типу общества¹⁴.

Другие исследователи, являющиеся сторонниками концепций горизонтальной стратификации, убеждены, что концепция вертикальной стратификации уже «отжила своё», и применительно к сегодняшнему этапу развития человечества речь должна идти в первую очередь о горизонтальной стратификации¹⁵. Соответственно, спектр статусных групп, которые должны рассматриваться стратификационной теорией, на самом деле гораздо шире, чем в рамках концепций вертикальной стратификации, а анализ их предполагает многие дополнительные критерии их выделения.

Наконец, возможны и различные варианты комбинирования этих двух подходов. Это очень привлекательный путь, но он предполагает обоснование, в том числе и эмпирическое, необходимости их совмещения и границ допустимости и эффективности использования каждого из них.

Однако допустим, что мы определились с тем, какого типа стратификацию — вертикальную или горизонтальную — мы исследуем. Следующим вопросом и, соответственно, *третьей «поворотной точкой»*, в которой мы должны определиться при выборе методологии исследования социальной структуры, выступает вопрос о том, одномерную или многомерную страти-

¹⁴ Речь идёт именно о доминировании, т.к. каждая из существовавших стратификационных систем не исчезает полностью, а, вытесняясь приходящей ей на смену, остаётся в «снятом» виде (в том смысле, который вкладывал в это понятие Гегель) в новой доминирующей системе стратификации или даже сосуществует рядом с ней.

¹⁵ В российской социологии наиболее известным сторонником этого подхода выступает Л.Г.Ионин.

фикацию мы собираемся изучать. Одномерная стратификация предполагает, что группы статусов (и, соответственно, людей, их представляющих) различаются между собой по одному какому-то критерию. Такой подход более прозрачен в плане своих теоретических оснований, и часть очень известных концепций социальной структуры общества построена именно в его рамках. В качестве примера достаточно привести концепцию К.Маркса, где в качестве критерия стратификации избирается фактически один показатель — отношение к средствам производства, которое потом, для тех, кто имеет какие-либо средства производства помимо собственной рабочей силы, подразделяется в зависимости от масштаба располагаемых средств производства, их характера и т.д. К этой же группе относятся практически и все модели социальной структуры, выходящие за рамки собственно социальной стратификации — расовая, этническая, отраслевая, поселенческая и т.д. При этом две одномерные модели стратификации могут совмещаться, «накладываться» друг на друга, что позволяет изучать, например, картину гендерных неравенств в разных типах поселений.

В то же время попытки построить эффективную стратификационную модель, основываясь только на одном каком-то критерии, весьма ограничены по своим эвристическим возможностям. При анализе социальной стратификации такой подход безусловно годится только для тех типов обществ, где очень высокая степень, пользуясь выражением Д.Грусски, «статусной кристаллизации», и, соответственно, наличие высокого статуса по одной из шкал, отражающих позицию индивида на том или ином социальном поле, обеспечивает ему высокий статус и на других социальных полях. Такая ситуация описывает далеко не все общества, и адекватность этого подхода применительно к современной России вызывает весьма серьёзные сомнения. Достаточно привести лишь пару примеров, чтобы стало ясно, что даже детализированный до уровня конкретного должностного статуса профессиональный статус (обычно рассматриваемый как главный в современных концепциях стратификации) не может служить ныне характеристикой социального статуса человека в целом. Так, заведомо разный уровень квалификации, престижа и материального благосостояния предполагают позиции секретаря директора библиотеки в райцентре где-нибудь

«в глубинке» России и секретаря президента крупного банка. То же относится и к строительному рабочему-мигранту на строительстве фермы в селе или строительному рабочему высшей квалификации, делающему евроремонт в правлении крупного многопрофильного холдинга.

Многомерная же, а не одномерная стратификация предполагает совмещение наиболее значимых статусов, которыми обладает индивид, и выведение на этой основе его интегрального социального статуса. Таким образом, в рамках данного подхода замеряется не главный статус, а различные комбинации статусов на разных социальных полях, которые и определяют интегральный социальный статус человека, включая престиж его статусной позиции, те экономические дивиденды, которые она приносит, и т.д. Эта традиция, активно развивавшаяся начиная с М.Вебера, допускает, впрочем, такое изобилие различных трактовок того, какие же статусы должны учитываться, что в её рамках встречаются как очень интересные и плодотворные концепции, так и откровенно неграмотные работы, и применительно к ней «черт оказывается в деталях».

Наконец, *четвертой «поворотной точкой»*, в которой должен определиться каждый исследователь социальной структуры, выступает вопрос о том, чей статус он собирается изучать — индивида или совместно проживающих членов одной семьи (что в историческом контексте точнее, чем домохозяйство, так как в домохозяйство помещика, например, входила и вся его дворня). И здесь мы опять сталкиваемся с тем, что ситуация применительно к разным типам обществ может быть очень различной.

В одних обществах, прежде всего в различных вариантах традиционных обществ, где главный статус официально наследовался, все представители одной и той же семьи заведомо принадлежали к одной и той же статусной группе. Социальная идентификация осуществлялась при этом в соответствии со статусом главы семьи, который был чётко задан уже при рождении: родился графом или крестьянином, родился рабовладельцем или рабом, родился членом определённой касты и т.д. Конечно, бывали и исключения, когда человек мог личными заслугами добиться, например, дворянства, но это случалось сравнительно редко. Такая ситуация существовала тысяче-

летия, и в ней все было достаточно ясно — зачастую главный статус человека мог быть определён уже по его одежде.

Сложнее обстоит дело в индустриальных обществах. В них, хотя и нечасто, возможны ситуации, когда в рамках одной семьи проживают, например, рабочий и учитель или врач и предприниматель, имеющие разную классовую принадлежность. Тем не менее в этом типе обществ продолжает ещё доминировать патриархальная модель семьи, что позволяет исследователям измерять социальный статус семьи по статусу её главы, хотя это верно уже лишь для незначительного большинства населения. Однако даже в этих обществах усложнение форм неравенства и сосуществование нескольких основных типов стратификации (например, остатков сословной системы и активно развивающейся классовой системы) приводит к исключительной сложности выделения главного социального статуса, определяющего реальное поведение индивида. На эти сложности дополнительно наслаиваются существование в любом обществе, наряду с собственно стратификацией, других типов социальных структур (расовых, этнических и т.д.), зачастую также оказывающих значимое влияние на систему неравенств.

В обществах же поздне- и постиндустриального типов с их кризисом традиционных моделей семьи, чётко выраженной тенденцией вовлечения женщин в трудовую деятельность вне дома, усложнением форм и типов занятости, ростом числа индивидов, проживающих вне семьи и в то же время не являющихся экономически активными, подход, предполагающий стратификацию домохозяйств в соответствии с главным статусом главы семьи, стал встречать все больше критики. Социальная идентификация миллионов членов таких обществ оказалась в последние десятилетия практически неразрешимой проблемой в рамках традиционных методологических подходов.

Выход из этой ситуации все ищут в разных направлениях. Одни пытаются замерять статус каждого члена общества в отдельности, вне зависимости от статуса домохозяйства в целом. При этом возникает, впрочем, масса дополнительных вопросов, связанных прежде всего с неработающими членами семей: как быть, например, со студентами из семей миллионера и

рабочего, неужели уравнивать их статус, т.к. оба они, рассматриваемые изолированно, просто студенты? Или как оценивать статус проживающих совместно с детьми пенсионеров, где в одном случае работающий член семьи является президентом крупного банка, а в другом — неквалифицированным рабочим с сезонной занятостью?

Другие пытаются построить интегральные индексы статуса семьи разной степени сложности на основе объединения индивидуальных статусов каждого из её членов. К сожалению, этот путь также безупречен, так как нет шкалы, позволяющей без серьёзных потерь сопоставить статусы домохозяйств при том огромном многообразии индивидуальных позиций, которые предлагает современный рынок труда (не говоря уже об особенностях образования их членов, многообразии форм экономического ресурса, которыми они располагают, и т.д.). Поэтому окончательный выбор в этой дилемме каждый исследователь делает руководствуясь индивидуальными исследовательскими задачами и своими предпочтениями.

Наконец, последним, **пятым «поворотным пунктом»** для любого исследователя социальной стратификации является ответ на вопрос, будет ли он изучать характер зависимости между выделенными элементами социальной структуры или нет. При всем внешнем академизме этого вопроса и кажущейся естественности подобного анализа при изучении социальной стратификации, на самом деле он выступает для всех, кто обращается к этой проблематике, «пороховой бочкой с уже зажжённым фитилём». Ведь применительно к проблеме социальной стратификации любые попытки ответа на него неизбежно выводят на вопросы — насколько оправданно социальное неравенство в данном обществе, антагонистический или нет характер имеют в нём взаимоотношения между разными социальными группами, можно ли говорить об угнетении или эксплуатации как характеристике отношений между элементами его социальной структуры и т.д.

Попытки ответить на эти вопросы уже не одного исследователя увели если и не в политическую борьбу (как это произошло, например, с К.Марксом), то, по крайней мере, в увлечение политической риторикой вместо скрупулезного научного анализа данных. И хотя моральные и идеологи-

ческие аспекты анализа стратификации имеют заведомо субъективный характер, а оценки здесь во многом зависят от личной позиции исследователя, соблазн сформулировать свою «гражданскую позицию» по этим вопросам бывает настолько велик, что невольно начинаешь думать — может быть отказ от анализа взаимоотношений между компонентами социальной структуры будет меньшим из зол, особенно в ситуации, когда нехватка эмпирических данных об этих отношениях невольно подталкивает к замене их личными представлениями о том, «что такое хорошо и что такое плохо». Однако с точки зрения научной истины это лишь попытка уйти от проблемы вместо её беспристрастного решения.

Разумеется, выделенными выше пятью «точками выбора» список концептуальных и методологических «развилочек», которые должен видеть каждый исследователь социальной стратификации, далеко не исчерпывается. Но это тот абсолютный минимум, в рамках которого выбор должен происходить осознанно. Поэтому я сразу обозначаю, что доминирующим подходом в предпринятом мною в данной книге анализе будет методология, основанная на: 1) рассмотрении в качестве элементов социальной структуры групп людей, занимающих сходные структурные позиции и имеющих идентичный или близкий социальный статус¹⁶; 2) избрании в качестве доминирующего подхода анализа вертикальной, а не горизонтальной стратификации; 3) рассмотрении в качестве единицы анализа не семьи, а индивида. Что же касается двух других базовых методологических вопросов, о которых шла речь выше, то с ними ситуация более сложная. Так, что касается вопроса о выборе многомерной или одномерной моделей стратификации, то в книге будут использованы оба эти подхода. И если в 4–5 и 8–9 главах речь будет идти о моделях стратификации российского общества, построенных в рамках одномерного подхода, то в 6–7 главах книги речь пойдёт уже о многомерных моде-

¹⁶ Строго говоря, теоретически точнее, на мой взгляд, было бы рассматривать группы социальных позиций, но избранный метод анализа (на эмпирических данных) предопределил в качестве предмета исследования все-таки группы людей, а не абстрактные группы социальных позиций, которые воссоздаются в процессе анализа эмпирических данных лишь через ситуацию у реальных членов соответствующего общества.

лях стратификации. Что же касается вопроса об отношениях между элементами социальной структуры, то в целом в книге он будет находиться на периферии предпринятого анализа. Тем не менее полностью отказываться от его освещения я посчитала невозможным. И в главах, посвящённых ресурсному подходу как новой теоретической парадигме стратификационных исследований, а также характеристике модели социальной структуры российского общества, полученной в рамках этого подхода, ему будет уделено определённое внимание¹⁷.

Говоря о методологии исследования, результаты которого изложены в данной книге, очень важно учитывать также, что в науке не бывает истины в последней инстанции. Истина всегда конкретна, и то, что было верно применительно к одному типу общества и в определённый момент, в других условиях может уже и не отражать реальности. А это значит, *что концепция и методология исследования социальной стратификации неизбежно должны учитывать не только тот тип общества, структуру которого предполагается изучать, но и те конкретные исследовательские задачи, которые ставятся в ходе исследования и во многом предопределяют выбор теоретических и методологических подходов и «рамки», в которых оно должно проходить.* Вот почему я буду не только неоднократно сравнивать ситуацию в «допутинскую» и «путинскую» эпохи, но и использовать для анализа разных аспектов социальной структуры российского общества различные теоретические подходы, которые только в совокупности позволяют раскрыть данную проблему сколько-нибудь полно.

1.2 Основные методологические подходы к исследованию факторов стратификации: зарубежный опыт

Проблема факторов стратификации как отражения сравнительной роли различных форм социального неравенства — одна из «вечных» проблем социологии, которой по-

¹⁷ Обращение к нему в этих главах диктовалось тем, что именно в них использование ресурсного подхода давало максимальные возможности для анализа отношений между основными элементами социальной структуры российского общества на базе реального эмпирического материала.

священа огромная литература. Не ставя перед собой задачи дать исторический обзор всей этой литературы, хотелось бы обратить внимание лишь на тех зарубежных авторов, работы которых имеют наибольшее методологическое значение для анализа факторов стратификации в России в течение двух последних десятилетий. И начать этот краткий обзор хотелось бы с особенностей структуралистского и функционалистского подходов к исследованию проблем социальной стратификации, обуславливающих их разную применимость для анализа факторов стратификации именно в российском обществе.

Структуралистский подход к обществу был представлен ещё у Огюста Конта, хотя термин «социальная структура» получил широкое распространение сравнительно недавно, уже после 1945 г. Этот подход идёт от *выделения структурных элементов к характеристике их совокупности*, развивался он по преимуществу в Западной Европе и ассоциируется в истории социологии в первую очередь с Клодом Леви-Строссом.

*В отличие от структуралистов, которые шли от элементов системы к анализу функционирования системы в целом, функционалисты шли от системы и необходимых для ее самовоспроизводства функций к отдельным её элементам, обеспечивающим реализацию этих функций*¹⁸. Родоначальник этого направления — Толкот Парсонс, много внимания уделявший именно анализу общества как системы. Однако сложность применения функционалистского подхода «в чистом виде» для анализа социальной структуры общества заключается в том, что исследование самой этой структуры должно в этом случае предваряться анализом общества и функций, «задаваемых» им различным её элементам. Задача эта сама по себе более чем сложная, и мало кто из социологов, занимавшихся прикладными исследованиями в области социальной стратификации, пытался начать своё исследование с анализа и описания того типа общества, социальную структуру которого он пытался анализировать. Для российской социологии исключением из этого

¹⁸ Во многом различия этих подходов обусловлены той первой методологической «развилкой», «поворотной точкой», о которой шла речь в предыдущем параграфе, а именно выбором при определении предмета исследования между группами людей и типами отношений в качестве элементов анализируемой социальной структуры.

общего правила является, пожалуй, только работа В.В.Радаева и О.И.Шкаратана¹⁹, где характеристика советского общества как этакратического предвзято анализирует его социальной структуры.

При кажущейся противоположности, структуралистский и функционалистский подходы сближают присущие им обоим методологические особенности, среди которых в первую очередь надо обратить внимание на то, что в обоих случаях:

1. В центре внимания находятся внутренние отношения в системе, а не внешняя по отношению к ней среда и взаимоотношения с ней этой системы.
2. Основное внимание сосредоточено на систематизации и описании тех «ячеек» социального поля, которые и составляют реальную социальную структуру общества, предписывая занимающим их индивидам определённые социальные роли и модели поведения. При этом недостаточное внимание уделяется самим акторам, тем их индивидуальным особенностям, которые способствуют занятию ими тех или иных «ячеек» социальных полей, а в конечном счёте — и изменению конфигурации самих этих полей.
3. В обоих подходах стоит вопрос как об элементах системы, так и об их функциях, хотя очерёдность и полнота их рассмотрения различаются.

Эта методологическая близость позволила со временем рассматривать эти подходы как взаимодополняющие, и в итоге в последние десятилетия все чаще говорят уже не о структуралистском и функционалистском подходах в отдельности, а о едином структурно-функциональном подходе, который использует большинство социологов, работающих в области социальной стратификации. При этом в качестве ведущего обычно выступает структурный подход, а функционалистский служит своего рода дополнением к нему.

Однако недостаточное внимание к поведению актора в условиях перехода от общества модерна (в других концепциях — индустриального, капиталистического и т.п.) к

¹⁹ В.В.Радаев, О.И.Шкаратан. Социальная стратификация. — М.: Аспект Пресс, 1996.

постмодерну (соответственно — постиндустриальному, информационному и т.п.) с характерным для последнего ростом индивидуализации жизненных судеб и ростом значимости индивидуальных особенностей акторов привело к тому, что в последнее время в теориях стратификации появились новые акценты. Активно заявил о себе так называемый интеракционистский подход, делающий особый акцент на дуальность социальной структуры, роль актора не только в занятии определённой социальной позиции, но и в воспроизводстве и изменении самой системы стратификации. В этом направлении развивал, например, теоретико-методологические основания анализа социальной структуры Э.Гидденс.

Не останавливаясь специально на этом направлении исследований социальной структуры общества, оговорюсь, что в целом, с учётом этапа развития, который проходит сейчас российское общество, наиболее перспективным для анализа стратификации в России представляется именно структурно-функциональный подход. Это обусловлено несколькими обстоятельствами. Так, в структуралистском подходе, наиболее успешно разрабатываемом в рамках веберианской/неовеберианской традиции, есть ряд позиций, принципиально важных для анализа социальной динамики. В их числе, во-первых, акцент на системы социального действия, а следовательно, — перенос внимания на типологические характеристики индивидуального действия и рассмотрение жизненных шансов и перспектив социальной мобильности в зависимости не только от объективных экономических характеристик групп, но и от усилий самих людей, их специфических возможностей. А во-вторых, приоритет в понимании экономической подосновы социальной мобильности и стратификации не столько наличия собственности, сколько *рыночных позиций групп в целом*. Стратообразующими признаками даже экономической стратификации оказываются при таком подходе *жизненные шансы (life-chances) на рынках труда и потребления*²⁰.

²⁰ Удачное и достаточно подробное описание этих и других особенностей веберианской традиции анализа социальной структуры см. в разделе «По следам неовеберянцев» в монографии В.В.Радаева и О.И.Шкаратана «Социальная стратификация» (М., Аспект Пресс, 1996), а также в их более поздних работах (В.В.Радаев. Экономическая социология. М.: Издатель-

В то же время классический набор факторов социальной мобильности, используемых в рамках веберианского подхода, представляется для общества с интенсивно идущими процессами перестройки всей социальной структуры недостаточным. Поэтому, оставаясь в соответствии с веберовской традицией в рамках структуралистского подхода к проблемам стратификации, при анализе отдельных вопросов я использовала также элементы функционалистского подхода. Так, идеи Т. Парсонса о статусе как вознаграждении не только деятельности, но и желательных качеств индивида, о том, что ценности достижения оптимально обеспечивают возможность адаптации к динамичной общественной системе и другие²¹ чрезвычайно плодотворны, на мой взгляд, для анализа процессов трансформации социальной структуры в России, особенно для анализа ситуации в этой области в 1990-е гг.

Неприемлемость же функционалистского подхода (Т. Парсонс, К. Дэвис, У. Мур) в целом как главной методологической основы исследования стратификации российского общества связана с одним из основных недостатков функционализма, за который он подвергается критике на протяжении уже нескольких десятилетий, — с невозможностью эффективно объяснить процессы социальной мобильности. Поскольку же предметом исследования применительно к проблеме факторов стратификации выступали именно эти процессы, причем в условиях трансформирующегося социума, то есть в условиях, когда функции формирующихся социальных групп ещё *a priori* не могли быть ясны, то и нормативистский подход Т. Парсонса с его социальными ролями оказался малоприменим. Как, впрочем, и функционализм К. Дэвиса и У. Мура.

Кроме того, с учётом сосуществования в современной социологии двух альтернативных подходов, из которых один

ский дом ГУ-ВШЭ, 2008; *О.И.Шкаратан*. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в России. М.: ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2009). См. также *М.Вебер*. Основные понятия стратификации // Социологические исследования, 1994, № 5, сс.147-156; *Weber, M.* (1978). Status Groups and Classes. In *M. Weber. Economy and Society* (Vol. 1). USA: Berkeley, CA.

²¹ *Parsons, T.* (1953) A Revised Analytical Approach to the Theory of Social Stratification. In *R.Bendix and M.Lipset* (Eds.) *Class, Status and Power. A Reader in Social stratification*. The Free Press.

рассматривает индивидов как элементы социальной системы, детерминирующей их действия через место в системе в целом, а другой воспринимает их как «рациональных акторов», задействующих свои многочисленные ресурсы, сознательно преследующих определённые цели и в результате этого занимающих определённые статусные позиции, представлялось чрезвычайно заманчивым попытаться проверить, что же в сегодняшней России является главным в занятии статусной позиции — структура или действие, система или актор, и как изменялось их соотношение на протяжении двух последних десятилетий.

В целом анализ процессов социальной мобильности в условиях реструктуризации социальных групп неизбежно приводит к смещению внимания с социальных институтов и социальной системы к актору. Тем не менее в ходе своего исследования я старалась проверить, как «работают» оба подхода, хотя и исходила при этом изначально из гипотезы, что применительно к условиям трансформирующегося общества подход с позиций актора более перспективен. Естественным следствием этого стало обращение прежде всего к опыту тех зарубежных социологов, кто анализировал проблемы социальной мобильности и стратификации, ставя в центр своих исследований человека как актора, а не как элемент социальной системы. Список этот очень велик и включает в себя имена ученых с подчас очень разными взглядами. Упомяну только тех из них, чьи идеи прямо использовались как методологическая основа исследования, результаты которого отражены в данном разделе книги.

В их числе прежде всего П. Бурдьё и М. Кон. В концепции П. Бурдьё наиболее значимой для анализа проблем стратификации представляется его концепция многообразия типов ресурсов («капиталов»), определяющих в современных обществах место человека в социальной системе, а также роли в процессе стратификации «габитуса»²². Выделение П. Бурдьё «экономического капитала в различных его формах, куль-

²² Бурдьё П. Социология политики (глава «Социальное пространство и генезис классов»). М., 1993; Bourdieu, P. (1984) *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. London: Routledge & Kegan Paul.

турного капитала и символического капитала, в роли которого могут выступать все признанные легитимными виды капитала»²³, из которого им иногда вычленяется собственно социальный капитал, позволило ему рассмотреть позицию субъекта в социальном пространстве как производную от этих капиталов. Причём, как подчёркивал П. Бурдьё, «субъекты располагаются в социальном пространстве в соответствии, во-первых, с суммарным объёмом капитала, а во-вторых, сообразно с его структурой, то есть соотношением различных видов капитала... в его объёме»²⁴.

Что же касается М. Кона, то наиболее важными для анализа современной российской ситуации представляются его идеи о специфике ценностных систем различных классов, прежде всего — распространённости индивидуалистических/конформистских ориентаций среди представителей различных социальных групп с разными статусными позициями²⁵. М. Кону и его коллегам удалось доказать тесную связь между стратификационной позицией и ценностями. «Установки на достижение являются основной ценностью для людей высокого социального статуса, которые ощущают себя компетентными членами благорасположенного к ним общества, — писал М. Кон — Конформизм, напротив, характерен для более низких социально-стратификационных позиций, на которых люди видят себя менее компетентными членами равнодушного или враждебного к ним общества»²⁶. Касаясь вопросов социальной мобильности, М. Кон подчёркивал, что люди с активной жизненной позицией имеют больший шанс занять более продвинутую социальную позицию. Не утверждая однозначно, что

²³ Там же, с.141. Более подробно анализ позиции П.Бурдьё в контексте исследовательской традиции, названной мной «ресурсный подход к стратификации», см. в разделе 4 данной книги.

²⁴ Там же, с. 141.

²⁵ *Kohn, M.L., Schooler, C. (1990) Social Structure and Self-direction: A comparative analysis of the United States and Poland. Oxford, England: Basil Blackwell; Kohn, M.L., Schooler, C. (1983) Work and Personality. An inquiry into the impact of Social Stratification. Ablex Pub. Corp.*

²⁶ *Kohn, M.L., Schooler, C. (1990) Social Structure and Self-direction: A comparative analysis of the United States and Poland. Oxford, England: Basil Blackwell. P. 14.*

направленность социальной мобильности задаётся психологическими характеристиками личности, он зафиксировал, что профессиональный статус связан с ценностями и ориентациями. Стратификационная позиция, подчёркивал М. Кон, с одной стороны, влияет, а с другой — зависит от профессиональной установки на достижение. Сама же установка формируется психологическими характеристиками и формирует их. Причём, как отмечал М. Кон, это «касается не только ценностей, но и таких понятий, как активная направленность, фрустрация (неудача), отчуждение и способность воспринимать и формировать идеи»²⁷. Некоторые из этих характеристик (направленность на достижения, активность, уверенность в своей способности повлиять на ситуацию) с использованием элементов методики М. Кона изучались и в исследованиях, на результатах которых основана данная книга.

Характеризуя методологические предпосылки данной работы, нельзя не упомянуть также о том, что в интерпретации действий акторов я отталкивалась от теории рационального выбора американского социолога Дж.Коулмана, которая впоследствии была развита рядом европейских авторов, в том числе Э.Гидденсом²⁸, подчёркивавших значимость различных стратегий решения проблем индивидом и выявления их эффективности. В то же время я старалась учесть при этом специфику России, где цели избираемых стратегий могут заметно отличаться от европейских или американских аналогов.

Наконец, среди тех зарубежных учёных, чьи идеи оказали наибольшее влияние на разработку концепции исследования, результаты которого изложены в данной книге, нельзя не назвать ещё три имени. Это, во-первых, У. Уорнер с его ролью субъективных, оценочных характеристик в определении социального статуса, придававший огромное значение социокультурным аспектам поведения, в том числе моделям потребления и проведения свободного времени. Во-вторых,

²⁷ Ibid.

²⁸ *Giddens, A. (1984) The Constitution of Society. Polity Press; Giddens, A., Mackenzie, G. (eds). Social Class and the Division of Labour. Cambridge: Cambridge University Press; Giddens, A. (1973) The Class Structure of the Advanced Societies. N.Y.*

Д. Голторп с коллегами с их анализом различных стилей жизни и ценностей «белых» и «синих» воротничков, прежде всего — большей ограниченности (замкнутости) социальных связей, большей распространённости ценности материальных мотивов, в том числе — в мотивации трудовой деятельности, большей узости интересов и кругозора у лиц, занимающих более низкие стратификационные позиции²⁹. И в-третьих, П. Таузенд, который рассмотрел проблему социального неравенства применительно к низшим стратам как отсутствие возможностей для нормальных отношений и деятельности, одобряемых в обществах, к которым люди принадлежат³⁰.

Однако все перечисленные выше авторитеты могли помочь при анализе факторов стратификации в России лишь с ответом на вопрос «как», т.е. с учётом чего необходимо подходить к этой проблематике. Ответ на вопрос «что» должно стать объектом анализа, от какой к какой социальной структуре движется Россия, могли дать только исследования российских учёных.

1.3. Социальная структура и факторы стратификации российского общества в конце 1980 — начале 2000-х гг. в зеркале отечественной социологии

Невозможно понять, как менялась социальная структура России в ходе реформ, если не знать, что она представляла собой перед их началом и каков был вектор её трансформации в 1990-е и 2000-е гг. Этим проблемам посвящена значительная литература, в т.ч. работы Ю.В.Арутюняна, Л.А.Беляевой, Л.А.Гордона, З.Т.Голенковой, Т.И.Заславской, Е.Д.Игитханян, В.И.Ильина, Л.Г.Ионина, Э.В.Клопова, Н.И.Лапина, А.К.Назимовой, В.В.Радаева, Р.В.Рывкиной, М.Ф.Черныша, О.И.Шкаратана и ряда других социологов. И прежде всего в этой связи хотелось бы сказать о работах Т.И.Заславской,

²⁹ Goldthorpe, J., Lockwood, D., Bechhofer, F., Platt, J. (1969) The Affluent Worker in the Class Structure. Cambridge.

³⁰ Townsend, P. (1979) Poverty in the United Kingdom. Harmondsworth: Penguin; Townsend, P. (1993) International Analysis of Poverty. London.

долгие годы входившей в число крупнейших российских специалистов по проблемам социальной структуры.

Т.И. Заславская предложила схему деления советского общества на рубеже 1980 — 1990-х гг. на 78 групп, выделенных в результате исследования порождающих социальное неравенство экономических отношений. На первом месте среди этих отношений оказался профессионально-должностной статус (кем работал человек), значимость которого велика в стратификационных процессах во всем мире.

Второе место занимала социально-трудовая структура (где работал человек). Эта особенность социальной структуры была специфична для СССР, где условия жизнедеятельности трудовых коллективов в различных отраслях и ведомствах были резко дифференцированы. Третье место заняла семейно-хозяйственная структура, стягивающая на себя основную массу различий между группами в потребительской сфере. Немного отставала от неё и социально-территориальная подструктура, специфика которой заключалась в том, что она сильнее всех остальных была связана с другими подструктурами. Таким образом, на неё как бы проецировались различия, рождающиеся в других подструктурах³¹.

В публикациях начала 1990-х гг., укрупнив в соответствии с полученными критериями значимости проведенную группировку общества, Т.И. Заславская стала выделять 4 основных группы, составлявшие, по её оценке, реальную социальную структуру советского общества в предреформенный период: 1) правящий класс («номенклатуру»); 2) сравнительно небольшой средний класс, включавший директорский корпус и часть интеллигенции; 3) низший класс «наёмных работников» (рабочих, колхозников, представителей интеллигенции средней и низшей квалификации), в который она включила большинство населения страны и который впоследствии совершенно справедливо начала называть базовым классом (в традициях современной западной социологии ему примерно соответствует нижний средний класс); 4) «социальное дно». Причём должностное положение в этой системе стратификации

³¹ Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Очерки теории. — Новосибирск: Наука, 1991.

доминировало над квалификационно-профессиональным, а ведомственная принадлежность места работы — над интеллектуальным содержанием труда³².

Т.И.Заславская предупреждала, что неизбежная ломка этих особенностей социальной структуры при начале экономических реформ будет болезненной и радикальной, так как затронет многомиллионные группы населения, для которых десятилетиями решающую роль в реальной имущественной дифференциации имели должность, отрасль, особенности предприятия, тесно связанная со стажем и возрастом принадлежность к «кадровым» работникам, а не реальная стоимость рабочей силы или способность успешно конкурировать на рынке труда, приобретающие особое значение при переходе к рыночной экономике.

Впоследствии эти прогнозы полностью оправдались, что, впрочем, зафиксировала в более поздних своих работах и сама Т.И.Заславская. При этом, основываясь на эмпирических данных, она предложила следующую интерпретацию социальной структуры, сложившейся на рубеже 1990 — 2000-х гг. в результате серьёзных трансформационных преобразований. Подчёркивая все ещё трансформационный характер в то время структуры российского общества, она выделила две модели его социальной структуры, точнее — её вертикальную проекцию и горизонтальную проекцию. Для первой из них характерен раскол «верхов» и «низов», но, как подчёркивала Т.И.Заславская, противоречие их социально-экономических интересов носило в начале 2000-х гг. ещё латентный характер, практически не выходя на политический уровень.

В рамках горизонтальной проекции социальной структуры она акцентировала внимание на культурно-политической дифференциации социальных акторов, обусловленной не их местом на иерархической шкале статусов, а культурными установками, взглядами, убеждениями, в свою очередь зависящими от социального происхождения, условий социализации, типа социальной среды, принадлежности к той или иной субкультуре. Совмещение вертикального и горизонтального

³² Заславская Т.И. Трансформация российского общества как предмет мониторинга // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1993, № 2.

подходов к стратификации, то есть совместное рассмотрение обеих проекций, позволило ей предложить объёмную модель трансформирующейся социальной структуры российского общества, где акторы трансформации представляли бы не как монолитные целостности, а как культурно-политические общности, разные элементы которых занимают неодинаковое положение в обществе, располагают разным объёмом ресурсов, различаются своими социально-экономическими интересами и типами трансформационной активности³³.

На принципиально иных, на первый взгляд, теоретических посылах строилась концепция социальной структуры советского общества на рубеже 1980 — 1990-х гг., предложенная О.И. Шкаратаном и В.В. Радаевым. Она являлась развитием, с одной стороны, идеи о неклассовом характере обществ советского типа, которую одним из первых выдвинул польский социолог Ст. Оссовский³⁴, а затем развивали другие польские социологи. Так, Е. Вятр высказал предположение, что в СССР существует слоевая структура и Советский Союз можно считать неэгалитарным бесклассовым обществом³⁵. С другой стороны, О.И. Шкаратан и В.В. Радаев отталкивались от идеи советского экономиста Я.А. Кронрода, отмечавшего, что в СССР при формальном равенстве отношений собственности существует неравенство по ее использованию в сферах производства, распределения, обмена и потребления³⁶.

Наконец, интегрировали они в свою концепцию и идеи социолога из ФРГ В. Текенберга о «феодальном» характере советского общества с сословной, а не классовой структурой. Социальное неравенство в обществах такого типа проявляется преимущественно в жизненном положении и престиже, а не в различном уровне доходов. Своеобразными «стержнями», вокруг которых образуются сословные группировки, являются определённые отрасли, и даже отдельные крупные предприя-

³³ *Т.И. Заславская.* Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. — М.: Дело. 2004.

³⁴ *Ossowski, St.* (1957) *Struktura klasowa w spolesznej swiadomosci.* Lodz.

³⁵ *Wiatr, I.* (1965) *Spolecznstwo.* Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

³⁶ *Кронрод Я.А.* Законы политической экономии социализма. — М., 1966.

тия, предоставляющие своим работникам набор привилегий. Внутри сословий развивается немонетарная система взаимных обязательств (протекция, семейные кланы)³⁷.

Советское общество О.И. Шкаратан и В.В. Радаев охарактеризовали в итоге как неклассовое этакратическое. Следуя традиции, выделяющей два доминирующих типа цивилизации («европейский» — с наличием частной собственности, гражданского общества, приоритетом ценностей индивидуализма, и «азиатский» — со всевластием государственных институциональных структур при отсутствии гражданского общества и подчинённой роли (или отсутствии) частной собственности, приоритетом общинных ценностей при подавлении индивидуальности), Россию они охарактеризовали как евразийское государство, совмещающее в себе оба эти начала³⁸. Основным критерием социальной стратификации в обществах такого типа О.И. Шкаратан и В.В. Радаев считали «распределение власти»³⁹.

Формальные ранги, образующие реальную стратификационную систему этакратического общества советского типа, они подразделили на наследуемые и приобретенные, а последние, в свою очередь, — на персональные и корпоративные, связанные с местом работы. Использование денежных измерителей при такой системе стратификации затруднительно, т.к. материальная сторона этой системы находит выражение не столько в денежном эквиваленте, сколько в виде привилегий, распространяющихся в той или иной степени и форме практически на всё общество. Существование привилегий вытекало из корпоративного характера советского общества, при котором отношения между социальными группами во

³⁷ См. Серию публикаций: *Teckenberg, W.* (1977) *Die soziale Struktur der sowjetischen Arbeiterklasse im internationalen Vergleich. Auf dem Wege zur industrialisierten Standegesellschaft?* Munchen, Wien; *Teckenberg, W.* (1981–1982) *The Social Structure of the Soviet Working Class. Toward an Estatist Society?* *International Journal of Sociology*, Vol. XI, № 4; *Teckenberg, W.* (1989) *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*, Vol. 19, № 2.

³⁸ См. *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Социальная стратификация. — М.: АСПЕКТ-ПРЕСС, 1996. С.259–260.

³⁹ Там же. с.268–269.

многом замещались взаимодействием корпоративных субъектов. Внутри каждой корпорации действовала своя система стратификации. Однако в любой из них существовало три основных слоя: 1) управляющий слой, имеющий и власть, и привилегии; 2) слой привилегированных исполнителей, не обладающих властью, но получающих определённые льготы; 3) слой непривилегированных исполнителей, которые не обладают ни властью, ни льготами.

Легитимизация этой иерархии обеспечивалась системой патернализма, при котором «правлящие слои, обладая намного более весомыми привилегиями, обязаны гарантировать исполнителям минимум средств существования, независимый от их трудового вклада. При таком патерналистском обмене в наиболее невыгодных условиях оказывается более квалифицированная часть средних слоёв. В итоге воспроизводство социального расслоения в обществе советского типа принимает форму асимметричного социального обмена, основанного на различиях в персональных и корпоративных рангах, из которых вытекают различия в присваиваемых привилегиях»⁴⁰.

Как видим, концепция социальной структуры СССР на рубеже 1980 — 1990-х гг. В.В.Радаева и О.И.Шкаратана на первый план выдвигала властный статус. Будучи разновидностью структуралистских моделей, она тем не менее имела принципиальное и очень важное отличие от других структуралистских концепций — использование в качестве одного из своих краеугольных камней идеи уникальности цивилизаций и объяснение специфики социальной структуры советского общества с учётом его цивилизационных особенностей.

Этот подход получил дальнейшее развитие в последующих работах О.И.Шкаратана, причём в наиболее полной форме результаты его применения представлены в работе «Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России»⁴¹. В ней не только подробно изложены основные

⁴⁰ См. Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. — М.: АСПЕКТ-ПРЕСС, 1996. С. 281.

⁴¹ Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. — М.: ЗАО «Олма Медиа Групп», 2009.

концепции социального неравенства в обществах советского и постсоветского типов, но и показаны исторические факторы формирования современной стратификационной системы России. Развивая дальше идею об этакратическом характере российского общества, О.И.Шкаратан подчёркивает, что существующий в России и определяющий сегодня его стратификацию тип социума может быть определён как неоэтакратизм. В основе обществ такого типа лежит особый тип собственности («власть—собственность»). На первом этапе оформления неоэтакратической модели стратификации (конец 1980-х — первая половина 1990-х гг.) на основе бывшей советской номенклатуры возник слой крупных собственников, воспользовавшихся возможностями приватизации. Второй этап (вторая половина 1990-х гг.) характеризовался неформальной приватизацией власти в интересах бизнеса. Наконец, на завершающем этапе (2000-е гг.) произошёл обратный процесс: теперь уже государственные ведомства подчинили бизнес своим интересам.

Следуя в русле уже упоминавшихся выше взглядов П.Бурдые на основания стратификации и развивая соответствующую традицию, О.И.Шкаратан анализирует наличие у россиян таких социально значимых ресурсов, как экономический, человеческий, властный, ценностно-мотивационный, социальный, культурный, и выделяет на этой основе несколько «реальных социальных групп» (собственники и бизнесмены, менеджеры-миноритарии, мелкие собственники и самозанятые, менеджеры-несобственники, исполнители-миноритарии, исполнители-несобственники). Отталкиваясь от этой классификации, О.И.Шкаратан предлагает, с учётом не только неравенства ресурсов, но и ряда других неравенств, также выступающих факторами стратификации, следующую картину социальной структуры России по состоянию на середину 2000-х гг.: 1) группа крупных и средних собственников, образующих высшие слои российского общества, включая верхний средний слой (4% экономически активного населения); 2) остальные группы (за исключением исполнителей-несобственников), составляющие средние слои и насчитывающие 22%; 3) исполнители-несобственники, составляющие большинство экономически активного населения (74%) и относящиеся к промежуточному и низшему слоям.

Отдельно стоит упомянуть и о традиционно представляющем для О.И.Шкаратана особый интерес анализе социально-профессиональной структуры российского общества, на основе которого он выделяет рабочий класс, промежуточный класс, а также традиционный (предприниматели) и «новый» средние классы. Как классы (или, точнее, зоны соответствующих структурных позиций на социальном поле) эти общности О.И.Шкаратану позволяет охарактеризовать то, что в основе их выделения находится не столько отношение к власти, сколько место в отношениях собственности и в системе общественного разделения труда. Тем не менее, несмотря на фиксацию начала формирования в России классовой модели социальной структуры, в целом он остаётся сторонником точки зрения о доминировании основанной на месте в структуре государственной власти системы стратификации и подчинённом характере классовой стратификации, являющемся следствием незавершённости перехода от одной системы стратификации к другой.

Отчасти, хотя и в меньшей степени, эта же интерпретация особенностей социальной структуры российского общества с конца 1980-х по 2000-е гг. присуща и позиции В.И. Ильина⁴². Рассмотрев механизмы социального расслоения общества применительно как к одномерной (в основе которой могут быть власть, возраст, уровень денежных доходов, пол и другие социально-дифференцирующие критерии), так и к многомерной стратификации, анализ которой он проводил по типам обществ, В.И. Ильин пришёл во многом к тем же выводам, что и О.И. Шкаратан.

Существовавшую в СССР социально-экономическую систему он охарактеризовал как государственный социализм, где в результате тотального огосударствления производства классовая структура ликвидируется, а на её месте возникает сословно-слоевая, в которой все граждане являются служащими единого государства. При этом, как подчёркивал В.И. Ильин, в условиях государственного социализма ведущая роль принадлежит синтезу профессионально-должностной и социально-отраслевой стратификации. Накладываясь

⁴² *Ильин В.И.* Социальная стратификация. — Сыктывкар, 1991.

друг на друга, они образуют ряд страт, обладающих набором устойчивых признаков: место в системе общественного разделения труда, размер и характер доходов, уровень и тип образования, особенности социальной психологии и др. По сути, это отраслевые общности, разделённые по критерию власти (профессионально-должностная стратификация).

«В условиях большой многонациональной страны, — отмечал В.И. Ильин, — данная система социальной стратификации в значительной мере сливается или частично совпадает с другими системами одномерной и многомерной стратификации. Поскольку существует более или менее явное территориальное разделение труда, постольку на отраслевую стратификацию накладывается территориальная. Между работниками сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности — не только отраслевые различия, но и различия между городом и деревней. Специфика работников добывающей промышленности обуславливается не только отраслевыми особенностями, но и господствующим типом поселения (чаще всего это рабочие посёлки), принадлежностью к определённым кругу региональных общностей, значительная часть которых — это отдалённые районы страны, имеющие сложные климатические условия, слаборазвитую социальную инфраструктуру и т. д. В результате ... противоречия приобретают особенно глубокий характер. Происходит накопление социально-дифференцирующих признаков»⁴³.

Впоследствии близость теоретических подходов и оценок текущей ситуации позволила В.И.Ильину и О.И.Шкаратану развить свои взгляды в их совместной работе⁴⁴, где были рассмотрены вопросы теории социальной стратификации трансформирующихся обществ и раскрыта динамика стратификационных систем обществ постсоветского типа, проведён анализ направленности воспроизводства реальных социальных групп, а также процессов складывания национальных

⁴³ *Ильин В.И.* Социальная стратификация. — Сыктывкар, 1991. с.202-204.

⁴⁴ *Шкаратан О.И., Ильин В.И.* Социальная стратификация России и Восточной Европы. Сравнительный анализ. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.

элит, групп крупных собственников, среднего класса и низших слоёв общества.

Наряду с описанными выше существует и ряд других концепций социальной структуры советского общества на излёте его существования и в пореформенный период. Почти все они находятся в русле начавшейся ещё со знаменитой статьи С. Андреева⁴⁵ традиции рассматривать социальную структуру СССР как сословно-иерархическую, разделённую на два основных класса — элиту (номенклатуру) и неэлитные слои.

Несколько особняком по отношению к описанным выше стояли на протяжении 1990–2000-х гг. концепции, стремившиеся дать количественные модели социальной иерархии советского общества перед началом реформ и в начальный их период, а также анализировавшие отдельные её элементы. Выделяя обычно высший, средний и низший класс и используя при этом различные критерии, авторы, работавшие в этом направлении, получали очень разную численность каждого из этих классов и, в целом, очень разные модели социальной структуры российского общества. Учитывая различия лежавших в их основе теоретических и методологических подходов это, впрочем, не удивительно. Однако, поскольку для формирования концепции и методологии исследования факторов стратификации, результаты которого излагаются в данной книге, они сыграли относительно меньшую роль, на этих работах я специально останавливаться в данном разделе не буду, несмотря на важность многих из них для получения полной картины социальной структуры современного российского общества и процесса её формирования.

Выводы

Подведём итоги рассмотрения как теоретико-методологических оснований анализа социальной структуры обществ вообще, так и представленных в отечественной социологии взглядов на ту отправную точку, с которой начиналось формирование новой модели социальной структуры России, а также на особенности последней в 1990-е и 2000-е гг.

⁴⁵ С. Андреев. Структура власти и задачи общества // Нева, 1989, № 1.

1. Определяясь с концептуальными основаниями любого исследования социальной структуры, необходимо помнить о пяти «поворотных точках», пяти ключевых «развилках», связанных фактически с интерпретацией объекта и предмета исследования. Выбор на этих «развилках», с одной стороны, прямо зависит от исследовательских задач предпринимаемого анализа и его теоретических оснований, а с другой стороны, «задает» его методологию. В их числе:

1) определение того, будут ли объектом исследования группы людей, занимающих определённые позиции «социального поля»⁴⁶ и выделяемых по различным критериям, или же определённые типы отношений (предписанные соответствующим статусным позициям «роли», выполняемые определенными социальными группами функции и т.п.). Во многом этот выбор перекликается (хотя и не совпадает полностью) с тем, какой подход — структуралистский или функционалистский избирается как теоретическая база исследования. При этом в любом случае следует помнить, что как набор социальных позиций в обществе, так и набор выполняемых в нем различными социальными группами функций задается типом общества, структура которого анализируется. Вопрос об основных типах обществ и о соответствующих им типах социальной структуры в литературе проработан достаточно хорошо, хотя (например, в случае с Россией) это далеко не всегда помогает уже до начала анализа собственно социальной структуры определить, с обществом какого типа приходится иметь дело;

2) выбор, вертикальная или горизонтальная социальная стратификация станет предметом анализа — впрочем, этот выбор может существовать только применительно к обществам современного типа, уже вступившим в этап индустриального развития, и только применительно к относительно благополучному населению, имеющему возможность выбирать стили жизни;

3) определение того, одномерную или многомерную стратификацию планируется изучать, т.е. будет ли лежать в основе анализа главный статус или интегральный социальный статус.

⁴⁶ Разновидностью этого подхода выступает и анализ непосредственно групп социальных позиций, составляющих социальную структуру общества.

Ответ на этот вопрос также зависит во многом от типа общества, т.к. главный статус индивида легко идентифицируется в эмпирических исследованиях только применительно к обществам, еще не прошедшим первого этапа модернизации;

4) выбор, чей статус планируется изучать — индивиды или совместно проживающих членов одной семьи. И здесь мы опять сталкиваемся с тем, что ситуация применительно к разным типам обществ с точки зрения приоритетности выбора объекта исследования может быть очень различной и во многом задается этапом прохождения социально-демографической модернизации;

5) определение того, планируется ли изучать характер зависимости между выделенными элементами социальной структуры или нет.

2. Определившись с объектом и предметом исследования, необходимо четко определиться также с его теоретическими, концептуальными основаниями (частично уже заданными его объектом и предметом). Это могут быть структурный, структурно-функциональный, функционалистский, интеракционистский и т.д. подходы к анализу социальной стратификации или (что намного сложнее) их различные комбинации.

3. Следующим шагом анализа должно стать выдвижение основных гипотез исследования, основой для которых могут выступать как результаты анализа литературы, так и непосредственно эмпирические данные. В данной книге изложены результаты проверки двух основных гипотез:

1) соотношение роли системы (структурных ограничений) и активности актора в занятии статусной позиции на протяжении двух последних десятилетий в России неоднократно изменялось, но в целом доминирующую роль играют в современной России структурные факторы;

2) тип социальной структуры, характерный для современного российского общества, в целом относится к структурам классового типа, хотя само общество по своему типу является неократическим. Эта его специфика отражается в том, что для элитных и субэлитных групп властный ресурс играет в стратификации решающую роль.

4. Оценивая ту отправную точку, с которой начиналось формирование новой модели социальной структуры России,

а также особенности последней в 1990-е и 2000-е гг., можно констатировать, что советское общество строилось на слиянии властных отношений с отношениями собственности. В этих условиях деление общества на классы, предполагающее наличие независимых от государства субъектов собственности, утрачивало всякий смысл. Реальную основу социальной структуры составляло место в процессе нетоварного перераспределения, отношение к контролю над каналами распределительной сети (понимаемой как распределение всех видов ресурсов). Социальная структура такого типа относилась к структурам неклассового типа, а общество разделялось на две основные группы: 1) «управляемые», т. е. рядовые работники, различия между которыми были весьма относительны, и токарь был таким же наемным работником на службе у государства, как врач или тракторист и 2) «управляющие», выполняющие в той или иной форме распорядительные и распределительные функции. Причем это была не просто неклассовая, а корпоративно-сословная структура, где огромное значение имела принадлежность к определенной отрасли — неравенство отраслей обосновывалось и оправдывалось с помощью идеологии.

5. Переход России к рыночной экономике привел к тектоническим сдвигам в социальной структуре общества. Однако с середины 2000-х гг. основные статистические показатели, описывающие характеристики модели социальной структуры общества⁴⁷, как и показатели занятости населения по отраслям и видам деятельности, остаются практически неизменными. Это свидетельствует о том, что процесс формирования новой структуры российской экономики, а также тесно с ним связанный процесс формирования новой модели социальной структуры российского общества, к настоящему времени практически завершился. При этом, в отличие от ситуации со структурой советского общества и системой стратификации в России в 1990-х гг., почти нет работ, где давалась бы комплексная оценка социальной структуры и факторов стратификации в современной России.

⁴⁷ Характер распределения доходов по 10 и 20%-ным группам населения, коэффициент Джини, коэффициент фондов, соотношение городского и сельского населения, распределение их по типам поселений и т.д.

Глава 2.

МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА В 1992–2013 ГГ.: ОЦЕНКИ РОССИЯН

Как же отражались описанные выше процессы в восприятии населения? Как выглядела в глазах россиян в последние два десятилетия новая, формирующаяся в ходе глобальных трансформаций структура российского общества? И что являлось при этом главным основанием при определении социального статуса человека? Именно на эти вопросы я и постараюсь ответить ниже на материалах ряда эмпирических общероссийских и сравнительных международных исследований¹.

¹ Для анализа использовались данные общероссийских опросов Института социологии РАН (ИС РАН) 2004–2013 гг., а также данные общероссийских исследований 1994–2005 гг. Российского независимого института социальных и национальных проблем и Института комплексных социальных исследований РАН. Все исследования проводились одной и той же исследовательской группой, а полевую их часть во всех случаях осуществлял Центр социального прогнозирования (рук. — Ф.Э.Шереги). Описания этих исследований приведены в Приложении 1 в хронологическом порядке. Идентифицировать исследования можно по году их проведения, указанному как в текстах глав, так и в Приложениях. Информация об использованных данных сравнительных международных исследованиях приведена непосредственно в текстах глав.

2.1. Тип социальной структуры российского общества в восприятии россиян

Для получения картины восприятия населением существующей в определённом обществе модели социальной структуры в социологии широко используются графические тесты, представленные в различных вариациях. Это наиболее информативная и, одновременно, максимально эмоционально нейтральная форма замера соответствующих представлений. При всей своей нейтральности, каждая из используемых в этих тестах моделей говорит о многом, так как позволяет зафиксировать подсознательные представления людей о масштабах существующей в обществе социальной дифференциации, сравнительной численности групп, различающихся по их статусу, степени несправедливости существующего общественного устройства и т.д. В моем распоряжении были результаты теста с 4 моделями, полученные в ходе общероссийских опросов Российского независимого института социальных и национальных проблем 1998 г. и Института социологии РАН 2012 гг., а также данные исследования ISSP (The International Social Survey Programme «Social Inequality»)², волны 1992 и 2009 гг., где использовался тест с 5 моделями.

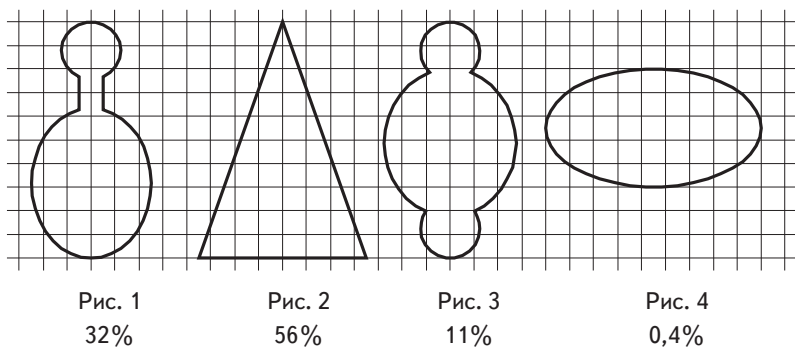
Данные начала 1998 г. свидетельствуют о чётком доминировании в сознании населения страны уже к этому моменту таких моделей общественного устройства, для которых характерно сосредоточение основной массы населения в нижней части иерархии социальных статусов (модели 1 и 2 на рисунке 2.1).

Как видно на рисунке 2.1, пирамидальную модель, где основная масса населения представляет собой «низы», выбрало в конце 1990-х гг. для характеристики российского общества свыше половины опрошенных. Причём чем старше были люди, тем с большей частотой они выбирали этот образ (в группе 56–65 лет её выбрали более 60% при 48% в группе 16–25-летних). Ещё треть россиян предпочла в 1998 г. первую

² ISSP является постоянной ежегодной международной программой исследований, охватывающих темы, важные для социальных наук. Год от года тема исследования меняется, но раз в 5–8 лет в рамках этой программы они повторяются, и, в частности, проводятся исследования, посвященные проблематике социальной структуры и социальных неравенств.

Рисунок 2.1

**Представления россиян о том, какая модель
в наибольшей степени отражает реальную социальную структуру
российского общества, 1998, %**



модель, где общество разделено на две практически никак не связанные между собой части — элиту, определённым образом структурированную внутри себя, и остальное население, также со своей собственной структурой. Выбор значительной частью населения, прежде всего относительно молодых возрастов, модели общества, где элита полностью оторвана от остальных слоёв населения, свидетельствовал об осознании уже тогда значительной частью россиян отчуждения основных слоёв общества от его «верхушки».

Что касается третьей и четвертой модели, то они предполагают наличие в обществе достаточно большого среднего класса. При этом третья модель допускает глубокую социальную дифференциацию, а четвёртая свидетельствует о социальной однородности. Как видим, обе они, особенно последняя, использовались для характеристики сложившейся в России в конце 1990-х гг. ситуации сравнительно редко.

Представление о модели социальной структуры общества и своём месте в нем тесно взаимосвязаны. Можно даже сказать, что, судя по данным ряда исследований, основой выбора той или иной модели является личный опыт человека, его ощущение собственного места в российском социуме, что позволяет рассматривать графические тесты как достаточно достоверно отражающие ситуацию в обществе. Среди избравших в 1998 г.

первую модель, например, более 80% поместили себя в «большой эллипс», причём распределение их по отдельным статусным позициям, хотя и было несколько смещено вниз, в целом действительно воспроизводило контуры этого эллипса. Среди выбравших пирамидальную модель более 85% составили те, кто располагал себя на четырёх низших статусных позициях, а среди сторонников третьей модели свыше 80% расположили себя в центральном круге, в диапазоне от четвертой до шестой статусной позиции. Четвертую же модель избирали в большей степени те, кто ощущал свой статус как промежуточный и довольно расплывчатый (см. табл. 2.1).

Таблица 2.1

**Распределение россиян по статусным позициям
в выбранных ими моделях российского общества, 1998, %**

Статусные позиции	Рис. 1	Рис. 2	Рис. 3	Рис. 4
Первая (высшая)	0	0	0	0
Вторая	0,5	0,4	0,3	0,0
Третья	8,2	0,2	0,0	15,4
Четвёртая	10,1	1,1	3,8	7,6
Пятая	8,7	2,5	26,5	0,0
Шестая	11,2	8,2	35,9	46,2
Седьмая	19,6	14,0	19,7	7,7
Восьмая	17,3	25,8	7,4	23,1
Девятая	15,9	28,3	4,0	0
Десятая (низшая)	8,5	19,5	2,4	0

Если пересчитать «средний балл» типичной статусной позиции в рамках каждой из моделей, то он также весьма убедительно продемонстрирует, что, выбирая ту или иную модель, люди ощущали её предпочтительность, ориентируясь на самих себя и своё место в обществе. Третья и четвертая модели действительно оказались моделями, избираемыми преимущественно средними слоями и средний балл социального статуса составил в них 4,2. В первой модели, которую предпочитали в основном люди, ощущающие себя представителями средних слоёв, но чувствующие, что объективно до середины они не дотягивают, и потому выбиравшие модель, где они оказывались в середине «общества» в противовес «элите», средний балл статуса был 4,8.

Наконец, пирамидальная модель была моделью обездоленных, и средний балл социального статуса составил в ней 6,2.

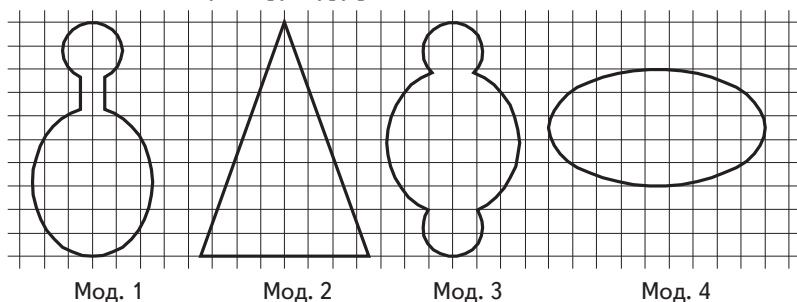
Таким образом, в общественном сознании в целом уже к концу 1990-х гг. утвердилась такая основанная на ощущении собственного статуса модель социального устройства российского общества, где основная часть населения противопоставит его верхушке, существует сильная социальная дифференциация, а большинство населения сосредоточено в наиболее бедных слоях.

Это видение модели устройства российского общества практически не изменилось к настоящему времени (см. рис. 2.2). Более того — россияне уверенно оценивают существующую модель социальной структуры российского общества как неподходящую для России. Те же модели, которые кажутся им в наибольшей степени подходящими, «идеальными» для неё, лишь 14% населения видят отражающими современные российские реалии.

Таким образом, *реальные и желаемые модели социальной структуры российского общества в представлениях россиян не про-*

Рисунок 2.2

**Представления россиян о том, какая модель
в наибольшей степени отражает реальную и идеальную
социальную структуру российского общества, 2012, %**



	Мод. 1	Мод. 2	Мод. 3	Мод. 4
Реальная модель:	28	57	12	2
Идеальная модель:	9	20	31	40
Разница между выборами идеальной и реальной моделей:	−19	−37	19	38

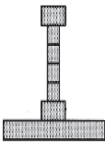
сто не совпадают, а прямо противоположны. Большинство россиян склонны сейчас характеризовать существующую модель социальной структуры как пирамиду (57%) или общество, где основная часть граждан — это «низы», которым противостоят оторванные от народа немногочисленные элитные и субэлитные слои (28%). При этом в качестве желаемых население чаще выбирает модели с высокой долей именно средних слоев, т.е. модели пресловутого общества массового среднего класса. Это не означает доминирования тяги к «уравниловке» — хотя 40% населения выступают за модель, при которой различия между положением людей невысоки, остальные 60% все же хотели бы жить в обществе с глубокой степенью неравенства. Однако характер распределения этого неравенства в их ожиданиях должен быть иным, чем в современной России, и предполагать не массовые «низы», а массовый средний класс.

К таким же выводам приводит и анализ данных ISSP-2009. Как видно на рисунке 2.3, почти все предложенные на нём модели социальной структуры также описывают вполне реальные типы обществ. Модель А — это общество с небольшой элитой, очень ограниченным числом людей в средних слоях и огромной массой населения на «социальном дне». Модель В — общество пирамидального типа. Модель С — также пирамидальное общество, за тем единственным исключением, что «социальные низы» не являются в нём самой массовой группой. Модель D — общество массового среднего класса с той же глубиной социальных неравенств, что и в предыдущих моделях. Модель Е — общество, где большинство населения сосредоточено в верхней половине распределения, причём средние слои относительно немногочисленны, а «социальные низы» даже меньше по численности, чем элитные группы.

Как видно на рисунке 2.3, россияне и при этой версии графических тестов для характеристики существующей в российском обществе модели социальной структуры выбирают варианты, где структурные позиции наиболее массово сконцентрированы в «социальных низах» (модели А и В). При этом если по пирамидальной модели их оценки очень близки к оценкам, например, и западных, и восточных немцев, то по предполагающей противостоящую основной массе населения и оторванную от него элиту, с одной стороны, и сосредоточив-

Рисунок 2.3

Представления россиян и жителей западных и восточных земель Германии³ о том, какая модель в наибольшей степени отражает реальную и идеальную социальную структуру их общества, 2009, %

Показатели:					
	A	B	C	D	E
Россия					
Реальная модель:	40,7	35,0	12,5	8,4	3,4
Идеальная модель:	1,8	7,7	14,8	46,2	29,5
Разница между идеальной и реальной моделями:	38,9	27,3	- 2,3	- 37,8	- 26,1
Восточные земли Германии					
Реальная модель:	22,5	38,6	19,1	15,4	4,4
Идеальная модель:	1,9	9,9	20,8	54,6	12,8
Разница между идеальной и реальной моделями:	20,6	28,7	- 1,7	- 39,2	- 8,4
Западные земли Германии					
Реальная модель:	17,0	33,8	24,9	20,1	4,1
Идеальная модель:	1,3	10,6	17,0	58,3	12,9
Разница между идеальной и реальной моделями:	15,7	23,2	7,9	- 38,2	- 8,8

³ Германия была выбрана здесь и далее для сравнения с Россией потому, что наличие данных как по западным, так и по восточным ее землям позволяет увидеть, что в оценках населения идёт от «социалистического прошлого», что — от национальной культуры, а что — от тех реалий, с которыми сталкивается в своём повседневном опыте человек.

шие в себе основную массу населения «социальные низы» — с другой, они в разы превосходят показатели западных и восточных земель Германии. Более того — именно эта модель общества оказывается наиболее популярной в данной версии графических тестов на представления о социальной структуре общества при описании россиянами той модели социальной структуры, которая существует в России. По ней же существует наибольший разрыв между желательной и реальной моделью структуры общества. *Это говорит об абсолютной нелегитимности сложившихся в России модели общества и характера существующих в нем социальных неравенств в глазах населения.*

Наиболее же популярными в качестве желательных выступает в России и в этой версии графического теста, как и в Германии, модель D, описывающая общество массового среднего класса. При этом, впрочем, в России гораздо популярнее, чем в Германии, оказывается модель E, согласно которой большинство членов общества должно быть сосредоточено в верхних слоях населения. И в этом смысле россияне являются гораздо большими идеалистами, чем немцы, поскольку в современном мире такая модель общества в принципе невозможна.

2.2. Изменения модели социальной структуры России, построенной на основе самооценок россиянами своего статуса

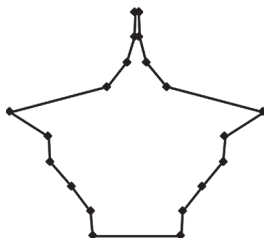
Интересно сравнить представления населения о социальной структуре общества с той её картиной, которая получается при сведении в единую модель представлений людей об их месте в обществе. Именно такое сравнение помогает понять сложившуюся в обществе структуру социальных позиций, определяющих «коридор возможностей» для действий отдельных акторов.

Для определения представлений респондентов об их месте в обществе используются как графические, так и вербальные тесты. Неоднократно используя как те, так и другие в эмпирических исследованиях, я пришла к выводу, что графические тесты менее ассоциативно нагружены, чем вербальные (например, идентификация опрошенными себя как представителей верхнего среднего, среднего, рабочего и низшего классов,

а также другие разновидности такого рода тестов), и в этом смысле дают более точную картину.

Один из таких графических тестов — вертикальная десятибалльная шкала социальных статусов («социальная лестница»), на которой респондент должен указать своё место в обществе. Этот тест широко используется и в зарубежной, и в российской социологии. Так, например, его уже не одно десятилетие используют в уже упоминавшейся выше программе исследований ISSP. Я также использовала его для оценки динамики контуров и типа модели структурных позиций, существовавших в российском обществе в последние два десятилетия.

Рисунок 2.4
Модель социальной структуры России, построенная
на основе самооценок респондентами своего
социального статуса, 1992⁴



⁴ Методически модель строилась следующим образом: по оси ординат (поскольку статусные позиции вертикально ориентированы) откладывались процентные значения числа выбравших соответствующую «ступень» «лестницы социальных статусов», а затем, для придания фигуре симметрии, они зеркально откладывались в область отрицательных значений. Строго говоря, для сохранения пропорций модель должна была бы быть после этого «ужата» по оси абсцисс вдвое, но для облегчения визуализации эта операция не проводилась. Численные значения, использовавшиеся для построения модели и отражавшие процент выбравших соответствующий балл:

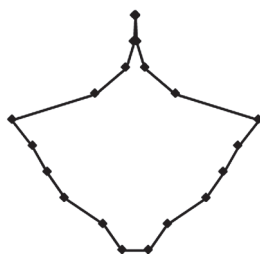
1 (высшая) позиция	— 0,4%	6 позиция	— 17,6%
2 позиция	— 0,5%	7 позиция	— 17,3%
3 позиция	— 1,9%	8 позиция	— 13,1%
4 позиция	— 5,9%	9 позиция	— 9,2%
5 позиция -	— 25,3%	10 (низшая) позиция	— 8,8%.

Если, опираясь на данные ISSP-1992, включавшего не только 17 стран Европы и Северной Америки, но и Россию, построить модель социальной структуры российского общества в момент вступления его в активную фазу трансформаций, то она будет выглядеть следующим образом (см. рис. 2.4).

Характерная для фигуры на рисунке 2.4 «утяжеленность» нижней части была присуща в тот период всем постсоциалистическим странам, входившим в исследование, а ее «угловатость» отражала резкую ломку социальных статусов, которая началась в тот момент в стране. Однако в целом сам по себе получившийся тип социальной структуры соответствовал характерному и для других входивших в исследование стран, где также наиболее популярна была та «ступенька социальной лестницы», которая находилась чуть выше середины. И в этом отношении она была похожа, например, на модель социальной структуры восточных земель Германии, также входивших в исследование ISSP-92 как самостоятельный объект (см. рис. 2.5), хотя и отличалась от неё намного более широким «низом».

Рисунок 2.5

**Модель социальной структуры восточных земель Германии,
построенная на основе самооценок респондентами
своего социального статуса, 1992⁵**

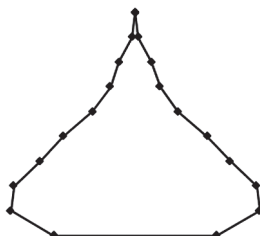


⁵ Численные значения, использовавшиеся для построения модели:

1 (высшая) позиция	— 0,1%	6 позиция	— 21,4%
2 позиция	— 0,3%	7 позиция	— 18,3%
3 позиция	— 1,9%	8 позиция	— 14,7%
4 позиция	— 8,3%	9 позиция	— 6,7%
5 позиция	— 25,6%	10 (низшая) позиция	— 2,8%.

Как же повлияли реформы на эту картину? Как видно из рисунка 2.6, изменения эти были более чем значительны — *изменился сам тип социальной структуры России, а основной характерной особенностью вновь возникшего типа социальной структуры стала «приниженность» социальных статусов основной массы россиян.* Модель социальной структуры российского общества, построенная по самооценкам россиянами их собственного статуса, приобрела к концу 1990-х годов фактически куполообразную форму. «Крылья», в которых ранее концентрировались средние слои населения, «опустились», и те, кто ощущал себя раньше представителями средних слоёв, оказались на низших статусных позициях.

Рисунок 2.6
Модель социальной структуры России, построенная
на основе самооценок респондентами
своего социального статуса, июнь 1998⁶



Эти изменения отразили объективные изменения в положении россиян в тот период вообще и динамику изменения численности структурных позиций различного типа в российском обществе в частности. Фактически в России в тот период одновременно развернулись сразу несколько процессов, кардинально менявших её стратификационную систему и влиявших на формирование как ее новых оснований, так и её ключевых элементов.

⁶ Численные значения, использовавшиеся для построения модели:

1 (высшая) позиция	— 0%	6 позиция	— 12,4%
2 позиция	— 0,5%	7 позиция	— 16,3%
3 позиция	— 2,8%	8 позиция	— 20,9%
4 позиция	— 4,3%	9 позиция	— 21,4%
5 позиция	— 7,3%	10 (низшая) позиция	— 14,1%.

В числе этих процессов была, во-первых, структурная перестройка экономики. Результатом ее, с точки зрения возможностей занятости населения, стало резкое общее сокращение занятости в экономике — с 73,8 млн рабочих мест в 1991 г. до 67,7 млн рабочих мест в 2011 г. Особенно сильно сократилась при этом занятость в науке (второе), в промышленности (более чем в два раза), в строительстве (в 1,6 раза) и сельском хозяйстве (в 1,5 раза). В совокупности занятость в этих отраслях сократилась более чем на 12 млн рабочих мест. Столь резкое сокращение занятости в традиционных для России как индустриальной страны отраслях не повлекло за собой, однако, сколько-нибудь сопоставимого по масштабам роста занятости в третичном и четвертичном секторах экономики. Хотя занятость в сферах управления, финансовой деятельности и услуг, предполагающих достаточно высокую квалификацию (операции с недвижимостью, юридические услуги и т.п.), за эти годы выросла в разы, однако в совокупности этот рост составил менее трети от потерянных в других отраслях рабочих мест. Основной же их прирост пришелся на торговлю и сферу бытового обслуживания, занятость в которых выросла с 5,6 млн в 1991 г. до 12,2 млн в 2011 г.⁷ Остальные отрасли по численности занятых в них изменились незначительно. В этой связи стоит подчеркнуть, что именно в торговле и бытовом обслуживании, как ни в каких других отраслях, в России велика доля теневой, нестабильной и т.п. занятости, а заработки рядовых работников относительно низки. В целом можно констатировать, что переформатирование структуры занятости в процессе деиндустриализации экономики и замещения части продукции национального сельского хозяйства импортом не носило в России органического характера и прошло по своего рода «кризисной» модели.

Во-вторых, шло становление в ходе экономических реформ мощного частного сектора, в котором сейчас работает большинство занятого населения страны. В-третьих, усилилось разнообразие социальных структур крупных террито-

⁷ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник-2000г. — М., Росстат, 2000 и Российский статистический ежегодник-2012 г. (http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d1/05-05.htm).

альных общностей. В-четвертых, «существенно изменилась сравнительная значимость компонентов социального статуса. Если в стратификации советского общества доминировал административно-должностной критерий, связанный с местом в системе власти и управления, то, как справедливо отмечала Т.И.Заславская, в новых условиях решающую роль приобрел критерий собственности и доходов»⁸. Наконец, в-пятых, шло все большее углубление социальных неравенств и резкое увеличение численности «социальных низов». Так, доля населения со среднедушевыми доходами менее 1 прожиточного минимума (ПМ) возросла, судя по данным Росстата, с 2,8% в 1989 г. до 19,1% в 1997 г., а доля имеющих доходы в размере 1–2 ПМ выросла в этот период с 22,0% до 37,3%. Одновременно резко сократилась доля относительно благополучного населения⁹. В дальнейшем, в период с середины 1990-х гг., на начало которых пришёлся основной рост социального неравенства, и до настоящего времени социальное неравенство продолжало углубляться. Так, коэффициент Джини вырос с 0,387 в 1995 г. до 0,42 в 2012 г. Не менее существенным был и рост коэффициента фондов (с 13,5 до 16,4 за те же годы)¹⁰.

Развитие каждого из этих процессов существенно изменяло акценты в расстановке социальных сил, интенсифицировало возникновение новых социальных групп и слоёв, вызывало качественные изменения в социальной структуре общества в целом. Впрочем, о том, чем обернулись реформы 1990-х гг. для рядового населения России, написано уже так много, что это даёт мне возможность не останавливаться специально на данном вопросе. Поэтому ограничусь тем, что зафиксирую: *и представления населения России об общей модели социальной структуры страны, о которых говорилось выше, и представления большинства населения о своём статусе в обществе были вполне реалистичны и достаточно точно отражали общую картину, сло-*

⁸ Т.И.Заславская. Трансформация социальной структуры российского общества // Куда идет Россия?.. Социальная трансформация постсоветского пространства. Вып. 3. — М.: 1996, с. 18.

⁹ Рассчитано по: СССР в цифрах в 1989г. / М. 1990, с. 79 и Информации о социально-экономическом положении России. Январь — август 1997 г. / Госкомитет РФ по статистике. М., 1997, с. 69.

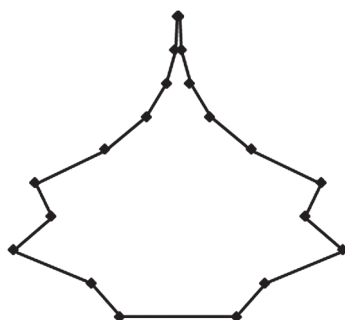
¹⁰ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htm.

живущую по итогам реформ с социальной структурой российского общества.

Начало путинской эпохи ознаменовалось заметным улучшением общей ситуации в стране. Сочетание ряда факторов (от завершения структурной перестройки экономики до успешного выхода из кризиса 1998 г., обусловившего быстрый экономический рост и стимулировавшего ощутимое повышение зарплат в результате роста спроса на рабочую силу) привело к заметно более оптимистичной оценке россиянами своего социального статуса уже в начале 2000-х гг. (см. рис. 2.7).

Рисунок 2.7

Модель социальной структуры России, построенная на основе самооценок россиянами своего социального статуса, 2003¹¹



В последующие годы контуры этой модели неоднократно менялись в деталях, но общий её облик оставался все же достаточно устойчивым (утяжелённый «низ», очень тонкий «верх» и смещение средних слоёв скорее в нижнюю часть «социальной лестницы»). При этом к 2009 г., как свидетельствуют данные ISSP-2009, модель социальной структуры России начала приобретать некоторые особенности, напоминающие очертания

¹¹ Численные значения, использовавшиеся для построения модели:

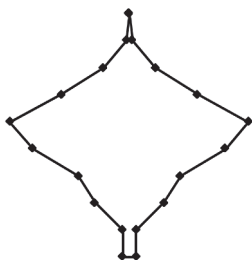
1 (высшая) позиция	— 0,1%	6 позиция	— 20,4%
2 позиция	— 0,4%	7 позиция	— 18,1%
3 позиция	— 1,7%	8 позиция	— 23,0%
4 позиция	— 4,6%	9 позиция	— 12,4%
5 позиция	— 10,4%	10 (низшая) позиция	— 8,3%.

типичной для постсоциалистических европейских обществ модели социальной структуры, а именно концентрацию максимального числа людей на средней ступени (см. рис. 2.8). Однако при этом она все-таки заметно отличалась от ситуации даже в восточных землях Германии гораздо большей популярностью среди россиян четырех нижних статусных позиций.

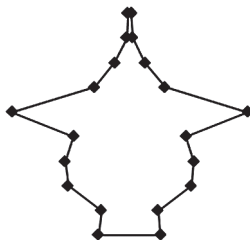
Рисунок 2.8

Модели социальной структуры российского общества и восточных земель Германии, построенные на основе самооценок респондентами своего социального статуса, 2009¹²

Восточные земли Германии



Россия



В последующие годы ситуация с моделью социальной структуры российского общества (т.е., по сути, предлагаемым ею набором статусных позиций), судя по самооценкам россиянами своего социального статуса, продолжала улучшаться. В

¹² Численные значения, использовавшиеся для построения модели по Восточной Германии:

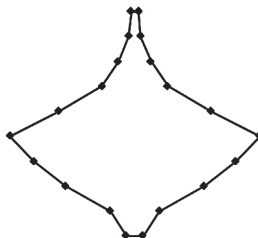
1 (высшая) позиция	— 0%	6 позиция	— 23,4%
2 позиция	— 0,7%	7 позиция	— 12,4%
3 позиция	— 6,3%	8 позиция	— 8,4%
4 позиция	— 16,6%	9 позиция	— 1,6%
5 позиция	— 29,0%	10 (низшая) позиция	— 1,6%.

Численные значения, использовавшиеся для построения модели по России:

1 (высшая) позиция	— 0,4%	6 позиция	— 13,6%
2 позиция	— 0,7%	7 позиция	— 15,5%
3 позиция	— 3,7%	8 позиция	— 14,9%
4 позиция	— 8,5%	9 позиция	— 6,8%
5 позиция	— 28,4%	10 (низшая) позиция	— 7,5%.

то же время среди населения страны и сейчас все ещё остаются очень популярными нижние структурные позиции (см. рис. 2.9), а доля средних слоёв по-прежнему не дотягивает в России не только до показателей западноевропейских стран, но даже до стран Центральной и Восточной Европы. Сохраняется и характерная для России концентрация основной массы населения (около двух третей) в нижней половине шкалы, и в этом смысле *российское общество продолжает оставаться обществом «смещённых вниз» статусных позиций.*

Рисунок 2.9
**Модель социальной структуры России, построенная
 на основе самооценок россиянами
 своего социального статуса, 2013¹³**



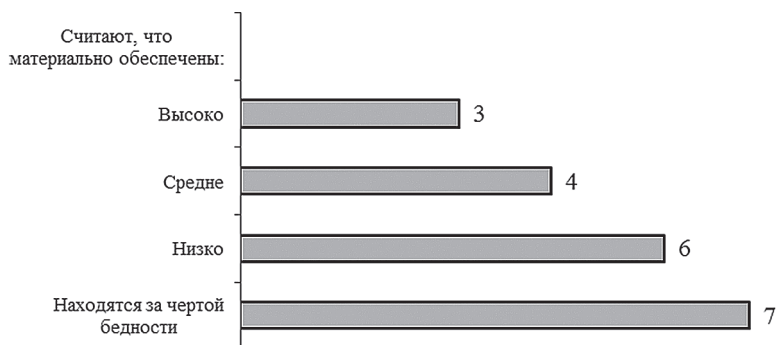
Чем же определяется отнесение себя россиянами к той или иной статусной позиции? Сами они с завидным постоянством говорят о том, что *при определении своего статуса в обществе они основываются прежде всего на уровне своего материального благосостояния.* И действительно, данные свидетельствуют о прямом влиянии уровня материального благосостояния на самоощущение людьми своего социального статуса. При этом формальный признак среднедушевого дохода и в конце 1990-х гг. имел и в настоящее время имеет относительно меньшее значение, чем интегральная оценка уровня своей

¹³ Численные значения, использовавшиеся для построения модели:

1 (высшая) позиция	— 0,8%	6 позиция	— 26,9%
2 позиция	— 1,3%	7 позиция	— 21,8%
3 позиция	— 3,5%	8 позиция	— 15,0%
4 позиция	— 7,1%	9 позиция	— 5,3%
5 позиция	— 16,5%	10 (низшая) позиция	— 1,8%.

материальной обеспеченности, прямо влияющая на показатели социального статуса (см. рис. 2.10).

Рисунок 2.10
**Средний балл социального статуса в группах,
по-разному оценивающих свою материальную обеспеченность,
1998, баллы**



В то же время нельзя не отметить, что материальное положение — не единственный критерий, которым население руководствуется в этом случае. Более того, по мере стабилизации новой социальной структуры российского общества нарастает тенденция учёта россиянами при определении своего социального статуса таких традиционных его критериев, как престиж (уважение окружающих) и уровень образования. Во всяком случае, в начале 2000-х гг. роль материальной обеспеченности для самооценки своего статуса была больше, чем перед кризисом 2008 г. (см. рис. 2.11). Тем не менее россияне продолжают ориентироваться при оценке своего социального статуса в массе своей в основном либо на уровень своего материального благосостояния, либо на образ жизни (что означает, по сути, тот же уровень обеспеченности, но с преломлением последнего через стилевые особенности жизни разных социальных слоев). С учетом этого обстоятельства, уже не кажется удивительным, что *рост доходов, который характеризовал в период 2000-х гг., хотя и в разной мере, все слои населения, привел к резкому улучшению самооценок россиянами своего положения в обществе.*

Рисунок 2.11
Чем руководствуются россияне,
оценивая свой социальный статус, 2003/2008, %
(допускалось до трёх ответов)



Кроме того, комментируя ситуацию с мотивами оценок своего статуса россиянами, стоит обратить внимание также на рост значимости уровня образования и квалификации по мере перехода от низших к более высокостатусным слоям населения (см. табл. 2.2).

Как видно из таблицы 2.2, уровень материального благосостояния является безусловным лидером среди критериев самооценки россиянами своего социального статуса для всех статусных групп за исключением представителей самых верхних статусных позиций. Для них эту роль выполняет образ жизни, хотя уровень благосостояния отстает от него всего на 3%. Таким образом, представители основной массы населения следуют логике: «мы ставим себя в статусной иерархии так низко, т.к. у нас нет денег», а представители наиболее благополучных слоёв населения как бы говорят: «мы ставим себя так высоко, т.к. можем себе позволить вести определённый образ жизни». При этом для последних очень важен и практически примыкает к показателям материального благополучия также такой критерий как уровень образования. В остальных же ста-

Таблица 2.2

**Чем руководствуются россияне
с разным видением своего места в обществе,
оценивая свой социальный статус, 2008, %
(допускалось до трёх ответов)**

Критерии определения своего социального статуса	Статусные позиции на 10-балльной шкале					
	Низшие: 9-10 ступень	8 сту- пень	7 сту- пень	6 сту- пень	5 сту- пень	Выс- шие: 1-4 стуже- ни
Уровень материальной обеспеченности	71	62	58	54	54	42
Образ жизни	49	46	48	51	45	45
Уважение окружающих	25	22	34	41	45	41
Уровень образования	19	18	21	25	32	41
Должность ¹⁴	26	19	25	18	20	15
Престижность профессии ¹⁵	17	21	17	13	18	20
Уровень квалификации ¹⁶	11	9	10	12	20	15
Связи и знакомства	9	12	10	10	6	11

тусных группах этот критерий идентификации собственного статуса играет куда меньшую роль. При этом ключевые для западных концепций стратификации признаки (должность, престиж профессии и т.д.) играют для россиян второстепенную и постепенно уменьшающуюся роль.

Выводы

Подведем итоги нашего анализа динамики видения россиянами общей модели социальной структуры российского

¹⁴ Проценты даны от работающих.

¹⁵ Проценты даны от работающих.

¹⁶ Проценты даны от работающих.

общества, а также динамики их ощущения своего собственного места в обществе.

1. В сознании населения российское общество имеет такое устройство, где основная часть населения противопоставляет его верхушке, существует сильная социальная дифференциация, а большинство населения сосредоточено в наиболее бедных слоях.

2. Реальная и желательная модели социального устройства в восприятии россиян диаметрально противоположны. Идеальной для России, по мнению ее населения, могла бы быть такая модель социальной структуры, где глубокие социальные неравенства сочетались бы с массовым средним классом, сосредотачивающим в себе основную часть населения.

3. Представления россиян об идеальной модели общественного устройства не являются чем-то исключительным и не свидетельствуют об их патернализме или тяге к уравнилельности. Напротив, они очень похожи на взгляды в этом вопросе, например, населения Германии, причём как восточных её земель, так и западных.

4. Определяя своё место в социальной иерархии, россияне руководствуются действительно чрезвычайно важными для характеристики их статусной позиции критериями, главным среди которых является уровень материального благосостояния. Именно поэтому, хотя российское общество было и остаётся обществом смещённых вниз статусных позиций, с годами, по мере роста уровня благосостояния населения и изменения пропорций в нём низших и средних статусных позиций, самоощущение россиянами своего статуса в обществе постепенно улучшается. Однако это не означает удовлетворённости населения сложившейся в стране в области стратификации ситуацией: все годы реформ россияне воспринимают социальную структуру российского общества как такую, где основная часть населения сосредоточена в слоях ниже среднего. Все больше осознают россияне и оторванность «верхушки» общества от основной массы населения, их противоположность друг другу.

Глава 3.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ СТРАТИФИКАЦИИ В 1990-Е ГГ. И В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

Насколько описанные выше представления россиян о критериях их статуса соответствуют реальным факторам, определяющим ощущение ими своего статуса в обществе? Попробуем ответить на этот вопрос тем более важно, что факторы стратификации многое могут сказать и о состоянии, и даже о типе общества в целом. Вот почему мне показалось интересным не просто проанализировать эти факторы, но и сравнить факторы стратификации, действовавшие на микроуровне в 1990-е гг.¹, с теми факторами, которые определяют положение человека в российском обществе сегодня. Ключевым вопросом, который необходимо было решить для успешности такого анализа, был вопрос о том, что же, помимо самооценок своего статуса акторами, может выступать в качестве индикатора этого положения. Соответственно, в первом параграфе данной главы будут проанализированы факторы самооценок россиянами своего статуса, а во втором — их взгляды на тот его главный критерий, который оказался наиболее статистически значим для этих оценок. Несколько опережая дальнейшее изложение, сразу скажу, что им, как и в самооценках россиян, оказалось при статистическом анализе их материальное положение.

¹ Детальный анализ факторов стратификации в этот период был дан в работе: *Тихонова Н.Е.* Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. — М.: РОССПЭН, 1999. Учитывая это, некоторые сюжеты, связанные с ситуацией 1990-х гг., даны в настоящей работе в сокращенном виде, фактически лишь на уровне выводов.

3.1. Факторы самооценок россиянами своего социального статуса

Анализ на ряде массивов второй половины 1990-х гг.² показал: если говорить о статистической значимости связей, то среди переменных, имевших наиболее тесные корреляционные связи с самооценкой социального статуса, в порядке убывания значимости при обработке полученных данных в программе CHAID³ во второй половине 1990-х гг. были душевой доход, заработная плата, соотношение материального положения самого респондента и уровня благосостояния окружающих его людей, динамика изменения его материального положения, структура потребления⁴, социальное самочувствие⁵, особенности социальных контактов, характер проблем, которые их тревожат⁶, и т.д. *Таким образом, это были те особенности их жизни, которые, с одной стороны, прямо или косвенно отражали уровень благосостояния респондентов, а с другой — демонстрировали, что речь действительно идёт о принадлежности к стратам, заметно различающимся по их месту в обществе.*

Однако, кроме этих характеристик, в числе статистически значимых переменных были и другие, которые могли рассматриваться уже не как характеристики потребления человека и его жизни в целом, а как реальные причины

² Для расчетов были использованы данные ежеквартальных мониторингов за 1994—1998 гг. Российского независимого института социальных и национальных проблем (РНИСиНП).

³ Описание программы CHAID, являющейся, по сути, одной из разновидностей регрессионных моделей, см.: SPSS. SPSS for Windows. CHAID. Release 6.0 Jay Magidson. — SPSS Inc. 1993. Использовался метод Tree-Select.

⁴ Включая особенности структуры питания, приобретение дорогостоящего имущества, жилищные условия, возможности проведения отпуска и досуга и т.п.

⁵ В том числе настроение дома и на работе, ощущение несправедливости происходящего вокруг, страх остаться без работы, ощущение, что дальше так жить нельзя, чувство защищенности от бедности, произвола чиновников, преступности и ряд других характеристик.

⁶ Вплоть до отношения к иностранным рабочим, усиливающим конкуренцию на рынке труда в их населенном пункте.

занятия определённого места в обществе, в том числе — особенности его социально-психологического статуса и установок. В порядке гипотезы, учитывая исследования зарубежных учёных и прежде всего М. Кона, я предположила, что эти особенности являются частью личностного ресурса акторов и в этом качестве могут рассматриваться скорее как причина занятия определённой статусной позиции, чем как её следствие (хотя обратная закрепляющая связь здесь, несомненно, также присутствует). И эта гипотеза действительно подтвердилась⁷.

Если сгруппировать переменные, устойчиво демонстрировавшие свою значимость для идентификации респондентами своего социального статуса, в определённые группы факторов⁸, то в их числе в конце 1990-х гг. были:

— *факторы, связанные с местом работы и особенностями рыночной позиции человека*, включая тип собственности предприятия, где он работал, отрасль, к которой оно относилось, наличие опыта руководящей работы и занятий предпринимательством, его профессиональный статус и т.п.;

— *факторы, связанные с регионом и местом проживания, отражающие состояние локального рынка труда*;

— *факторы, связанные с аскриптивными характеристиками человека* (возраст, здоровье, пол);

— *факторы, связанные с его габитусом*, прежде всего наличие индивидуалистически-достижительных (или конформистско-патерналистских) установок, мобильность психики и т.п., а также место проживания в начальный период социализации, связанное с возможностями усвоения норм городской или сельской культуры и влиявшее на траектории последующей мобильности человека;

— *факторы, связанные с поведенческими стратегиями человека* (наличие у него вторичной занятости, приобретение новой специальности, смена типа деятельности и т.п.).

⁷ Подробнее см. об этом: Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. — М.: РОССПЭН, 1999, Глава 4 «Механизм действия основных факторов стратификации».

⁸ Факторный анализ, проведённый методом Варимакс на разных массивах данных, подтвердил правильность этой содержательной группировки.

Кроме того, немаловажное значение имел *дореформенный статус людей*, с которым они сопоставляли своё нынешнее положение, и который обуславливал их разный социальный и культурный ресурс, обеспечивая, соответственно, как разные возможности адаптации к новой реальности, так и разные возможности социальной мобильности в условиях реформ. В то же время часть переменных (например, наличие семьи и детей) проявляла определённую неустойчивость, то попадая в список статистически значимых переменных, то исчезая из него (общая база сравнения состояла из массивов 15 исследований второй половины 1990-х гг.).

Анализ соподчинённости этих факторов показал, что *главным фактором стратификации в России конца 1990-х гг. являлась работа в государственном или частном секторах экономики. Действие же остальных факторов было связано с тем, как они влияли на возможность занятости в частном секторе*. Исключение составляли только должность (для тех, кто относился к руководителям первого уровня в госсекторе), наличие постоянной вторичной занятости, свидетельствовавшей о востребованности человека в новых условиях, а также отсутствие полной стабильной занятости (для тех, кто был её лишён).

Спустя 15 лет, весной 2013 г., набор этих факторов, сохранив свою общую конфигурацию, заметно изменился. На первом месте после признаков благосостояния (самооценки материального положения, оценок своих возможностей в разных сферах потребления — питании, одежде, отдыхе во время отпуска и т.п.) оказался *статус родительской семьи*. Это свидетельствовало о все большей межпоколенческой консервации статусов в современной России, закрытии в ней «лифтов» социальной мобильности (см. табл. 3.1). Тесно связаны с социальным статусом оказались также такие, тоже во многом обусловленные положением родительской семьи переменные, как доступность образования и уровень образования родителей. Причём чем выше было статусное положение респондентов, тем большее значение имели показатели, относившиеся к родительской семье.

Следующее по значимости место занимала группа факторов, характеризующих *стабильность занятости респондентов и ситуацию у них на работе в целом* (опыт безработицы и

Таблица 3.1

**Соотношение положения в обществе их родительской семьи
и их собственного места в обществе, по самооценкам респондентов
на десятибалльной шкале социальных статусов, 2013, %**

Статусные позиции	Собственные					
Родительские	Верхние (1-4) ступени	5 сту- пень	6 сту- пень	7 сту- пень	8 сту- пень	Нижние (9–10) ступени
Верхние (1-4) ступени	50	13	16	13	11	13
5 ступень	13	30	9	10	10	13
6 ступень	23	28	43	18	22	17
7 ступень	9	16	17	33	17	17
8 ступень	4	10	11	20	28	11
Нижние (9-10) ступени	1	3	4	6	12	29

самооценки вероятности ее в будущем, общая оценка ситуации на работе, страх из-за ситуации на ней, самооценки возможностей самореализации в профессии, необходимость использования компьютера на работе, профессиональный статус, своевременность выплаты зарплаты и соблюдение на работе норм российского законодательства — официальное оформление, оплата больничного, отпуска, «белая зарплата» и т.д.). При этом если в 1990-е гг. занятость в государственном или частном секторе играла решающую роль и для материального благополучия человека, и для оценки им своего статуса, а приватизированные предприятия примыкали в этом отношении скорее к государственному, чем частному сектору, то сейчас картина принципиально изменилась. *Хотя занятость в государственном или частном секторе и сейчас демонстрирует статистически значимую связь с определением человеком своего статуса, но связь эта стала уже достаточно слабой.*

Более того, направленность её по отношению к ситуации 1990-х гг. изменилась на прямо противоположную, и работа в госсекторе стала влиять на самооценки своего статуса скорее со знаком плюс, чем со знаком минус. При этом приватизированные предприятия стали примыкать уже не к госсектору, а к предприятиям частного сектора. В итоге, если медианный показатель социального статуса

у работающих на предприятиях госсектора составлял в 2013 г. 7 баллов, то для предприятий частного сектора и приватизированных предприятий он составлял 8 баллов из 10 возможных, где 10 баллов означали низшую статусную позицию. Почти на 0,5 балла выше у них был и средний балл социального статуса.

Тот факт, что в конце 1990-х гг. водораздел в формирующейся социальной структуре нового российского общества проходил не столько по признакам социально-профессионального или квалификационного характера, сколько по степени включенности в новые экономические отношения и структуры, а в 2010-х гг. на первый план вышли характеристики рабочих мест, доступ к наиболее эффективным и стабильным из которых определяется прежде всего происхождением человека, влечёт за собой очень важные выводы. Главный из них заключается в отчётливо немеритократическом характере российского общества и существовании рисков «зависания» формирования в России классовой структуры несмотря на все большую включенность россиян в рынок труда.

Это не значит, конечно, что социальная структура России является неклассовой — доходы большинства населения опосредуются сейчас рынком труда, а в основе классовой структуры, характерной для индустриальных обществ западного типа, лежит именно разница активов индивида, с которыми он выходит на те или иные рынки (труда, человеческого капитала, финансовый рынок и т.д.) и на которые получает доход. Однако если в 1990-е гг. для вновь возникшего частного сектора при занятии определённой статусной позиции решающими оказывались личные, а зачастую и личностные характеристики человека (включая не только наличие у него собственности, но и особенности его рабочей силы — от квалификации до трудовых мотиваций), то сейчас ситуация принципиально изменилась. На попадание человека на те или иные статусные позиции его происхождение влияет уже в большей степени, чем его собственные усилия, и в этом плане можно говорить не только о закрытии в России лифтов социальной мобильности по сравнению с ситуацией 1990-х гг., но и о том, что современное российское общество гораздо дальше от меритократического идеала, чем это было на излёте «эпохи Ельцина».

Разумеется, это не значит, что образование человека и другие характеристики его человеческого и культурного капитала

сейчас вообще не важны, однако они стали в гораздо большей степени опосредоваться фактором его происхождения, чем это было 15 лет назад. И *если в конце 1990-х гг. любой, кто по своим личным качествам мог пойти на работу в частном секторе, выигрывал уже в силу этого (т.е. рынок как бы сертифицировал качество его рабочей силы и человек получал за счёт этого дополнительные ренты), то сейчас независимо от сектора занятости доступ к качественным рабочим местам получают прежде всего выходцы из наиболее статусных и высокообразованных семей.*

Это, естественно, повлияло и на *снижение роли социально-психологических характеристик человека для занятия определённой статусной позиции, которые имели такое большое значение в конце 1990-х годов.* Даже наличие достижительных мотиваций или тип локус-контроля стали находиться по своей роли как факторов стратификации буквально на грани статистической значимости. В то же время нельзя не отметить, что тип локус-контроля у наиболее благополучной части россиян (верхние 12%, занимающие 1–4 статусные позиции на «лестнице социальных статусов») и наиболее неблагополучной части населения (нижние 22%, занимающие на ней 10–8 статусные позиции) сейчас диаметрально противоположен: если у первых безусловно доминирует внутренний локус-контроль (68%), то у вторых — внешний (61%). Это значит, что если для первых жизнь в современной России предоставляет определённые «развилки выбора», позволяющие им ощущать себя творцами собственной судьбы, то вторые лишены этих возможностей и чувствуют себя «щепками, несущимися по воле волн» и неспособными управлять собой и собственным будущим.

Гораздо менее значим, чем в 1990-х гг., оказался среди факторов стратификации и регион проживания. При этом тип поселения стал вообще статистически незначим — видимо, внутри поселений сформировались свои локальные социальные структуры, в рамках которых человек и определяет своё место в структуре общества.

Менее значимы стали также такие *физиологические характеристики человека, как пол и возраст.* В то же время для отдельных статусных групп они все-таки сохранили свою значимость. Так, пол имеет значение для занятия верхних

4 позиций (55% их представителей мужчины, при том что на всех остальных «ступенях социальной лестницы» доминируют женщины). Возраст, который в конце 1990-х гг. был чрезвычайно значим, т.к. прямо влиял на адаптивные возможности человека и шансы попасть на работу в частном секторе, и сейчас относительно более значим, чем пол, хотя уже не выступает столь жёстким «блокиратором» попадания на верхние статусные позиции как тогда — в возрастной когорте 51–60 лет, например, на верхние 4 ступени попадают 8% при 10% в когорте 31–40 лет. В то же время если в средней возрастной когорте большинство сосредоточено на срединных, а не на нижних позициях (66% занимают 5–7 позиции и менее четверти — 8–10 позиции), то в когорте 51–60 лет заметно больше (42%) тех, кто оказывается именно на нижних статусных позициях, хотя ровно половина её представителей всё же занимает средние позиции.

При этом попадание заметной части представителей когорты 51–60 лет на нижние статусные позиции связано, видимо, не столько даже с их возрастом как таковым, сколько с их *состоянием здоровья, являющимся наиболее значимым* (коэффициент Спирмена 0,406) *фактором стратификации среди всех аскриптивных признаков человека в современной России*. Во всяком случае, при плохом здоровье вероятность оказаться на нижних трёх ступенях «социальной лестницы» для человека очень высока (60% при 7% для имеющих хорошее здоровье) и относительно выросла по сравнению с 1990-ми годами. И наоборот — среди тех, кто имеет хорошее здоровье, 45% (при 8% среди тех, кто охарактеризовал своё здоровье как плохое) оказались в верхней половине «лестницы социальных статусов». Характеризовавшие своё здоровье как удовлетворительное занимают в этом вопросе, как и следовало ожидать, промежуточные позиции.

Таким образом, факторы, объективно значимые для самооценок россиянами собственного статуса, не просто изменились за последние 15 лет. Их развитие прошло как бы «по синусоиде». Сначала, *в процессе развития в 1990-х гг. частного сектора и структурной перестройки экономики, удельный вес социально-психологических характеристик для динамики статуса вырос, а объективные характеристики*

сместились на менее значимые позиции. В начале 2000-х гг. ситуация как бы «зависла». Период же со второй половины 2000-х гг., если судить по данным исследований за соответствующие годы, ознаменовался сокращением значимости связанных с личностью актора факторов и ростом значимости условий его социализации и социального капитала⁹. При этом на протяжении всего периода реформ, возможно, за счёт нарастания внутриотраслевой дифференциации и сглаживания различий в степени престижности занятости в разных отраслях, роль отрасли как фактора стратификации относительно уменьшалась. И хотя для отдельных отраслей отрасль ещё сохраняет при стратификации своё значение, в целом этот важнейший в обществах советского типа фактор стратификации постепенно утрачивает своё значение для определения социального статуса в целом.

В целом же из 5 групп факторов, определявших место человека в иерархии социальных статусов в России конца 1990-х гг., три сохранили к 2013 г. свою значимость (факторы, связанные с особенностями рыночной позиции человека, факторы, связанные с аскриптивными характеристиками человека, и факторы, связанные с его габитусом). В то же время сравнительная значимость каждой из этих групп в ряду остальных, как и значимость отдельных показателей внутри каждой из них, изменились настолько сильно, что сегодня можно говорить уже о качественном изменении за эти годы факторов стратификации российского общества и базовых характеристик его социальной структуры в целом (меритократическая / немеритократическая, открытая / закрытая и т.д.).

⁹ Так, коэффициент Спирмена для связи социального статуса и отсутствия социального капитала, т.е. отсутствия таких знакомых, которых могли бы помочь респонденту с устройством на хорошую работу, в хорошую больницу, к хорошему врачу, а его ребёнку могли бы помочь попасть в хороший вуз или школу, кто мог бы помочь с карьерой или хотя бы просто дать взаймы достаточно крупную сумму денег, составлял 0,321. При этом полное отсутствие социального капитала (т.е. отсутствие в социальных сетях респондентов тех, кто мог бы помочь ему в решении хотя бы одного из этих вопросов) характеризовало 61% представителей двух нижних статусных позиций и лишь 23% представителей четырёх верхних статусных позиций.

3.2. Факторы материального благосостояния как ключевого индикатора социального статуса в современной России

Проблема выделения главного индикатора социального статуса применительно к современному российскому обществу в теоретическом плане достаточно дискуссионна и упирается в проблему наличия у россиян главного статуса¹⁰ как такового. С одной стороны, как уже отмечалось в главе 1, понятие «главного статуса» успешно работает в основном для анализа стратификации в обществах доиндустриального и раннеиндустриального типов. В индустриальном же обществе процесс дифференциации общественной жизни заходит так далеко, а ролевой набор человека настолько усложняется, что выделение единого критерия главного статуса для всех членов общества становится затруднительным: ведь для кого-то это может быть профессиональный статус, для кого-то — наличие унаследованного состояния или титула, для кого-то — общественная деятельность и т.д. И в этом плане, по крайней мере в рамках господствующих в социологической науке теоретико-методологических подходов, вообще вряд ли можно говорить о наличии какого-то единого критерия, определяющего главный статус человека в современном обществе, в том числе — и российском.

Однако с другой стороны, не имея каких-то координат, определяющих место человека в иерархически организованном социальном пространстве, в принципе невозможно говорить об анализе определяющих это место факторов. Какие же это могут быть координаты? С одной стороны, учитывая характер социальной структуры обществ неократического типа (а я согласна с О.И.Шкаратаном¹¹ в том, что именно таковым является современное российское общество), в качестве индикатора статуса нужно было бы использовать в первую очередь

¹⁰ Т.е. той статусной характеристики из всего их набора, которая с большей или меньшей жёсткостью задаёт все остальные его характеристики и определяет интегральный социальный статус человека в обществе.

¹¹ Шкаратан О. И. Становление постсоветского неократизма // Общественные науки и современность. 2009. № 1.

объем располагаемого властного ресурса. Но этот вид ресурса распространен в российском обществе очень мало, и хотя при анализе элитных и субэлитных групп он, несомненно, должен учитываться в качестве ключевого, но при анализе стратификации большинства населения страны он малоинформативен. Приносящая доход собственность, которая традиционно используется как индикатор статуса в обществах западного типа, также не подходит в случае России — такая собственность встречается среди очень ограниченного числа россиян и как индикатор статусной позиции для основной массы населения выступать не может. Таким образом, обе этих характеристики (власть и собственность в её традиционном виде), при всей их несомненной важности, мало подходят для идентификации реального положения рядового человека в российском обществе.

Одним из путей выхода из этого тупика выступает признание сосуществования в России двух типов социальной структуры — неоэтакратической, в основе которой лежит критерий доступа к власти, и классовой, в основе которой — рыночные позиции индивидов, определяющиеся характером находящихся в их распоряжении ресурсов. Причём если первая из них характеризует ситуацию с социальной дифференциацией в основном в «верхушке» общества, прежде всего его элитных и субэлитных группах, то вторая описывает стратификацию основной массы населения.

Но обе эти структуры являются подструктурами единой социальной структуры общества в целом. И, вольно или невольно, они вынуждены иметь единый индикатор, свидетельствующий о реальном статусе человека в обществе. Этим индикатором в условиях безудержной коммодификации всего и вся стал в России уровень материального благосостояния.

Именно в нем, как неоднократно демонстрировалось Л.А.Беляевой, Л.А.Гордоном, Т.И.Заславской и многими другими известными российскими социологами, концентрированно отразились в условиях перехода к рыночной экономике и все остальные характеристики, традиционно влияющие на определение статусной позиции индивида — власть, собственность, престиж и т.д. При этом, впрочем, ни одна из них (в той форме, как они представлены у рядового населения страны) не определяет жёстко ни социального статуса человека, ни его

уровня благосостояния. Скорее важна их комбинация, которая и задает в конечном счёте уровень благосостояния человека, принявшего на себя в новых условиях функцию не только фактора, но и *индикатора социального статуса*. Тот факт, что, как уже отмечалось ранее, чем выше место человека в иерархии социальных статусов, тем большую роль играют и другие его факторы, мало влияет на эту общую картину в условиях «смещённости вниз» основной массы статусных позиций как одной из наиболее характерных особенностей новой модели социальной структуры российского общества в целом.

Вот почему я выбрала при статистическом анализе факторов стратификации *два индикатора, дававших возможность создать некую систему координат вертикально ранжированного социального пространства — самооценки россиянами собственного социального статуса (субъективно отражающие их интегральный социальный статус) и уровень их благосостояния как индикатор этого статуса*, причём для большей надёжности полученных выводов в анализе мной были использованы различные показатели этого благосостояния — самооценка его как плохого/удовлетворительного/хорошего, самоотнесение к высоко-, средне- и низкодходному населению или к находящимся за чертой бедности, соотношение доходов респондентов с медианными доходами по соответствующим типам населённых пунктов и т.д.¹²

Если суммировать данные по переменным, значимым для уровня материального благосостояния в 1990-е гг. и в настоящее время, то они складываются в те же группы факторов, что и в вопросе о социальном статусе в целом. И, учитывая взаимосвязь статусной позиции с уровнем благосостояния, это не удивительно. В то же время внутри каждой из групп

¹² Инструментально для конца 1990-х гг. в качестве зависимых переменных для этого использовались при анализе вопросы о том, как респондент оценивает материальное положение своей семьи, к какой части населения по уровню материальной обеспеченности он себя относит, какая характеристика лучше всего подходит для определения его материального положения, как он оценивает своё материальное положение в целом (1998 г.). В 2013 г. использовались вопросы о том, к какой части населения по уровню материальной обеспеченности он себя относит и как он оценивает своё материальное положение в целом.

факторов число входящих в них переменных возрастает, а сравнительная значимость ряда из них меняется.

К числу такого рода отличий факторов материального благосостояния от факторов «чистого» статуса в конце 1990-х гг. относились: большая роль семейного положения, региона проживания, пола, мотиваций к труду и избираемых моделей поведения в целом (прежде всего готовность к изменению характера и содержания работы и набора действий, предпринимаемых для улучшения своего материального положения). Не влияя прямо на ощущение собственного статуса, они всё же заметно влияли на материальное благосостояние людей.

В настоящее время показатели, связанные с семейной ситуацией людей (прежде всего наличие в их домохозяйствах безработных или инвалидов) и регионом их проживания, по-прежнему играют большую роль для материального благосостояния и статистически незначимы для «чистого статуса». Однако при этом стала очень значима для материального благосостояния, как и для «чистого» статуса, также группа факторов, характеризующих место человека на рынке труда (нестабильность занятости, в частности опыт безработицы в прошлом; сложности на работе и страх её потерять; «теневая» или полуофициальная занятость, где зарплата выплачивается несвоевременно, по устной договорённости, и не соблюдаются предусмотренные российским законодательством социальные гарантии [оплата больничного, отпуска и т.д.]). Одновременно, как и в случае с социальным статусом, снизилась роль личной активности людей в решении собственных проблем.

Снижение значимости выбора определённых поведенческих практик и мотиваций в условиях возникновения внешних ограничений после завершения структурной перестройки экономики не удивительно. Более интересна новая по сравнению с концом 1990-х годов ситуация связи материального благосостояния с пребыванием на первичном/вторичном сегменте рынка труда. Учитывая распространённость в 1990-е гг. несвоевременной выплаты зарплат и огромную долю теневой занятости в формирующемся частном секторе экономики, где средние зарплаты были при этом заметно выше, чем в госсекторе, само по себе наличие этих характеристик занятости тогда ещё ни о чем применительно к уровню благосостояния человека не

говорило. Сейчас же эти особенности характеризуют занятость прежде всего наиболее неблагополучных слоев населения, и различия в уровне благосостояния оказываются напрямую связаны уже не с занятостью в государственном или частном секторе экономики, а с пребыванием на определенном сегменте рынка труда. Этот факт является важным свидетельством продолжающегося формирования в России классовой структуры общества.

Если говорить о других изменениях за эти годы в сравнительной значимости факторов, определяющих уровень благосостояния рядового гражданина России, то стоит отметить *рост значимости качества его человеческого капитала (уровня образования, присутствия практик повышения квалификации и денежных инвестиций в свой человеческий капитал, навыка работы на компьютере, состояния здоровья), а также наличия у него социального капитала и качества этого капитала*. Рост роли этих факторов связан, видимо, с завершением формирования модели профессиональной структуры российского общества и приближением к завершению формирования его социальной структуры. Новые статусные позиции, соответственно, как уже отмечалось выше, перестали образовываться, а образовавшиеся ранее уже заполнились и «закрылись». Не удивительно, что в условиях объективного сокращения возможностей для социальной мобильности, закрытия «социальных лифтов» и роста конкуренции за наиболее привлекательные рабочие места значимость всех практик сохранения и наращивания своего человеческого капитала, с одной стороны, и наличия социального капитала, с другой, относительно возрастают.

Одновременно, как и в случае с факторами, определяющими самооценку социального статуса, *сократилась значимость факторов, относящихся к социально-психологическим характеристикам личности: наличия достижительных мотиваций, мобильности психики, специфики нормативно-ценностных систем и т.д.* Видимо, *роль этой группы факторов, столь значимая в условиях нестабильного, активно трансформирующегося общества, была связана с их влиянием на адаптационные возможности человека и, естественно, начала уменьшаться по мере перехода российского общества к относительно стабильному состоянию, где подобные характеристики уже не играют такой большой роли.*

Интересно посмотреть в этой связи также на то, как эти статистически установленные закономерности отражаются в общественном сознании, т.е. на то, что, с точки зрения россиян, наиболее важно, чтобы преуспеть в жизни и добиться пусть не богатства, но благополучного положения. Сразу подчеркну при этом, что взгляды работающего населения и пенсионеров, ориентирующихся в своих оценках на определенные культурные нормы и собственный жизненный опыт, относящийся зачастую к другой эпохе, различались довольно заметно. Свои нюансы есть и во взглядах по этому поводу у студентов. Поэтому анализ, результаты которого приведены ниже, был основан только на суждениях, высказанных по поводу факторов успеха работающим населением России (см. рис. 3.1).

Рисунок 3.1

Взгляды работающего населения России на то, что позволяет добиться благополучного положения в жизни, 2013, %¹³



Как видим, в восприятии населения есть тройка лидеров, позволяющих добиться в жизни благополучия (собственное

¹³ На рисунке не представлены ответившие «довольно важно» и «не очень важно». Отранжировано по доле выбравших ответ «очень важно».

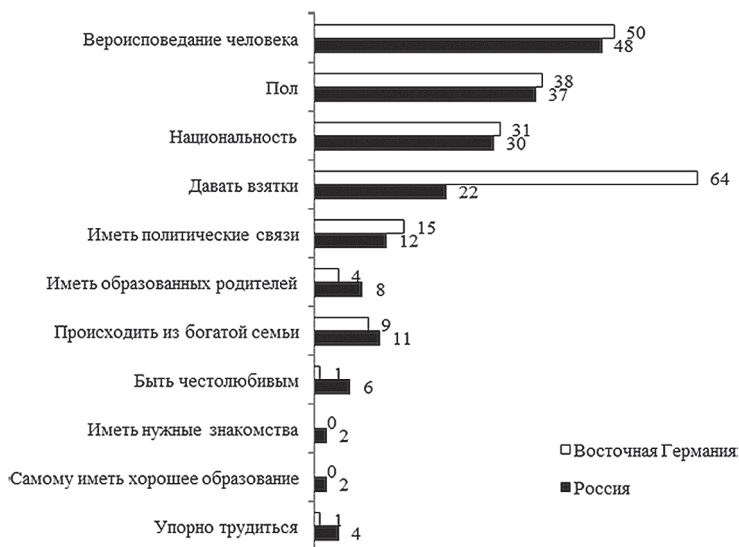
образование, упорный труд и наличие связей). При этом если учесть как тех, кто отмечал и «наличие нужных знакомств», и «иметь политические связи», то роль социального капитала ещё более возрастёт и он с большим отрывом окажется на первом месте. Любопытно, что в последние годы особенно выросла роль «политических связей» — в 2006 г., например, об особой их значимости для достижения благополучного положения в жизни говорили лишь 16% респондентов.

О значимости образования и качества человеческого капитала в целом как фактора стратификации уже говорилось выше, и в дополнительных комментариях этот сюжет не нуждается. Что же касается упорного труда, то убеждение россиян в важности его для достижения благополучия применительно к современной России верно лишь отчасти. Так, например, если судить по продолжительности рабочей недели, то повышенная трудовая активность наиболее характерна для средне- и низкообеспеченного населения — в них имеют продолжительность рабочей недели более 40 часов 53% и 52% соответственно. В остальных группах большинство имеет рабочую неделю не более официально установленной продолжительности (среди высокообеспеченных таковых 53%, а среди бедных рабочую неделю не более 40 часов имеет даже 60%). Однако при этом разброс по продолжительности рабочей недели сравнительно невелик в группах средне- и низкообеспеченных и очень велик в двух полярных по уровню их благосостояния группах. Так, рабочую неделю продолжительностью не более 20 часов имеют 13% бедных, по 6% средне- и низкообеспеченных и 13% высокообеспеченных. При этом среди высокообеспеченных также 13% имеют и рабочую неделю 60 часов и больше, а среди бедных таковых лишь 7% (в двух остальных группах этот показатель также находится в диапазоне 7–8%). Таким образом, небольшая часть высокообеспеченных действительно работает больше остальных, но таких немного, а для остальных их благополучие никак не связано с дополнительными трудовыми усилиями.

Интересно, что картина представлений россиян о том, что не помогает добиться благополучного положения в жизни, за единственным исключением, очень близка к представлениям на этот счёт жителей также переживших период трансформации восточных земель Германии (см. рис. 3.2).

Рисунок 3.2

**Что, по мнению россиян и населения Восточной Германии¹⁴,
совсем не важно для того, чтобы добиться
благополучного положения в жизни, %¹⁵**



Как видно на рисунке 3.2, единственное исключение во взглядах россиян и немцев — роль взяток в достижении благополучного положения в обществе. Если россияне в массе своей рассматривают взятки как фактор благополучия, то для двух третей восточных немцев они представляются совсем неважными для этого. При этом как важные и очень важные для достижения благополучия их рассматривают 45% россиян и лишь 8% восточных немцев. Этот факт сам по себе уже многое говорит и о типе сложившегося в России общества, и о возможностях и путях социальной мобильности в нем.

¹⁴ Использовались данные исследования ISSP–2009 по Германии и исследования Института социологии РАН 2013 г. по России.

¹⁵ На рисунке не представлены ответившие «очень важно», «довольно важно», «скорее важно» и «не очень важно».

Выводы

Подведём итоги нашего поневоле краткого сравнения факторов, определявших в конце 1990-х гг. и определяющих в настоящее время место человека в иерархии социальных статусов российского общества.

Если говорить о соотношении факторов, связанных с «системой» (структурными ограничениями) и с самими «акторами», то надо признать, что в числе факторов, предопределивших разные жизненные траектории людей, находившихся в советском обществе на одних и тех же статусных позициях, были в пореформенный период как факторы макроуровня, связанные с идущими от общества структурными ограничениями, так и факторы микроуровня, связанные с самим человеком. При этом последние подразделялись как на не зависящие (пол, возраст) или мало зависящие от него факторы (здоровье, семейное положение), так и на в гораздо большей степени подвластные его воле особенности его взглядов и избираемых стратегий адаптации к новым реалиям.

2. Соотношение этих факторов в период 1990-х и 2000-х гг. заметно изменялось. Тем не менее основные группы факторов, определяющих принадлежность к определенной статусной группе и уровень благосостояния, на протяжении всего этого периода в целом совпадали. Так, если говорить о *факторах макроуровня*, то в их числе были:

- *Факторы, связанные с местом проживания — регионом и типом поселения.* Будучи достаточно значимыми практически весь период наблюдений для имущественного положения людей, эти факторы (особенно тип поселения) утратили, однако, к настоящему времени свою значимость для определения ими своего места в социальной структуре общества. Это свидетельствует о том, что при оценке этого места в условиях резких трансформаций люди невольно ориентируются на динамику своего материального положения¹⁶, а в относительно стабильных

¹⁶ Об этом свидетельствуют не только приведенные выше данные, но и не вошедшие в книгу данные по изменению самооценок россиянами своего места в социальной структуре во время и после кризиса 2008-2009 гг.

условиях точкой отсчёта для них является локальное сообщество, членом которого они являются, сравнивая себя — для определения своего места в нем — с ситуацией у окружающих. Отсюда и стремление россиян быть «не хуже других», отражающее их нежелание оказаться как в собственном восприятии, так и в восприятии остальных в «социальных низах».

- *Факторы, связанные с ситуацией на предприятии или в организации, где работает человек*, — сектором занятости (государственные, частные, приватизированные предприятия), отраслью, размерами предприятия, степенью успешности деятельности этого предприятия в рыночных условиях, в частности наличием задержек с выплатой зарплаты и т. п. Данная группа факторов, хотя в целом и остаётся статистически значимой, также заметно уменьшила за последние 15 лет своё влияние. Это является отражением произошедших за последние 15 лет изменений в экономике (сглаживание различий в оплате труда на государственных и частных предприятиях и организациях, углубление внутриотраслевых различий при одновременном сокращении межотраслевых различий по ряду отраслей, резкое уменьшение числа случаев задержек зарплат и т.д.).

Что же касается второго блока, который включает *факторы микроуровня*, связанные с личными особенностями того или иного актора, то в него входят:

- *Факторы, связанные с аскриптивными характеристиками* (возраст, здоровье, пол). При этом пол значим только для попадания на высшие статусные позиции, на которых большинство составляют мужчины, и это устойчивая во времени тенденция. Возраст наиболее значим для попадания на низшие статусные позиции, вероятность оказаться на которых наиболее велика сейчас у тех, кому «за 60» (хотя в конце 1990-х гг. эта вероятность резко увеличивалась уже после 40 лет), и сравнительно незначим для остальных возрастных когорт. Здоровье же — и как фактор занятия определённых статусных позиций и особенно как фактор благосостояния — заметно увеличило за последние

15 лет свою значимость, причём это относится ко всем группам населения. Это свидетельствует о неадекватности реализуемой в отношении лиц с плохим здоровьем государственной социальной политики реалиям современного российского общества и серьёзных ошибках в реформировании системы здравоохранения.

- *Факторы, связанные с особенностями рыночной позиции человека вообще и его местом на рынке труда в частности,* включая наличие у него собственного дела (бизнеса), официальную занятость с «белой» зарплатой и предусмотренными российским законодательством социальными гарантиями, наличие дополнительных социальных гарантий (соцпакет и т.д.), нахождение на вторичном сегменте рынка труда, профессиональный статус, характер деятельности на рабочем месте (в частности, использование навыков работы на компьютере, знания иностранных языков и т.п.), неформальный социальный статус на работе и т.д. Роль этих факторов за последние полтора десятилетия по меньшей мере не сократилась, причём роль факторов, отражающих пребывание на первичном или вторичном сегменте рынка труда, ранее относительно незначимая, вышла в настоящее время среди всех факторов этой группы на передний план. Видимо, именно между группами работников, относящихся к первичному и вторичному сегментам рынка труда, в российском обществе сейчас формируются новые и достаточно глубокие социальные неравенства, что свидетельствует о просчетах в реализуемой государством политике занятости и недостаточном внимании его к регулированию различных форм нестандартной занятости.
- *Факторы, связанные с особенностями человеческого капитала работников:* уровень образования, квалификация, опыт определённой профессиональной деятельности, в том числе опыт руководящей работы, способность и готовность к поддержанию и наращиванию своего человеческого капитала в процессе непрерывного образования и т.д. Роль этих факторов стратификации была и остаётся высокой, причём за последние полтора десятилетия от-

носителем выросла роль образования (что связано, прежде всего, с улучшением тяжёлого в конце 1990-х гг. положения бюджетной сферы, где работает основная часть лиц с высшим образованием). Однако сильнее всего выросла значимость включенности человека в систему непрерывного образования и готовности к самообразованию, что, в принципе, является положительной тенденцией и говорит, как и рост значимости места на рынке труда, в пользу складывания в России социальной структуры классового типа.

- *Факторы, связанные с особенностями социализации и ближайшего окружения человека:* образование и происхождение родителей, жены (мужа), друзей, наличие безработных и/или бедных среди ближайших знакомых, место жительства человека в момент, когда он пошёл в школу, наличие, объем и качество ресурса социальных сетей, культурный потенциал (чтение «серьезной» литературы, посещение театров и т.п.). С одной стороны, этот блок факторов объединяет факторы, связанные с освоением определённого типа культуры в процессе социализации, что прямо влияет, как показывают данные, не только на собственный уровень образования и квалификации человека, но и на мобильность его психики, тип локус-контроля, а также его включенность в процесс непрерывного образования. Таким образом, это тот культурный капитал, который не просто самовоспроизводится от поколения к поколению, но и формирует определённый габитус человека. С другой стороны, эта группа факторов, по сути, отражает качество социального капитала человека, также напрямую замыкающееся, как правило, на среду происхождения и социализации. К сожалению, учитывая теснейшую взаимосвязь этих факторов между собой, разделить их на разные подгруппы практически невозможно — по крайней мере, мне это сделать не удалось. Однако понятно, что именно эта группа факторов, особенно роль родительской семьи и ресурс социальных сетей, сильнее всего наращивала в последние годы свою значимость.

Это свидетельствует, как уже отмечалось выше, о постепенном закрытии лифтов социальной мобильности и формировании межпоколенческого статусного воспроизводства в России.

- *Факторы, связанные с социально-психологическими особенностями человека*, прежде всего — тип локус-контроля, наличие индивидуалистическо-достижительных или конформистско-патерналистских установок, уверенность в своих силах, мобильность психики, особенности самоидентификации и трудовых мотиваций, роль работы, материального благополучия, власти и свободы в ценностных ориентациях и т. д. Большая часть факторов этой группы практически утратила за последние 15 лет свою значимость в определении как ощущения человеком своего места в обществе, так и уровня его благосостояния. Кроме того, значительная часть этих факторов связана с определённой нормативно-ценностной системой, усваиваемой ещё в детстве и закрепляемой впоследствии собственным жизненным опытом и классовым положением. Соответственно, на их наличие прямо влияют факторы предыдущей группы, и трудно судить, что здесь является причиной, а что следствием. Тем не менее полностью сбрасывать со счетов эту группу факторов все-таки нельзя, и не только потому, что некоторые её элементы (например, тип локус-контроля) и сейчас демонстрируют достаточно значимую связь с определением наиболее благополучными слоями собственного статуса и уровнем их благосостояния, но и потому, что при любых масштабных трансформациях социальной структуры роль этой группы факторов, как показывают данные эмпирических исследований, быстро возрастает и становится очень велика.
- *Факторы, связанные с особенностями поведения*, связанные с двумя предыдущими группами факторов, но все же к ним не сводящиеся. В их числе готовность работать интенсивнее за большую зарплату, готовность приобрести новую профессию, готовность взяться за более сложную работу, стратегии действий, избирае-

мые для повышения или сохранения своих доходов, в частности наличие индивидуальной трудовой деятельности или дополнительной работы, возможные типы стратегий поведения при ухудшении условий жизни в будущем и т. п. За последние полтора десятилетия роль факторов этой группы относительно сократилась, что отражает общее сокращение спектра возможностей для большинства населения по улучшению собственного положения в силу формирования новых структурных ограничений.

- *Факторы, связанные с семейным положением человека:* наличием у него семьи и детей, численностью членов домохозяйств и т. д. Эти факторы имеют большее значение для уровня материального благосостояния и относительно небольшое — для «чистого» статуса. При этом за последние 15 лет особенно выросла значимость для уровня благосостояния — из факторов этой группы — наличия в составе домохозяйств неработающих взрослых, не имеющих собственного источника дохода, а также инвалидов и лиц с плохим здоровьем.

3. Таким образом, в целом в соответствии с логикой роста значимости за последние 15 лет структурных ограничений, явившихся прямым следствием завершения структурной перестройки экономики, для занятия определённого места в социальной структуре *выросла значимость факторов, обеспечивающих социальное воспроизводство классов, и уменьшилась роль факторов, связанных с индивидуальной активностью человека.* В принципе это нормальная ситуация классового воспроизводства. В то же время, судя по сравнительной роли социального и культурного капиталов в этом воспроизводстве, сложившиеся в современном российском обществе механизмы мобильности все дальше уведут нашу страну от меритократического идеала общества равных возможностей и воздаяния в соответствии с индивидуальными заслугами, являющегося идеальной моделью общества для подавляющего большинства современных россиян¹⁷.

¹⁷ О чем мечтают россияне: идеал и реальность / Под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е. Тихоновой. — М.: Весь мир, 2013.

В итоге, если применительно к ситуации 1990-х гг., характеризовавшейся массовым исчезновением одних и столь же массовым возникновением других структурных позиций на социальном поле, можно было говорить о том, что главным для определения места конкретного человека в системе стратификации выступает сам актор, то применительно к сегодняшней ситуации приходится констатировать, что для подавляющего большинства россиян их собственная активность по повышению своего статуса может протекать в очень узком «коридоре возможностей», который задаётся внешними структурными ограничениями и зависит от сложившихся в обществе пропорций структурных позиций разного типа. В российском обществе большую часть их составляют позиции, сосредоточенные в нижней части спектра (если говорить о позициях, доступных для слоёв населения, попадающих в выборки общероссийских опросов).

РАЗДЕЛ 2.

СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ «ОДНОСТУПЕНЧАТЫХ» КЛАССОВЫХ ПОДХОДОВ

Период бурной трансформации социальной структуры России закончился, как уже отмечалось выше, к середине 2000-х гг. И не случайно именно в это время стали массово появляться работы, где предпринимались попытки дать оценку сложившейся к тому времени в России системы стратификации¹.

Анализ социальной структуры российского общества проводился в них по-разному— и с точки зрения их концептуальных и методологических основ, и с точки зрения их эмпирической базы. Иногда это делалось на основе данных собственных эмпирических исследований, иногда — на основе вторичных данных или чисто теоретического моделирования сложившейся к тому моменту в России системы стратификации. Это неизбежно накладывало отпечаток и на полученные разными авторами выводы. Вот почему интересно было на одних и тех же массивах данных посмотреть, какие теоретико-методологические подходы эффективнее «работают» применительно к условиям России, а также каковы полученные с их помощью модели стратификации российского общества.

Особая методологическая сложность такого анализа связана была при этом с тем, что, как уже отмечалось выше, сегодня еще идут дискуссии о том, к какому же типу принадлежит социальная

¹ См., например: *Т.И.Заславская*. Современное российское общество. — М.: Дело, 2004; *О.И.Шкаратан, В.И.Ильин*. Социальная стратификация России и Восточной Европы: сравнительный анализ. — М.: ГУ ВШЭ, 2006; *Реальная Россия: социальная стратификация современного российского общества*. — М.: «Журнал Эксперт», 2006; *С.Г.Кордонский*. Сословная структура постсоветской России. — М.: ФОМ, 2008; *Шкаратан О.И.* Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в России. — М.: ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2009, а также работы Е. Авраамовой, Л. Беляевой, Т. Малевой, Л. Хахулиной и др.

структура российского общества, а следовательно, можно ли ее рассматривать с использованием традиционных классовых подходов, разработанных для анализа социальной структуры обществ с развитой рыночной экономикой. Ведь советское общество строилось на слиянии властных отношений с отношениями собственности. В этих условиях традиционное деление общества на классы, предполагающее наличие независимых от государства субъектов собственности, утрачивало всякий смысл.

В 1990-х гг. эта картина существенно изменилась. Более того, в первые годы новой эпохи в истории нашей страны происходили настолько масштабные изменения, что, как уже отмечалось выше, стало размываться даже главное основание прежней социальной структуры — сращенность власти и собственности, превращавшая властный ресурс в основной критерий стратификации. Тем самым начало экономических реформ означало складывание параллельно с традиционной для России социальной структурой также зачатков новой, классовой структуры, характерной для индустриальных обществ западного типа с рыночной экономикой.

Однако, начиная с середины 2000-х гг. (точнее — с ареста М.Ходорковского в 2003 г.), частная собственность вновь стала приобретать условный, относительный характер. И угрозу ей стал представлять уже не столько криминалитет, как это было в «лихие 90-е», сколько зачастую внешне вполне «законное» рейдерство и, в еще большей степени, — властные структуры, которые могли в любой момент разными способами не только разорить любого предпринимателя, но и отнять его собственность (а зачастую — и свободу). С этого времени в стране стало сокращаться число предпринимателей, особенно мелких, и заметно вырос государственный аппарат. Соответственно, вновь выросло и значение власти как критерия стратификации и обострился вопрос о том, насколько далеко продвинулась Россия по пути к классовой модели социальной структуры.

Частично ответ на этот вопрос я постаралась дать уже при анализе факторов стратификации в предыдущем разделе. Однако более детальный ответ на него можно получить, естественно, только проанализировав российское общество с использованием различных концепций классового анализа и посмотрев, «как это работает». Результаты этого анализа и будут изложены в последующих разделах.

Глава 4.

СТРАТИФИКАЦИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ПО УРОВНЮ ЖИЗНИ

4.1. Основные типы методологических подходов к анализу классовых структур: «одноступенчатый» и «многоступенчатый» анализ

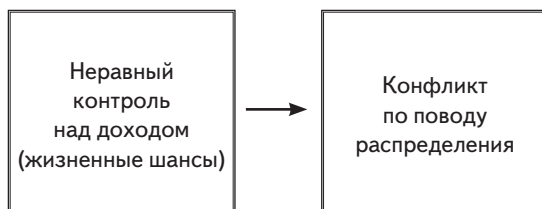
При выборе моделей для тестирования эвристических возможностей различных подходов к классовому анализу я отталкивалась от типологизации теоретических подходов к стратификации, предложенной крупнейшим специалистом в этой области, патриархом исследований социальной структуры — Эриком О. Райтом, а также учитывала особенности баз эмпирических данных, находившихся в моем распоряжении, и инструментариев, проводившихся в разные годы исследований.

Райт объединил всё многообразие подходов к классовому анализу в три основные логические модели и сформулировал особенности каждой из них¹ (см. рис. 4.1). Как видно из схемы, предложенной Райтом, при любом из трёх этих подходов классы характеризуются неравенством доходов и вытекающими из этого неравенства разными жизненными шансами. Однако далее начинаются различия. Так, при одноступенчатом клас-

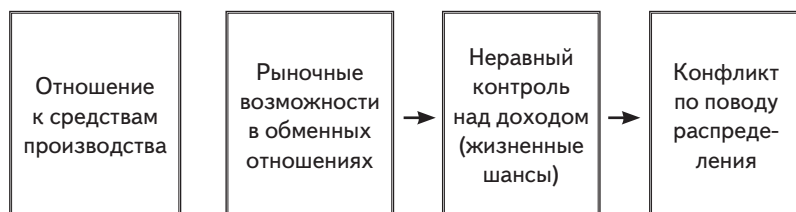
¹ *Wright, E.O.* (2004) *Foundations of a neo-Marxist Class Analysis* in E.O. Wright (ed.) *Alternative Foundations of Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press. См. также его работы: *Wright, E.O.* (1997) *Class Counts: comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press и *Wright, E.O.* (ed.) (2005) *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Рисунок 4.1
Классификация логических моделей классового анализа,
предложенная Э.О.Райтом

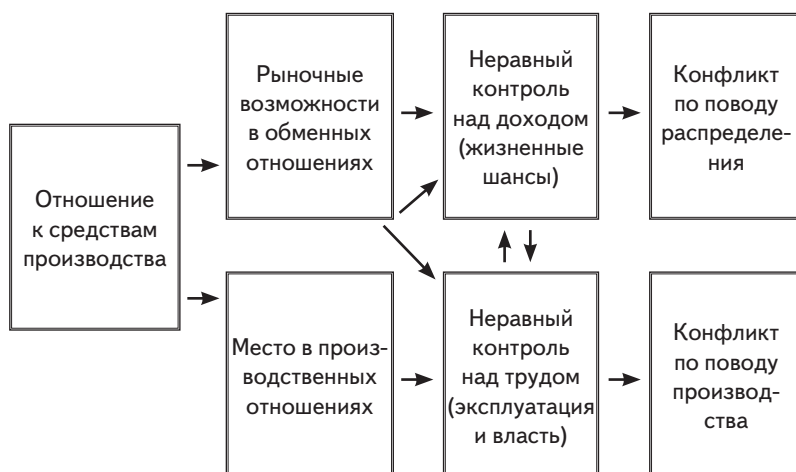
(1) Одноступенчатый классовый анализ



(2) Веберианский многоступенчатый классовый анализ



(3) Марксистский многоступенчатый классовый анализ



совом анализе классы выделяются в рамках вертикальной стратификации социальных статусов основываясь просто на *жизненных шансах их членов в сфере потребления, т.е. на их благосостоянии*. Этот подход, характерный, как было показано выше, для обыденного сознания, используется и в науке, хотя «снимает» только верхний, самый поверхностный слой информации о классовой структуре общества. Тем не менее он достаточно широко применяется в прикладных социологических исследованиях, а в маркетинге вообще выступает основным. При его применении шкала статусов вытянута от бедности к богатству, а основным типом конфликтов между классами (которые, строго говоря, было бы правильнее называть слоями, хотя в основе их выделения тоже лежит экономический критерий, и в этом смысле, хотя и с определённой долей условности, понятие «класс» для них все же применимо) будет конфликт между богатыми, средними слоями и бедными по поводу распределения доходов.

Веберианский классовый анализ, как и марксистский, идёт, в отличие от этого подхода, к причинам разницы благосостояния отдельных классов, а именно к месту классов в системе экономических отношений, определяемых особенностями принадлежащих им активов (собственности на те или иные средства производства). Причём эта собственность в современном обществе может быть разных видов: финансовый или промышленный капитал, человеческий капитал или бренд, простая физическая способность к труду или особая запатентованная технология управления и т.д. В этом случае неравные жизненные шансы существуют уже не в «безвоздушном пространстве», а *вытекают из места человека в системе экономических отношений, обусловленного как спецификой принадлежащих ему активов, так и ситуацией на рынках соответствующих активов*.

Наконец, марксистский подход к выделению классов, который Райт рассматривает как наиболее глубокий в методологическом отношении (и я не могу не согласиться с ним в этом), учитывает *не только место человека в «рыночной стихии», но и место его в системе отношений на конкретном предприятии или в организации*. Это место также определяется особенностями принадлежащих человеку активов, но применение

марксистской модели многоступенчатого классового анализа предполагает гораздо более широкий спектр рассмотрения присущих разным классам характеристик — от определения применительно к ним, эксплуатируемыми или эксплуатирующими классами они являются, до степени автономности труда, отражающей степень их отчуждения в процессе труда.

Надо сразу отметить в этой связи, что мной была предпринята попытка построить модели классовой структуры российского общества в рамках всех трёх этих подходов. При этом каждая из тестирувавшихся концепций (стратификация по уровню жизни; неовеберовские модели стратификации, в т.ч. принятая в ESOMAR², и современная версия концепции Д.Голдторпа; неомарксистские в виде последней версии концепции Э.Райта и подхода, который я назвала ресурсным подходом к стратификации³) представляла применительно к российским условиям не только теоретический, но и практический интерес, поскольку позволяла увидеть социальную структуру российского общества под разными углами зрения. Именно поэтому ниже изложены результаты применения к современной российской реальности всех этих концепций.

4.2. Модель стратификации российского общества по критерию уровня жизни

При анализе модели стратификации российского общества в разделе 1 я неоднократно использовала так называемый градиционный подход. При анализе в рамках этого подхода социальное пространство рассматривается как единый континуум, где вертикально ранжированные социальные статусы, объединяющиеся в моделях стратификации в группы позиций (в приведённом в разделе 1 анализе было выделено

² ESOMAR — Европейское общество по опросам общественного мнения и маркетинговым исследованиям. Об используемой им методике стратификации см: A System of International Socio-Economic Classification of Respondents to Survey Research. ESOMAR, 1997, p.10.

³ Подробнее см.: *Н.Е.Тихонова*. Ресурсный подход как новая теоретическая парадигма в стратификационных исследованиях // Социологические исследования, 2006, № 9.

10 таких групп), плавно переходят один в другой. Популярной разновидностью градационных подходов выступает и шкала «бедность — богатство», на которой, также в некоем едином социальном континууме, располагаются, плавно переходя друг в друга, слои/классы, различающиеся уровнем благосостояния.

Особо надо подчеркнуть при этом, что шкала «богатые — бедные», сколько бы индикаторов в ней ни использовалось, является по сути своей вариантом не многомерной, а одномерной стратификации, и в этом плане более очевидна и проста для работы с ней, особенно — для неспециалистов в области социальной структуры, чем остальные классовые модели. В качестве основного критерия в ней используются либо уровень дохода, либо имеющееся имущество, либо уровень жизни в целом. Все эти варианты позволяют решать не только теоретические, но и практические задачи, в частности — задачи государственного управления. Так, эта шкала используется для целей налогообложения при установлении «порогов» налога на имущество, налога на роскошь, «скачков» в прогрессивной шкале налогообложения и т.п., а также для выработки мер борьбы с бедностью и стимулирования восходящей социальной мобильности, повышения интегрированности и солидарности общества и т.п. Вот почему, учитывая как практическую значимость данной шкалы, являющейся разновидностью одноступенчатого классового анализа в рамках градационных подходов к социальной структуре общества, так и её особую роль в нашей стране, где классовая структура ещё только формируется, я уделю этому аспекту стратификации российского общества особое внимание.

Первые две проблемы, с которой сталкивается любой исследователь, пытающийся работать в рамках шкалы «бедность — богатство», это необходимость ответить на вопросы о том, что же такое бедность, и что — богатство, а также как их лучше измерять. При ответе на эти вопросы нельзя игнорировать тот факт, что *в российском обществе существуют достаточно чёткие представления и о том, что можно определить как богатство, и о том, что такое бедность, причём это касается как денежного их порога, так и признаков образа жизни, соответствующих «богатству» или «бедности»* (т.е. их немонетарных критериев).

Как показывают данные исследования ИС РАН «Бедность и неравенства в современной России: 10 лет спустя»⁴, черта бедности в восприятии россиян проходила в марте 2013 г. на уровне 8848 рублей, т.е. составляла около 60% от заявленных респондентами собственных среднедушевых доходов (14575 рублей). Таким образом, *задаваемая россиянами «черта бедности» проходит на уровне примерно 60% от среднего дохода на человека в месяц по стране, что соответствует распространённым в социальной политике развитых стран и среди специалистов по бедности представлениям об их оптимальном соотношении.*

При этом представления россиян о черте бедности зависят от региона их проживания и типа поселения, где они проживают. Так, например, в мегаполисах и сёлах эта черта по медиане распределений проходила весной 2013 г. на уровне 10000 и 7000 рублей соответственно. Что же касается региональной дифференциации, то представления о «черте бедности» в разных регионах различались в тот момент ровно вдвое и находились в диапазоне от 5000 рублей (Воронежская, Челябинская и Ростовская области) до 10000 рублей (Москва, Санкт-Петербург, Красноярский и Хабаровский края). Такой разброс отражает тот объективный факт, что поселенческие и региональные различия в стоимости жизни в России очень велики. При этом поселенческие различия при установлении размера прожиточного минимума (ПМ) Росстатом вообще не учитываются, в то время как региональные ставятся во главу угла и ПМ устанавливается в каждом регионе самостоятельно. Кстати сказать, этот факт очень затрудняет использование данных Росстата для стратификационных исследований даже в том случае, когда они есть.

Есть у россиян и достаточно чёткие представления о денежных порогах богатства⁵. Однако представления эти очень сильно зависят от уровня благосостояния самих респондентов — чем выше собственный доход, тем выше планка «черты

⁴ Подробнее см. о результатах этого исследования: Бедность и бедные в современной России / Под ред. М.К.Горшкова, Н.Е.Тихоновой, Р.Трауб-Мерца. — М.: Весь мир, 2014.

⁵ Тихонова Н.Е. Богатство и бедность в представлениях россиян. — Социологические исследования, 2004, № 3.

богатства». Фактически «черта богатства» для россиян — это некий постоянно отодвигающийся вдаль горизонт, на котором доходы примерно в 10 раз превышают их собственные. Впрочем, учитывая отсутствие в России прогрессивного подоходного налога и исключительную мягкость только появляющихся в ней аналогов налога на роскошь, некоторая неопределённость в вопросе о границе доходов «богатых» имеет всё-таки гораздо меньшее практическое значение, чем разбросы в представлениях о черте бедности. При этом ситуация недостаточной определённости границ бедности характерна не только для России. Вот почему специалисты по проблемам бедности постоянно пытаются найти более точные критерии измерения бедности.

Своего рода переворот в этом вопросе произошел в 1970-х гг., когда знаменитым британским специалистом по проблемам бедности П.Таузендом был предложен так называемый депривационный подход. Он интерпретировал бедность как состояние, при котором из-за нехватки экономических ресурсов ведение привычного для большинства членов данного общества образа жизни становится невозможным. При этом в основу анализа бедности было положено не понятие прожиточного минимума или черты бедности, а понятие испытываемых лишений, многомерной депривации, которую П.Таузенд понимал как «состояние наблюдаемого и доказуемого невыгодного положения индивида, семьи или группы на фоне комьюнити, общества или нации в целом»⁶.

Многомерной П.Таузенд называл депривацию потому, что, наряду с материальной депривацией, включающей такие показатели, как питание, одежда, жилищные условия, предметы длительного пользования, место и состояние среды проживания, он использовал также показатели социальной депривации, включающей характер занятости, особенности проведения досуга, доступность образования и другие. Причём по каждому из показателей, входящих в расчёт материальной депривации, П.Таузенд разработал с учётом специфики жизни английского общества последней четверти XX века несколько индикаторов. Например, по питанию это были недостаток в

⁶ Tausend, P. (1987) Deprivation. *Journal of Social Policy*, Vol.16(2), 125.

еде хотя бы один день за последние две недели, отсутствие в структуре питания в течение большинства дней в неделю мяса или рыбы, полуфабрикатов из них, а также фруктов, сложность обеспечить пропитание кого-либо из членов семьи хотя бы раз за последний год.

Повышение уровня жизни западноевропейских стран и плавное смещение акцентов с проблематики бедности на проблематику эксклюзии немало способствовали росту популярности концепции П.Таузенда. В то же время разработка надёжных индикаторов бедности в рамках депривационного подхода для каждой страны — сложнейшая теоретическая задача, поскольку как представления о бедности, так и стандарты жизни бедных в разных странах очень сильно различаются между собой. Однако, несмотря на все трудности, депривационный подход завоёвывает все большую популярность. Ведь именно в рамках этого подхода к бедности можно не только дать наиболее точную численную оценку бедности, но и оценить характерные особенности образа жизни бедных в целом. Не останавливаясь на этом подробнее, отмечу лишь, что именно эта концепция, несмотря на сложность её практического применения, обладает в условиях России, судя по предпринимавшимся мной исследованиям бедности, наибольшими эвристическими возможностями и для целей стратификационных исследований, и для целей социальной политики. Кроме того, и сами россияне характеризуют бедность в основном через систему испытываемых лишений, а не дефицит доходов⁷. В связи с этим особое значение имеет определение того, какие же именно типы лишений население считает признаками бедности, а какие — признаками богатства?

Если посмотреть на ситуацию с бедностью в России с этой точки зрения, то прежде всего надо отметить, что характерными признаками образа жизни бедных для большинства населения выступают плохое питание, недоступность приобретения новых одежды и обуви, плохие жилищные условия, недоступность качественной медицинской помощи, отсутствие возможностей получить хорошее образование, удовлетворить

⁷ Тихонова Н.Е. Феномен городской бедности в современной России. — М.: Летний сад, 2003 (Глава 1. Что такое бедность в условиях России?).

первоочередные нужды без долгов, провести так, как хочется, своё свободное время, а детям — добиться того же, чего добивается большинство их сверстников (см. табл. 4.1).

Таблица 4.1

**Динамика представлений россиян о том,
чем жизнь бедных семей в России отличается
от жизни всех остальных, 2003/2013, %
(допускалось до пяти ответов, отранжировано
по ответам населения в 2013)⁸**

Признаки бедности	2003	2013
Характер питания	85	73
Доступность приобретения или качество одежды и обуви	55	58
Возможность удовлетворения первоочередных нужд без долгов	38	51
Качество занимаемого жилья	53	47
Доступность и уровень медицинского обслуживания и лекарств	52	44
Возможности получения хорошего образования, включая дополнительные занятия для детей и взрослых	40	35
Возможности проведения досуга, отпуска	33	32
Возможности для детей добиться в жизни того же, что и большинство их сверстников	25	29
Доступность культурной жизни (посещение театров, кино, клубов, приобретение книг, журналов и т.п.)	16	16
Отношение к ним окружающих	10	16
Возможность иметь интересную работу	9	15
Большая незащищённость от физического насилия и посягательств на их собственность	17	10
Возможности активно участвовать в общественной и политической жизни	4	2

Как видим, картина признаков бедности достаточно устойчива, и резко изменились за последние 10 лет показатели лишь по такому признаку бедности, как невозможность удовлетворить первоочередные нужды без долгов.

⁸ Жирным шрифтом выделены позиции, выбранные как признаки бедности более чем половиной опрошенных, серым фоном — признаки, изменения по которым за 5 лет составили более 3%, т.е. больше величины статистической погрешности.

Однако те, кто испытывает лишения, ассоциирующиеся у населения с бедностью, это далеко не всегда те же люди, чей душевой доход ниже, чем существующая сегодня в общественном сознании «черта бедности». Различия в стоимости жизни по типам поселений, специфика расходов, связанная с составом семей и здоровьем их членов, наличие или отсутствие весомой помощи со стороны родственников, друзей и знакомых приводят к тому, что в самом тяжелом положении оказываются зачастую семьи, чей доход выше прожиточного минимума. При этом часть тех, кто имеет менее этой суммы, к наиболее бедствующим слоям населения, судя по их уровню и образу жизни, не принадлежит.

С другой стороны, и богатство население страны обычно описывает через категории признаков богатства (относительный подход к богатству по аналогии с относительным подходом к бедности), а не порога доходов, его означающего (абсолютный подход к богатству по аналогии с абсолютным подходом к бедности). В числе наиболее характерных особенностей уровня жизни богатых выступают для россиян сегодня качество жилищных условий, возможность провести отпуск за границей, доступность приобретения дорогой мебели и бытовой техники, уровень медицинского обслуживания, возможность для детей добиться намного большего, чем добывается большинство их сверстников, возможность получения хорошего образования и интересного проведения досуга. Из этого понятно, что, говоря о богатых слоях населения, россияне имеют в виду не только и даже не столько элитные круги общества, которые от них очень далеки и ассоциируются скорее с понятием «власть», чем «богатство», сколько так называемый «верхний средний класс».

Учитывая преимущества относительного подхода и наличие данных о том, что население считает признаками жизни бедных, а что — богатых, из всех возможных вариантов построения шкалы «бедность — богатство» я остановилась на варианте, отражающем качественные особенности уровня жизни соответствующих слоёв. Этот подход предполагает в качестве критерия выделения различных социальных слоёв их жизненные шансы в сфере потребления, которые, с одной стороны, определяют различия в образе жизни тех или иных

слоёв, а с другой — за счет разных возможностей сохранения и наращивания своего человеческого капитала (включая как образование и квалификацию или здоровье, так и культурный капитал) предопределяют их жизненные шансы на рынке труда, а следовательно — и перспективы изменения сложившегося положения.

В рамках такого подхода и был разработан специальный **индекс уровня жизни (ИУЖ)**, на основе показателей которого была построена специальная шкала, на которой россияне были отстратифицированы в соответствии с разницей их жизненных шансов в сфере потребления. Основой построения ИУЖ являлась подтвердившаяся впоследствии гипотеза о том, что рассмотрение реального уровня жизни обязательно должно включать *не только оценку уровня благосостояния, но и оценку уровня депривации*, то есть испытываемых лишений и ограничений в общепринятом наборе потребительских благ. Имеющиеся у каждого человека «блага» и испытываемые им лишения и дают в совокупности реальную картину его уровня жизни, поскольку признаки благосостояния могут мирно соседствовать с проявлениями достаточно серьёзной депривации, что особенно характерно для полярных возрастных групп. Так, например, проживающая отдельно от родительской семьи молодёжь может иметь компьютеры и мобильные телефоны, но не иметь телевизора или холодильника, входящих в обязательный набор товаров длительного пользования для подавляющего большинства россиян. В то же время представители старших возрастных групп могут иметь довольно полный набор имущества, но не иметь средств, необходимых для покупки лекарств или продуктов питания. Соответственно, только суммируя как признаки испытываемой депривации, так и материального благосостояния, можно говорить об определении реального уровня жизни каждого конкретного человека.

Таким образом, при построении индекса уровня жизни мы⁹ исходили из предположения, что *дифференциация россий-*

⁹ Индекс уровня жизни был разработан мной совместно с Н.М. Давыдовой. Подробнее см.: Н.Е.Тихонова, Н.М. Давыдова, И.П. Попова. Индекс уровня жизни и модель стратификации российского общества. — Социологические исследования, 2004, № 6.

ского населения проявляется не только в том, что у семьи есть, но и в том, чего у неё нет. Причём реализация различных стилей жизни (которые активно формируются в современной России) ведёт к тому, что среди той части населения, которая не испытывает реальной депривации, *признаки благосостояния должны включать не только имущество, но и услуги*, поскольку среди находящихся на одной и той же ступени материального благосостояния россиян одна их часть будет конвертировать свои ресурсы в компоненты предметно-вещной составляющей материального благосостояния, а другая часть будет направлять их на потребление определённого типа услуг, социальное участие, досуг и отдых.

Соответственно, при расчёте индекса использовались такие группы показателей, как:

- 1) субъективные оценки наличия наиболее значимых форм депривации;
- 2) имущественная обеспеченность;
- 3) наличие недвижимости;
- 4) качество жилищных условий;
- 5) наличие сбережений;
- 6) использование платных социальных услуг;
- 7) досуговые возможности, связанные с дополнительными расходами¹⁰.

Признаки депривации, т.е. испытываемых лишений, оценивались при расчёте индекса со знаком «минус», в то время как наличие имущества, недвижимости, сбережений, возможностей использовать те или иные услуги, практиковать те или иные формы досуга и отдыха — со знаком «плюс». Это позволяло математически отразить тот факт, что испытываемые лишения и имеющиеся блага в жизни каждого человека могут взаимокompенсироваться.

Особо надо отметить также, что при анализе полученного эмпирического материала оказалось, что для слоёв российского населения, стоящих на разных ступенях социальной лестницы, пороговыми, определяющими будут разные показатели. Не останавливаясь на этой теме подробно, отмечу

¹⁰ О конкретных показателях, использованных при построении ИУЖ, см. в Приложении 2.

лишь, что если, например, для депривированной части общества наиболее значимым является состав того, чего у неё нет, насколько сужены её возможности в жизни, то для средних слоёв это уже качественно иные критерии, сосредоточенные на том, что у них есть, причём «пороговым» при переходе от малообеспеченных к среднеобеспеченным слоям населения выступает наличие возможности пользоваться платными услугами. Для различающихся уровнем своего благосостояния представителей средних слоёв признаками этой разницы выступают имеющиеся виды движимого имущества. Грани между средними и богатыми слоями населения соответствует смещение приоритетных различий в сторону характера находящейся в их собственности недвижимости и т.д.

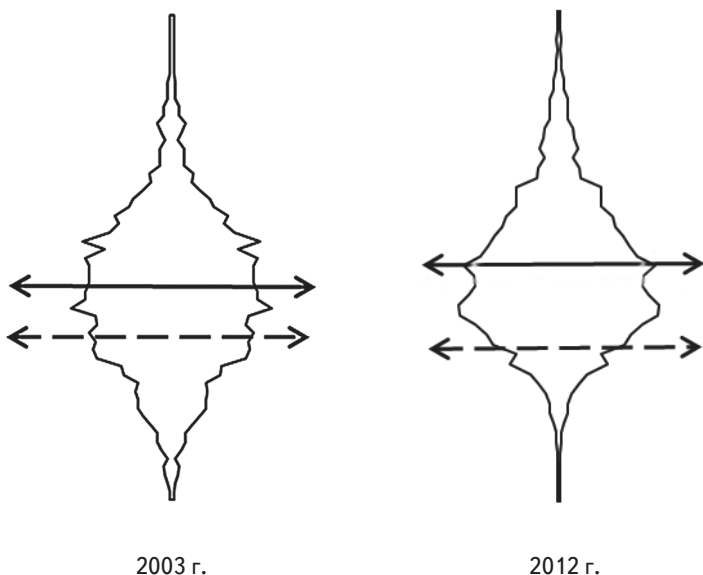
Исходя из этого, при конструировании интегрального индекса уровня жизни необходимо было учитывать, что разные показатели обладают разной значимостью применительно к той или иной позиции на лестнице социальных статусов, выстроенных в соответствии с уровнем жизни каждого конкретного человека. Наиболее эффективным путём решения этой проблемы представлялось присвоение используемым для построения индекса показателям различного удельного веса — в зависимости от степени их значимости. Общее количество учитываемых при построении индекса уровня жизни показателей составило 46 единиц, что, с учётом разного количества баллов, присваиваемых за наличие различных признаков, задавало исходную шкалу вертикальной стратификации в интервале от –23 до +67 баллов. Соответственно, итоговая шкала включала 91 позицию, и середина её (медиана шкалы) приходилась на 46-ю снизу позицию, т.е., с учётом отрезка отрицательных значений, на позицию, соответствовавшую 22 баллам.

Как же выглядит модель социальной стратификации российского общества по критерию уровня жизни? И какова динамика её изменения? Попробуем ответить на эти вопросы, отвлекаясь от ситуации с изменениями в социальной (прежде всего пенсионной) политике государства за это время — ведь предметом нашего анализа выступает прежде всего набор существующих в обществе социальных позиций, задаваемых типом существующих в нём экономических отношений. Инструментально это означает, что из поля зрения нам надо

исключить лиц старших возрастов. Соответственно, далее в этом разделе, если не оговорено иное, анализ будет вестись на массивах, включавших россиян не старше 55 лет.

Рисунок 4.2

Модель социальной стратификации российского общества по критерию уровня жизни, 2003/2012, население до 55 лет включительно¹¹



Как видно на рисунке 4.2, первое, что обращает на себя внимание, — это то, что, судя по конфигурации представлен-

¹¹ Методически модель строилась следующим образом: по оси ординат (поскольку статусные позиции вертикально ориентированы) откладывались процентные значения числа набравших соответствующий балл по ИУЖ, а затем, для придания фигуре симметрии, они зеркально откладывались в область отрицательных значений. Для сохранения пропорций модель была после этого «ужата» по оси абсцисс вдвое. Сплошной линией на рисунках показана медиана распределений, а пунктирной — порог, ниже которого находится та часть населения, для которой признаки депривации перевешивают признаки благосостояния.

ной на нем модели, тип стратификации по шкале «бедность—богатство», характерный для современного российского общества, не являлся и не является чем-то уникальным, хотя и имеет определённые особенности по сравнению, например, с западноевропейскими странами. Депривированная часть общества в нем составляет относительное меньшинство. Большинство же населения сейчас сосредоточено уже в средних слоях, хотя «середина» модели социальной структуры российского общества при этом по-прежнему остаётся смещённой вниз. Так, даже в 2012 г. медианное значение показателя уровня жизни по россиянам в целом составляло всего 11 баллов, хотя теоретически «срединным» значением по принципам построения шкалы было 22 балла, а с учётом реального распределения ответов в 2012 г. (от –15 до +39 баллов) медиана распределений должна была бы приходиться на позицию, соответствовавшую 13 баллам. Однако ниже этой позиции в реальности находилась не половина, а почти две трети всех опрошенных.

Второе, что надо отметить, комментируя рисунок 4.2 — это *значительный рост за последние 10 лет уровня жизни населения в целом. Этот рост затронул практически все слои населения и сильно изменил основные параметры рассматриваемой модели стратификации российского общества* (см. табл. 4.2).

Таблица 4.2

**Параметры модели стратификации российского общества по ИУЖ,
2003/2012, по населению до 55 лет включительно**

Характеристики модели	2003	2012
Минимальные значения ИУЖ	-18	-15
Максимальные значения ИУЖ ⁴	41	39
Среднеарифметические значения ИУЖ	6,73	11,23
Медианные значения ИУЖ	7	11

Третье, что надо отметить — это *резкое сокращение депривированной части населения, сосредоточенного в «хвосте», расположенном под центральной частью фигуры и отсекаемом на рисунке 4.2 пунктирной линией. Это именно та часть населения, которая не может вести типичный для данного общества образ жизни и переживает своё положение тем сильнее, чем меньше численность этой группы и чем дальше она отрывается*

от остального населения. Сдвиги в этой области за последние 10 лет поистине колоссальны — если в 2003 г. в этой группе находилось 30% населения, то в 2012 г. — менее 10%. В то же время стоит отметить, что *этот эффект был достигнут в основном за счёт появления у россиян новых товаров длительного пользования, приобретённых зачастую в долг (именно на этот период пришёлся всплеск потребительского кредитования) или ценой жесточайшей экономии на других потребностях, даже базовых. Если же говорить только о признаках депривации, без учёта компенсации их признаками благосостояния, то они присутствовали в 2012 г. у двух третей россиян не старше 55 лет.*

При этом первое плюсовое значение по данной шкале, т.е. 1 балл по показателю ИУЖ, означало для семьи из трёх человек чаще всего жизнь втроём в двухкомнатной квартире в старом жилом фонде общей площадью не более 45 кв. м., наличие старых холодильника, телевизора, ковра, пылесоса, стиральной машины и стенки при отсутствии предметов длительного пользования, купленных за последние семь лет, использование за последние три года из платных услуг только необходимой медицинской помощи и оплаты одного вида платных занятий (например, музыкальной школы или спортивной секции для ребёнка), а также какого-то одного вида платных развлечений за последние годы (обычно кино). Вряд ли стоит добавлять к этому, что в этих семьях нет не только дачи или гаража, но и любой другой дорогостоящей собственности, и максимум, о чем обычно может идти речь, это о наличии садово-огородного участка без дома.

Конечно, комбинация характеристик может быть и несколько иной, однако в любом случае это жизнь, которую можно в лучшем случае назвать балансированием на грани бедности. Как говорили сами россияне, живущие в этот состоянии: «Мы ещё не за чертой бедности, но уже на черте»¹².

¹² Цитата из интервью в панельном исследовании бедных домохозяйств, которое проводилось в 1995–2006 гг. в рамках трёх последовательно реализовывавшихся проектов INTAS. Наиболее полно результаты этого исследования опубликованы в монографиях: N.Manning & N. Tikhonova (eds.) (2003) *Poverty and Social Exclusion in Russia*. Aldershot: Ashgate и Н.Е.Тихонова. *Феномен городской бедности в современной России*. — М.: Летний сад, 2003.

Так что, даже попадая по ИУЖ в состав населения, у которого признаки благосостояния «перевешивали» признаки депривации, все имевшие до 7 баллов включительно не могли рассматриваться, на мой взгляд, как вырвавшиеся из тисков неблагополучия и высоких рисков бедности.

Четвёртое, что бросается в глаза при анализе модели стратификации российского общества на рисунке 4.2 — это наличие тонкого «шпиля» в верхней части модели и растянутость по вертикали уровня жизни даже тех представителей наиболее благополучных слоёв населения, которые попадают в массовые опросы. В этой связи надо сказать, что, судя по результатам дополнительного опроса представителей богатых слоёв населения в ходе исследования «Богатые и бедные в современной России» 2003 г., в реальности шпиль фигуры должен быть гораздо выше, чем изображённый на рисунке 4.2, так как в опросе представителей богатых слоев населения максимальный показатель индекса уровня жизни составлял +54 балла, а в репрезентативном, на материалах которого и был построен рисунок, лишь +41 балл. Тем самым *этот шпиль по его длине должен быть увеличен в разы, что сразу меняет контур фигуры, смещая ее наиболее широкую часть резко вниз и превращая концентрацию населения в средних слоях в кажущуюся*. В этой связи надо ещё раз подчеркнуть, что методика определения уровня жизни не учитывала используемый для получения доходов капитал¹³, речь применительно к ней шла только о характеристиках собственно потребления.

Реально уровень жизни семьи, с которого начинаются наиболее благополучные слои (составлявшие в опросе 2003 г. 8%, а в опросе 2012 г. 13% респондентов), мог предполагать, например, такую комбинацию показателей: проживание семьи из трёх человек в благоустроенной квартире 75 кв.м; наличие

¹³ За исключением наличия второго жилья и сбережений, проверить характер и цели использования которых в полном объёме было невозможно. Однако, судя по тому, что лишь 15% имеющих второе жилье указывали в 2012 г. доходы от аренды в числе источников доходов, а также тот факт, что даже крупные сбережения в большинстве своем, судя по характеру их хранения, имели страховой характер, и то, и другое воспринималось их владельцами не столько как источник доходов, сколько как компонент их образа жизни и системы потребления.

дачи, гаража и автомобиля; 12 видов ТДП в домохозяйстве (как правило, это были: телевизор, холодильник, пылесос, мебельный гарнитур, кухонная техника, стиральная машина, мобильный телефон, компьютер и т.п.), причём 10 предметов из этого списка были впервые приобретены или обновлены за последние 7 лет; использование за последние 3 года не менее 3-х видов платных услуг (например, медицинских, образовательных и рекреационных); наличие не менее 3-х видов платных развлечений в структуре досуга (посещение театров, концертов, кино, музеев, вернисажей, кафе, баров, ресторанов и т.д.); наличие сбережений, впрочем, недостаточных для того, чтобы на них можно было прожить год и более.

В-пятых, понятно, что когда речь идёт о столь растянутой по вертикали модели, то для дальнейшего анализа показатели её надо как-то укрупнять, выделяя социальные слои, характеризующиеся более-менее сходным в качественном плане уровнем жизни. Эта задача решалась в подпрограмме CHAID программы SPSS при анализе распределений ответов на 7 контрольных вопросов (о самооценке своего материального положения и социального статуса, об удовлетворённости своим местом в обществе, материальным положением и жизнью в целом, о соотношении дохода с уровнем региональной медианы и о выигрыше-проигрыше от реформ), которые затем были проверены с помощью коэффициента Спирмена по всем 7 переменным в их связи с остальными переменными массивов и друг с другом.

Переломным для самоощущения своего выигрыша от реформ оказался показатель в 28 баллов и выше — видимо, именно он соответствует тому уровню жизни, который просто отсутствовал в дореформенной России, и не случайно начиная с него доля ощущавших себя выигравшими от реформ начинает превышать половину группы. Второй переломной точкой были 8 баллов, где доля проигравших становилась меньше, чем доля сохранивших свои позиции или (что встречалось гораздо реже) выигравших. Начиная же с 20 баллов доля выигравших резко росла и становилась равна доле проигравших.

Таким образом, *соотношение населения с разным количеством баллов говорило не только о численности слоёв с разным уровнем благосостояния, но и об изменениях соотношения разных структурных*

позиций и появлении новых групп структурных позиций на социальном поле в ходе российских реформ 1990-х гг. В этом плане любопытно, что доля имевших показатели ИУЖ менее 8 баллов даже в 2012 г. составляла 32% населения. Это та часть россиян, которая оказалась на позициях, образовавшихся в ходе реформ ниже той границы, где заканчивалось советское общество «социальной однородности». Доля населения с показателями 20 баллов и выше составляла 9%, в т. ч. 28 баллов и выше — всего 3%. Это значит, что углубление социальной дифференциации и формирование новой структуры социальных позиций в ходе реформ 1990-х гг. действительно предопределило почти для половины россиян изменение их места в обществе. Вектор этих изменений имел разнонаправленный характер, однако при этом число тех, кто заведомо должен был скатиться по «социальной лестнице» вниз на вновь образовавшиеся на ней позиции «социальных низов», уже в силу соотношения благоприятных и неблагоприятных структурных позиций в новой модели стратификации российского общества было в десять раз больше, чем число тех, кто получал возможность попасть на появившиеся на её верху новые структурные позиции, которых не было в советское время (32% против 3%). Реально же процессы изменения социального статуса затронули гораздо большее число людей за счёт индивидуальной мобильности, не связанной с макроизменениями в пропорциях различных статусных позиций.

Вернусь теперь к методике стратификации российского общества по уровню жизни. После рассмотрения распределений ответов респондентов, набравших разное количество баллов по ИУЖ, на 7 контрольных вопросов, было выделено десять страт российского общества, различающихся их уровнем жизни, которые затем были объединены в 5 социальных слоёв: бедствующие¹⁴ (1–3 страты), малообеспеченные (4–5 страты), среднеобеспеченные (6–7 страты), обеспеченные (8–9 страты), высокообеспеченные (10 страта). В рамках одноступенчатого классового анализа их можно было бы назвать даже классами, но, чтобы не создавать терминологической путаницы с теми классами, которые будут выделены далее в ходе многоступенчатого классового анализа, я буду называть их слоями/классами.

¹⁴ Хотелось бы специально подчеркнуть, что эта группа не совпадает с группой бедных, включая лишь наиболее неблагополучную их часть.

Однако прежде, чем переходить к характеристике особенностей этих слоёв/классов, приведу данные по динамике их численности за период с 2003 г. в составе населения до 55 лет включительно¹⁵ (см. табл. 4.3).

Таблица 4.3

**Численность основных слоёв/классов российского общества,
выделенных по критерию уровня жизни, 2003/2012,
% населения до 55 лет включительно¹⁶**

Слои/классы	2003	2012
Бедствующие	29	7
1 страта	5	1
2 страта	12	2
3 страта	12	4
Малообеспеченные	42	48
4 страта	25	26
5 страта	17	22
Среднеобеспеченные	16	23
6 страта	8	11
7 страта	8	12
Обеспеченные	11	19
8 страта	5	9
9 страта	6	10
Высокообеспеченные (10 страта)¹⁷	2	3

¹⁵ Напомню — учитывая, что я рассматриваю пространство структурных позиций, где особое значение имеет включенность человека в систему производственных отношений, в то время как для пенсионеров их благосостояние в нынешней России определяется не столько их местом в экономике, в том числе — в прошлом, сколько пенсионной политикой государства, в качестве объекта исследования мной была избрана группа россиян наиболее активного трудового возраста, т.е. до 55 лет включительно.

¹⁶ В случае рассмотрения населения в целом доля бедствующих слоёв возрастала в относительном выражении примерно в 1,2 раза, малообеспеченных и среднеобеспеченных оставалась почти такой же, а обеспеченных и высокообеспеченных заметно сокращалась.

¹⁷ Представители этой группы почти отсутствуют в массовых опросах, и поэтому в таблице численность этого слоя/класса занижена. При этом полностью отсутствуют в ней представители верхних 2–3% наиболее состоятельного населения, в выборки массовых опросов вообще не попадающие.

Как видим, в связи с завершением структурной перестройки экономики, прекращением массовой практики длительных отпусков без сохранения содержания, а также длившихся порой годами невыплат зарплат на предприятиях за период 2003–2012 гг. резко сократилась доля бедствующих, хотя совокупная доля неблагополучных слоёв/классов (бедствующих и малообеспеченных) по-прежнему превышала половину населения. С другой стороны, заметно (с 12 до 22%) расширился за это время сегмент безусловно благополучных структурных позиций. Это привело к качественному изменению самого типа модели социальной структуры российского общества за этот период — если, конечно, смотреть на него лишь через призму одноступенчатого градационного классового подхода, при котором в качестве основного критерия принадлежности к классам рассматриваются жизненные шансы, вытекающие из неравенства доходов.

Выводы

1. Анализ социальной структуры классового типа можно вести в рамках трёх основных традиций (одноступенчатый подход, основанный на неравенстве жизненных шансов в сфере потребления вследствие разного уровня благосостояния, марксистский и веберианский подходы), каждая из которых насчитывает массу разновидностей. Одной из разновидностей одноступенчатых классовых подходов выступает и стратификация по уровню жизни в целом, а не просто по доходу, набору имущества или их совокупности.

2. Набор признаков уровня жизни, характеризующих жизнь различных слоёв/классов и используемых при построении такого рода стратификационной модели, должен учитывать как осознаваемые населением различия между жизнью разных слоев (прежде всего образующих полюса шкалы, т.е. бедных и богатых), так и те различия между ними, значимость которых не вполне осознается самим населением, но которые при этом прямо влияют на жизненные шансы людей (например, возможность использования образовательных, рекреационных и т.п. услуг для себя и детей). Литература и данные эмпирических исследований дают достаточный материал для того, чтобы такого

рода признаки можно было выделить и построить на их основе интегральный индекс уровня жизни. Как и в подавляющем большинстве других вариантов структурирования по шкале «бедность — богатство», модель социальной структуры общества выступает при этом классическим примером применения градационных подходов к стратификации. Ее важность, несмотря на достаточно поверхностный характер в ней собственно классового анализа, обуславливается ее практической значимостью для целей социальной, налоговой и т.д. политики.

3. Использование для построения модели стратификации российского общества ИУЖ, учитывающего как признаки благосостояния, так и признаки депривации, причём как в отношении приобретения товаров, так и использования различного рода услуг, показало, что модель стратификации российского общества по уровню жизни за десять лет изменилась достаточно сильно. Доля структурных позиций, относящихся к нижним слоям населения, сократилась в нем за это время в разы, а относящихся к верхним слоям — слегка выросла. Этот вывод совпадает с результатами, полученными при анализе социальной структуры российского общества с использованием графических тестов, о результатах которого говорилось в главе 2. Тем не менее и сейчас ещё российское общество остаётся обществом «смещённых вниз» социальных позиций, а депривация в области базовых потребностей в той или иной степени затрагивает две трети россиян до 55 лет включительно и более 80% населения в целом.

4. В целом при использовании одноступенчатого классового подхода без учета элитных и субэлитных слоев населения можно выделить 5 основных слоев/классов российского общества, объединяющих 10 страт. Это: бедствующие (7% россиян до 55 лет включительно и 8–9% населения в целом), малообеспеченные (48% и чуть более половины населения соответственно)¹⁸, среднеобеспеченные (23% и 21% соответ-

¹⁸ Напомню еще раз, что данная классификация не совпадает с методологией, используемой для выделения бедных, независимо от того, какой подход к бедности используется для их выделения. Доля бедных в современной России составляет, по моим оценкам, в настоящее время от 25 до 40% в зависимости от того, на какую методологию при их выделении ориентироваться (см.: Бедность и бедные в современной России /

ственно), обеспеченные (19% и 15%) и высокообеспеченные (3% и 1%).

Данная классификация отражает распределение по слоям, характеризующимся, как я постараюсь показать ниже, не только качественно разными жизненными шансами, но даже разной исторической судьбой. При этом, поскольку все качественные различия между этими слоями/классами основаны на количественных изменениях показателей от страты к стра-те, классовый анализ целесообразно дополнять сравнением ситуации в отдельных стратах.

Под ред. М.К.Горшкова, Н.Е.Тихоновой. — М. : Весь Мир, 2014). Тем не менее, огрубленно можно сказать, что в предложенной стратификации по уровню жизни к бедным можно отнести представителей 1—4 страт.

Глава 5.

ОСНОВНЫЕ СЛОИ/КЛАССЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ПО ШКАЛЕ «БЕДНОСТЬ — БОГАТСТВО»

Посмотрим теперь более пристально на выделенные слои/классы, чтобы понять, каковы различия между ними по основным признакам, значимым и для других традиций классового анализа — доходу, собственности, особенностям производственных позиций, объёму власти, уровню образования и квалификации, кругу общения, поведенческим паттернам и т.д., то есть на те ключевые особенности их положения, сознания и поведения, а также различия в возможностях социальной мобильности их представителей, которые позволяют, хотя и с оговорками, использовать применительно к ним понятие «класс».

Сразу оговорюсь также, что для иллюстрации динамики особенностей этих слоёв/классов ниже будут обычно использоваться данные исследований 2003 и 2012 гг., хотя для иллюстрации отдельных особенностей разных классов будут приведены и данные других опросов. Рассмотрение же качественной специфики положения различных слоёв/классов в современном российском обществе будет проводиться, если не будет оговорено иное, на данных 2012 г.

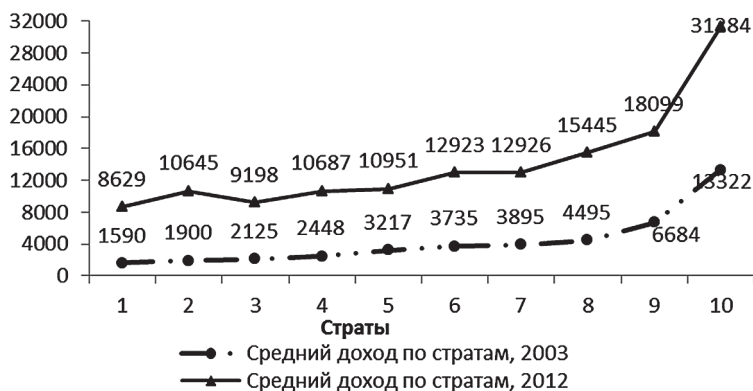
5.1. Доходы и собственность разных слоёв/классов

Начну с тех особенностей выделенных слоёв/классов, которые прямо относятся к экономическому статусу индивидов: *уровень доходов* (среднедушевой ежемесячный доход и его

источники) и *наличие собственности* (недвижимости, товаров длительного пользования, сбережений).

Что касается уровня доходов, то даже при массовой склонности респондентов их занижать, особенно ярко выраженной у представителей верхних страт, данные свидетельствуют как *о плавном их нарастании от страты к страте, так и о резком росте их в верхних стратах* (см. рис. 5.1) — и это при том, что наиболее высокодоходная часть этих страт в массовые опросы обычно не попадает, а соответственно среднедушевые доходы 10 страты относятся к не самым благополучным её представителям. Вот почему для обозначения этой страты, представляющей в массовых опросах слой/класс наиболее благополучных в плане их благосостояния россиян, я предпочла избрать термин «высокообеспеченные», а не «богатые».

Рисунок 5.1
Среднемесячные душевые доходы представителей различных страт, 2003/2012, рубли¹



Если же рассмотреть не только размеры, но и источники доходов представителей разных страт, то становится понятно, что, в отличие от западных стран и даже стран Восточной

¹ Доходы не корректировались на уровень инфляции и даны в абсолютном их выражении в соответствии с тем, как их указывали респонденты в момент опроса.

Европы, *основная масса российского общества дифференцируется по уровню жизни практически безотносительно к их источникам доходов, т.к. структура этих доходов по всем слоям населения очень близка.* Это отражает слабую вовлечённость россиян в малый бизнес и отсутствие у подавляющего большинства из них ценных бумаг.

Следующий, наряду с размерами и источниками доходов, компонент социально-экономического статуса — *наличие различных видов имущества*, не используемого для целей получения дохода, но достаточно ликвидного для того, чтобы в случае его продажи можно было получить значительные средства, сопоставимые с доходами от занятости или бизнеса хотя бы за несколько месяцев. Речь идёт прежде всего о различного рода недвижимости.

Проблема недвижимости, находящейся в распоряжении россиян, вообще имеет особое значение, так как, во-первых, это самое дорогое имущество, которым они располагают, причем большинство из них не в состоянии самостоятельно приобрести жилье. Во-вторых, именно недвижимость, особенно жилая, учитывая остроту жилищной проблемы в стране и качество имеющегося жилого фонда, является одним из важнейших показателей, позволяющих понять объем накопленного на протяжении жизни экономического ресурса подавляющего большинства населения. Наконец, в-третьих, именно характер занимаемого жилья, с точки зрения всех россиян, является, как отмечалось выше, основным отличием богатых и одним из основных отличий бедных от остального населения.

Посмотрим в этой связи сначала на обеспеченность представителей различных страт метражом общей площади, приходящейся на каждого члена семьи (см. рис. 5.2).

Как видно из рисунка 5.2, *жилье большого метража сегодня в России — это действительно привилегия наиболее обеспеченных.* При этом если, в соответствии с общим улучшением обеспеченности россиян метражом за последние 10 лет, в 5–9 стратах ситуация тоже улучшилась, хотя и в разной степени, то в нижних стратах она в абсолютном выражении осталась той же.

Рисунок 5.2
Количество метров общей площади,
приходящейся на человека по месту проживания
в различных стратах, 2003/2012, метры



Сам тип жилья, в котором проживают представители разных страт, также различается довольно существенно. Так, не имели отдельного жилья, т.е. жили в общежитии, снимали жилье (как правило, это была комната или «угол» в малых городах и сёлах), проживали в коммунальной квартире или части дома, в 2012 г. 54% бедствующих. Среди малообеспеченных этот показатель сокращался до 18%, и в более благополучных слоях продолжал падать. Кроме того, у 38% бедствующих и 27% малообеспеченных жилье либо имело не все коммунальные удобства, либо (у 7% и 5% соответственно) вообще их не имело. Для обеспеченных и высокообеспеченных ситуация полного отсутствия коммунальных удобств вообще не была характерна, а частичное их отсутствие характеризовало 12% обеспеченных и 10% высокообеспеченных (что ещё раз подтверждает, что даже применительно к ним нельзя говорить о том, что мы имеем дело с «высшими классами», представители которых в принципе отсутствуют в общероссийских социологических опросах).

Что же касается второго жилья, пригодного для всесезонного проживания, то оно всё больше становится привилегией лишь среднеобеспеченных и высокообеспеченных слоёв. Так, в 2012 г. в 1–5 стратах его вообще никто не имел, в 6 и 7 стратах

его имели 3%, в 8 — 9%, в 9 — 14%, и в 10 страте — треть, хотя в 2003 г. оно начинало появляться уже в 4 страте. Кроме того, если в 2003 г. две трети собственников второго жилья были сосредоточены в России в 4—8 стратах и основная их масса, как правило, это второе жилье унаследовали (чаще всего это был родительский дом в деревне), то к 2012 г. менее благополучные слои населения в массе своей этой собственности уже лишились, и три четверти собственников второго жилья оказались сосредоточены в 8—10 стратах. С учётом же ещё более состоятельных групп населения, которые не попадают в массовые опросы, их доля вырастет ещё больше. Это обстоятельство обязательно надо учитывать и при разработке налоговой, и при разработке социальной политики.

Кроме того, заметно различалось по слоям/классам и наличие в собственности у их представителей какой-либо иной недвижимости, помимо занимаемого жилья (дача, гараж, земля и т.п.). Так, не было такой недвижимости у 90% бедствующих, 65% малообеспеченных, 44% среднеобеспеченных, 24% обеспеченных и 12% высокообеспеченных. Таким образом, *все пять нижних страт в массе своей никакой недвижимости, которую можно было бы продать для улучшения своего положения, не владеют. В то же время страты, расположенные выше по шкале «бедность — богатство», в основном уже имеют какую-либо недвижимость этого типа, не говоря о том, что их основное жильё больше и лучшего качества, чем у бедствующих и малообеспеченных.*

Не менее значим и вопрос о том, сколько видов недвижимости имеют в собственности представители различных слоёв/классов (см. табл. 5.1).

Как видно из таблицы 5.1, большинство трёх нижних страт вообще не имеет в собственности никакой недвижимости, даже того жилья, в котором они проживают — впрочем, если учесть качество их жилья и высокую долю (почти треть) проживающих в съёмном жилье, это уже не кажется столь удивительным. В 4—7 стратах, т.е. у малообеспеченных и среднеобеспеченных, большинство обладает только жилищем, в котором проживает. И только в 8—10 стратах, т.е. у обеспеченных и высокообеспеченных, большинство имеет в собственности ещё какую-то недвижимость помимо того жилища, в котором

они живут. Это значит, что *только в стратах, составляющих в общей сложности около четверти населения России, есть некоторый экономический ресурс в виде собственности.*

Таблица 5.1

**Количество видов недвижимого имущества,
находящегося в собственности
представителей различных страт, 2012, %²**

Количество видов недвижимого имущества, включая жильё, где они проживают	Страты									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0	57	50	53	17	7	2	2	3	1	0
1	29	42	41	58	56	52	49	29	27	21
2	14	8	6	25	34	41	44	59	54	48
3	0	0	0	0	3	5	5	9	16	19
4 и более	0	0	0	0	0	0	0	0	2	12

Если говорить о динамике в этой области, то её можно оценить как негативную. Так, если десять лет назад представители 4–10 страт в массе своей обладали недвижимостью, которую в случае необходимости можно было бы продать для улучшения своего текущего финансового положения, то теперь картина существенно изменилась. Во-первых, количество недвижимости у населения вообще сократилось (если не считать собственности на жилье, в котором оно проживает — доля собственников этого жилья увеличилась до 83% в 2012 г. с 74% в 2003 г.). Произошло это за счёт сокращения числа собственников земли. В итоге в сёлах, например, у половины сельчан не было в 2012 г. в собственности никакой земли, даже приусадебных участков, а общая доля собственников земли (если не говорить о земле под садовыми домиками) упала за это

² В таблице учтены пять видов недвижимости — квартира или жилой дом, дача или садово-огородный участок с домом, садово-огородный участок без дома, гараж или место на коллективной стоянке, второе жилье, пригодное для всесезонного проживания. Наличие и размер находящейся в собственности земли также проверялись, но в таблице не отражены. Однако следует отметить, что земля представляла товарную ценность только у представителей трех верхних страт и у фермеров, оказавшихся в массиве 2012 г. в составе 7–10 страт.

время по стране примерно в полтора раза. А во-вторых, *10 лет назад разные виды недвижимости были распределены по населению более равномерно*. Владельцы недвижимости в 6–10 стратах, где у большинства есть какая-то недвижимость помимо собственного жилья, сейчас обычно владельцы дачи, садового участка с домом или гаража, в то время как в нижних пяти стратах даже владельцы какой-либо недвижимости — это, преимущественно, обладатели садово-огородного участка без дома или приусадебного участка, продажа которого не способна сколько-нибудь значимо изменить материальное положение их собственников.

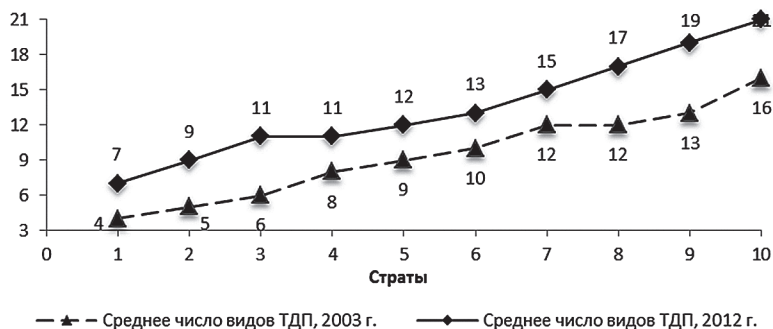
Я уделила особое внимание проблеме недвижимости потому, что неравенство в обладании ею не только одно из важнейших проявлений социальных неравенств в текущем потреблении, но и основной экономический ресурс, которым располагает рядовое население. Причём очень часто это ресурс, унаследованный ещё с советских времён, и именно это объясняет тот факт, что различные виды имущества и сейчас ещё далеко не всегда принадлежат тем, кто имеет относительно более высокие доходы. Этот факт тоже надо учитывать при разработке социальной политики, поскольку пропагандируемая методика признания малоимущими только тех, кто никакой недвижимости не имеет, приводит лишь к ускорению итак идущей распродажи активов представителями малоимущих слоёв и к усилению люмпенизации этой части населения.

Весьма заметно различаются россияне из разных страт и слоёв и по количеству имеющегося у них движимого имущества — от телевизоров до иномарок. При этом средним в 2012 г. выступал показатель в 12,8 видов товаров длительного пользования (ТДП) на домохозяйство, а медианным — в 13 ТДП. Страты с 1 по 5 включительно, т.е. бедствующие и малообеспеченные, имели показатели ТДП ниже этого уровня, а среднеобеспеченные, обеспеченные и высокообеспеченные, т.е. 6–10 страты — выше него. Интересно при этом, что быстрее всего прирост ТДП шёл в последние годы в 1–3 и 8–10 стратах (см. рис. 5.3).

Движимое имущество, как правило, не может быть рассмотрено как сколько-нибудь значимый экономический ресурс (за исключением, например, автомобилей). Однако оно отражает в глазах подавляющего большинства россиян уровень благосостояния, достигнутый домохозяйством, и в этом смысле является зна-

ком определённого статуса. Кроме того, накопленный в течение жизни непродуцированный экономический потенциал в части движимого имущества создает своего рода «запас прочности» для домохозяйства, позволяя не отвлекать какое-то время доходы на его приобретение. Наконец, многие его компоненты активно используются россиянами в их реальных жизненных практиках и имеют подчас немалое значение в процессе их выживания, а в конечном счёте — в разнице их жизненных шансов. Это касается компьютеров (которые используются и для развлечения, и для саморазвития, и для обучения, и для приработков), автомобилей, которые используются для заработков «извозом», и т.п. Вот почему вопрос как о числе ТДП, так и об их наборе также заслуживает подробного рассмотрения.

Рисунок 5.3
Динамика среднего количества видов ТДП
в различных стратах, 2003/2012, %



И первое, что очень важно подчеркнуть в этой связи, это тот факт, что наборы имущества, отражающие некий стандарт жизни, чётко различаются по разным стратам (см. табл. 5.2).

Как видно из таблицы 5.2, сколько-нибудь широкий набор имущества, позволяющий говорить о стилевых особенностях потребления, появляется только начиная с 6 страты, т.е. характерен только для среднеобеспеченного, обеспеченного и высокообеспеченного населения. Для остальных стабилизация и последующее улучшение экономической ситуации в 2000-х гг. обеспечили возможность скорее обновления морально и

физически устаревшего за прошедшее десятилетие набора наиболее необходимых ТДП — телевизора, холодильника и т.п., чем его расширение.

Таблица 5.2

Наличие ТДП в разных стратах, 2012³

Виды ТДП	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Телевизор цветной	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Холодильник	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ковёр, палас	0	0	+	+	+	+	+	+	+	+
Стиральная машина	0	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Пылесос	0	0	+	+	+	+	+	+	+	+
Мебельный гарнитур (в т.ч. кухонный, стенка, шкаф-купе и т.п.)	0	0	+	+	+	+	+	+	+	+
Видеомагнитофон	0	0	0	0	0	+	+	+	+	+
Микроволновая печь, гриль, тостер и т.п. бытовая техника	0	0	0	+	+	+	+	+	+	+
Электродрель, электро- или бензопила и т.п.	0	0	0	0	+	+	+	+	+	+
Музыкальный центр	0	0	0	0	0	0	+	+	+	+
Отечественный автомобиль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Мобильный телефон	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Компьютер	0	0	0	+	+	+	+	+	+	+
Видеокамера, цифровой фотоаппарат	0	0	0	0	0	+	+	+	+	+
Автомобиль-иномарка (в т.ч. собранный в России)	0	0	0	0	0	0	0	0	+	+
Домашний кинотеатр	0	0	0	0	0	0	0	0	0	+
Кондиционер	0	0	0	0	0	0	0	0	0	+
Морозильная камера	0	0	0	0	0	0	0	0	0	+
Посудомоечная машина	0	0	0	0	0	0	0	0	0	+
Спутниковая антенна	0	0	0	0	0	0	0	0	0	+
Мотоцикл, мотороллер	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Импортные тренажёры	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

³ В таблице «+» отмечены товары, имевшиеся в 2012 г. более чем у половины представителей соответствующей страты, а «0» — те, которых большинство в данной страте не имели. Фоном выделены ТДП, имевшиеся в товарном наборе соответствующих страт в 2003 г.

Тем не менее *в товарном наборе россиян произошли некоторые очень существенные изменения*. Так, в стандарт жизни всех слоёв населения страны вошёл мобильный телефон и почти всех (за исключением бедствующих) — компьютер. Расширилось также число владельцев цифровых фотоаппаратов и видеотехники. Нормой жизни двух верхних страт стал автомобиль-иномарка. В то же время отечественные автомобили стали пользоваться у представителей благополучной части населения заметно меньшей популярностью. Если в 2003 г. они присутствовали в товарном наборе большинства членов 7–10 страт, то сейчас, при общем росте числа автовладельцев в них, лишь 41–48% в этих стратах имеют отечественные автомобили, хотя иномарки имеют от 38% в 7 страте до 81% — в 10 страте.

Стандарт жизни верхней, 10 страты с точки зрения оснащённости ТДП достаточно сильно отличается от остального населения и демонстрирует не только другие материальные возможности, но и иной стиль жизни и приоритеты трат. Так, например, импортные тренажеры присутствуют у 46% представителей 10 страты, явно заботящихся о поддержании себя в хорошей физической форме, и лишь у 1% представителей 7 страты (в стратах 1–6 они отсутствуют в принципе), 5% — 8 страты и 17% — 9 страты. В то же время сопоставимые с ними по стоимости кондиционеры уже в 5 страте имеют 4%, в 6 — 8%, в 7 — 10%. В 10-й же страте их имеют лишь 37%, что, конечно, намного больше, чем доля имеющих кондиционеры в других стратах (даже в 9 страте они есть лишь у 22%), но намного меньше, чем доля имеющих в ней импортные тренажёры. Прочно вошли в стандарт жизни этой страты также такие предметы как спутниковые антенны и посудомоечные машины, непривычные для россиян и очень медленно входящие в набор представляющегося им необходимым домашнего имущества.

Параллельно с затронувшим почти все население расширением набора домашнего имущества шло относительное сужение имущества беднейших страт, которые все дальше уходили в этом отношении от остальных россиян. Из характерного для них товарного набора исчезли пылесос, любая «не наборная» мебель, ковёр. Вряд ли появившиеся у 50–70% их членов простейшие мобильные телефоны могут рассматриваться как эквивалентная замена этим необходимым в домашнем хозяйстве предметам.

Изменения в обеспеченности разных страт ТДП означают, что *жить почти все они, с точки зрения стандарта оснащённости их повседневной жизни домашним имуществом, стали лучше. Однако этот прирост текущего потребления по-разному сказался в качественном отношении на их возможностях, и водораздел между благополучным и неблагополучным населением по доступности какого-то «стилевого потребления», т.е. покупки желательных, а не необходимых ТДП, проходит сегодня между малообеспеченным и среднеобеспеченным населением.*

Обеспеченное же, а тем более высокообеспеченное население отличается от среднеобеспеченного не возможностями покупки домашнего имущества, а наличием в его собственности какой-либо недвижимости помимо жилья, в котором оно проживает. В этом плане можно говорить о принципиально разной ресурсообеспеченности этих слоев/классов — разницы тем более важной, что за счёт массовой продажи сельскими жителями полученных в ходе приватизации земельных паёв общая обеспеченность россиян недвижимостью за последние 10 лет сократилась.

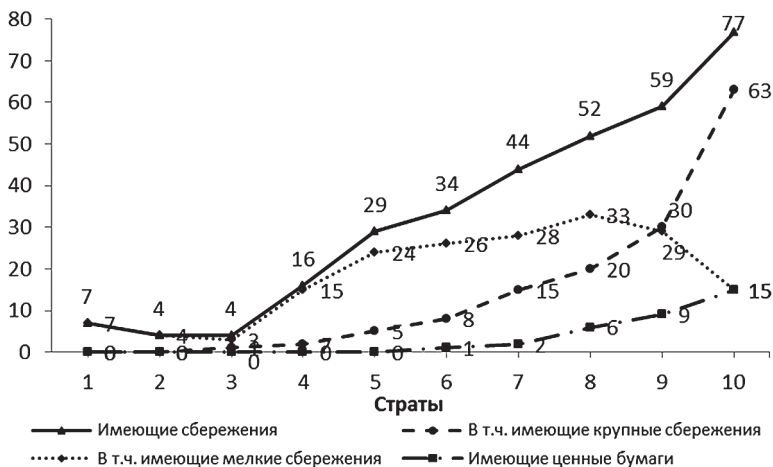
О том, что, несмотря на рост текущего потребления, ситуация с экономическим ресурсом у населения, по крайней мере, не улучшилась, свидетельствует и динамика сбережений (как положительных, так и отрицательных, т.е. долгов) в разных стратах. Как видно из рисунка 5.4, только начиная с 8 страты большинство входящих в них имеет хоть какие-то сбережения. При этом три нижние страты практически не имеют никаких сбережений.

На рисунке 5.4 интересна не только общая динамика сбережений от страты к страте, но также качественный скачок от мелких сбережений к крупным, который происходит в 10 страте (в 2003 г. этот перелом проходил в 9 страте, однако «потребительский бум» способствовал сокращению в ней числа владельцев крупных сбережений). Именно в 10 страте доля владельцев крупных сбережений начинает превышать долю обладателей мелких сбережений, а доля обладателей тех и других достигает трёх четвертей группы.

Стоит обратить внимание и на то, что только начиная с 8 страты в масштабах больших, чем статистическая погрешность, появляются имеющие акции и другие ценные бумаги — в 8 страте их имеют 6%, в 9 — 9%, в 10 — 15% (в 6 — 1%, 7 — 2%, страты с 1 по 5 включительно ценных бумаг не имеют,

т.е. все, что было получено ими в процессе приватизации, а среди них много работников предприятий, чья приватизация предполагала выдачу акций работникам, ими уже продано). Наличие ценных бумаг дополняет картину общего экономического благополучия трёх верхних страт и неблагополучия пяти нижних страт.

Рисунок 5.4
Доля имеющих сбережения разного типа
в составе различных страт, 2012, %⁴



При этом если говорить о динамике сберегательного поведения, то картина наличия сбережений по большинству страт ухудшилась. Так, во 2 страте сбережения имели в 2003 г. 10%, а в 2012 — 4%. Даже в относительно благополучной 6 страте в 2003 г. сбережения имели 44%, а в 2012 г. — уже лишь 34%. То же самое касается и остальных страт. Кроме того, сократилась во всех стратах, относящихся к массовым слоям населения, и доля владельцев ценных бумаг.

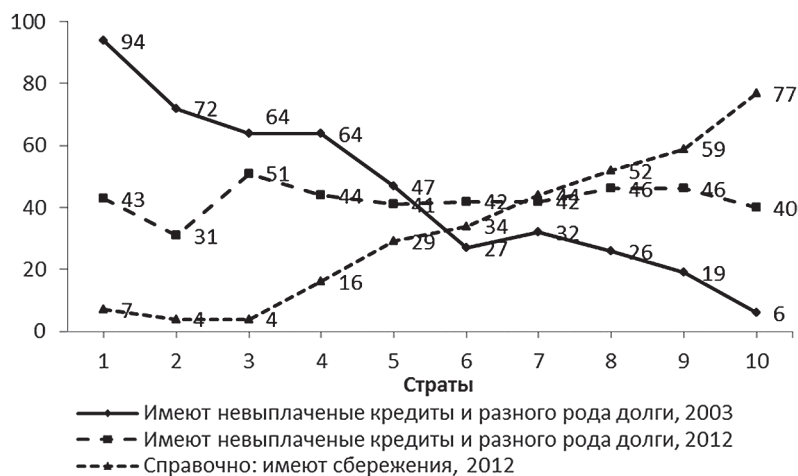
Различается, впрочем, не только сберегательное, но и кредитное поведение представителей разных страт (см. рис. 5.5),

⁴ Под крупными сбережениями имеются в виду сбережения, позволяющие респонденту, с его точки зрения, прожить на них не менее года.

поскольку потребительский бум последнего десятилетия, главным объектом которого стали товары длительного пользования, имел своими источниками не только накопленные ранее сбережения или рост текущих доходов, но и привлечение кредитных средств.

Рисунок 5.5

Доля имеющих кредиты и долги в составе разных страт, 2012, %



Как видно на рисунке 5.5, только в 7 страте доли имеющих положительные и отрицательные сбережения выравниваются, после чего доля имеющих сбережения начинает расти. При этом, если в 2003 г. кредитная нагрузка в разных стратах различалась очень существенно, то сейчас картина по ним практически выровнялась и, начиная с 4 страты, по всем стратам составляет 40–46%. Однако за этой схожестью стоят очень разные жизненные ситуации. Для низших страт (с 1 по 5) такое падение кредитной нагрузки означает, что их кредитные возможности уже исчерпаны. С другой стороны, та кредитная нагрузка, которую они имеют, это уже не столько долги частным лицам, как это было характерно для периода 10-летней давности, сколько куда более тяжёлые по условиям их предоставления и санкциям за неуплату кредиты банкам. Возросла кредитная нагрузка и на страты с 6 по 10, но для них это уже не кредиты, взятые

на мобильные телефоны, компьютеры и кухонную технику, а автокредиты и (для верхних страт) ипотечное кредитование, т.е. кредиты на то имущество, которое может быть продано без серьёзной потери его стоимости в случае необходимости.

С учётом наличия второго жилья и другой недвижимости, а также сбережений, с точки зрения экономического ресурса разных страт это означает, что *высокообеспеченная 10 страта имеет ощутимый экономический ресурс. В 8–9 стратах (обеспеченные) его имеет также большинство, хотя размер этого ресурса меньше. Относящиеся к среднеобеспеченным 6–7 страты характеризуются определённой сбалансированностью текущего потребления и доходов, а также определёнными возможностями стилового потребления⁵, но не имеют «запаса прочности».* Однозначно плохо выглядит ситуация у малообеспеченных, относительный рост текущего потребления которых сопровождался в последнее десятилетие ростом кредитной нагрузки при сокращении находящейся в их распоряжении недвижимости и сбережений.

Что же касается составляющих слой/класс бедствующих трех нижних страт, то в них доля имеющих хоть какие-то сбережения за последние 10 лет наиболее заметно сократилась. Это, также как ситуация с находящейся в их распоряжении недвижимостью и даже ТДП, подтверждает тенденцию их быстрого обнищания. Фактически экономическое положение нижних трёх страт российского общества в последние 10 лет ухудшилось, хотя одновременно численность этих страт сократилась в разы. Таким образом, все, кто способен был хоть как-то сам улучшить своё положение, успешно сделали это в условиях экономического роста (напомню — анализ вёлся применительно к населению не старше 55 лет). В итоге в трёх нижних стратах остались только представители не просто бедствующего, но люмпенизирующегося и маргинализирующегося населения, находящегося в глубокой бедности. Впрочем, и те, кто перешёл из их числа в состав малообеспеченных, с учётом сказанного выше о специфике положения этого слоя/класса, также вряд ли могут рассматриваться как примеры «историй успеха».

⁵ Таким образом, только применительно к стратам от 6 и выше, составляющим меньшинство населения страны, можно говорить о горизонтальной стратификации.

5.2. Неравенство жизненных шансов в разных сферах деятельности и быта

Одним из ключевых неравенств жизненных шансов, лежащих в основе выделения классов в рамках одноступенчатого классового анализа, являются различия в возможности как-то улучшить свою жизнь. Вряд ли нужно пояснять, как важно и для социально-психологического состояния человека, и для самоощущения им своего места в обществе чувство позитивной динамики жизни, причём динамики, отражающей не его достижения в приватной сфере (женитьба, рождение ребёнка, любовь и т.п.), а именно в социуме. Если посмотреть на ситуацию в пяти выделенных слоях/классах с позиции возможности что-то существенно улучшить в своей жизни, то видно, что она очень заметно различается даже при том, что в одни и те же формулировки (дорогостоящее имущество, повышение уровня благосостояния и т.д.) их представители вкладывали, несомненно, очень разное содержание (см. табл. 5.3).

Как видно из таблицы 5.3, *бедствующие и малообеспеченные в массе своей характеризуются жизнью, в которой ничто всерьёз не меняется к лучшему*. Особенно резко, что, впрочем, естественно, они отличаются от более благополучных слоёв населения по возможности повысить свой уровень благосостояния, улучшить жилищные условия, сделать дорогостоящие приобретения, побывать в другой стране мира. Однако и по таким показателям, как повышение уровня квалификации, повышение на работе, нахождение новой работы или открытие собственного дела, они отличаются от двух наиболее благополучных слоев/классов российского общества в разы. Очень существенно, что *малообеспеченные примыкают в этом отношении именно к бедствующим, а не к среднеобеспеченным*. Это значит, что на будущее у них вряд ли будут шансы сколько-то существенно улучшить своё положение на рынке труда. Учитывая качество их человеческого капитала, а также объем других находящихся в их распоряжении ресурсов, достаточно малейшего ухудшения ситуации в экономике, чтобы при их кредитной нагрузке они оказались в тяжелейшем положении.

Что касается среднеобеспеченных, то они уверенно занимают позиции точно посередине между двумя нижними

слоями/классами, с одной стороны, и двумя верхними — с другой. Лишь четверть их не имели за последние три года каких-то существенных улучшений, пятая часть повысила уровень своей квалификации, 15% улучшили свои профессиональные позиции. Всё это позволяет говорить о том, что *среднеобеспеченные* — это в целом благополучная и успешно развивающаяся группа.

Таблица 5.3

Динамика достижений россиян из разных слоёв/классов в течение трёх лет перед опросом, 2012, %⁶ (допускалось несколько ответов)

Чего удалось добиться	Бедствующие	Малообеспеченные	Среднеобеспеченные	Обеспеченные	Высокообеспеченные
Повысили уровень своего материального благосостояния	15	22	31	48	63
Улучшили жилищные условия	2	12	28	42	63
Сделали дорогостоящие приобретения	4	13	23	39	46
Повысили уровень образования, квалификации	9	12	20	26	31
Получили повышение на работе или нашли новую, более подходящую работу	8	10	15	27	27
Побывали в другой стране мира	6	6	12	28	44
Открыли собственное дело	0	2	3	3	8
Ничего из вышеперечисленного добиться не удалось	69	55	25	11	2

Обеспеченные же и высокообеспеченные в массе своей вообще характеризуются постоянной положительной жизненной динамикой — лишь 11% и 2% их соответственно не имели за последние три года перед опросом 2012 г. значимых улучшений в своей жизни. При этом 42% и почти две трети их соответственно не только повысили за это время уровень своего благосостояния,

⁶ Фоном и жирным шрифтом выделены показатели, превышающие половину группы.

но и улучшили свои жилищные условия. В этой связи стоит отметить, впрочем, что улучшение жилищных условий далеко не всегда происходит сегодня в России за счёт покупки жилья. Это и наследование чужого жилища, и смерть кого-то из совместно проживающих родственников или их отъезд, и строительство жилья, и получение бесплатного, в т.ч. ведомственного, жилья и т.п.⁷ В этом отношении обеспеченные и состоятельные отличаются от остальных слоёв/классов двумя особенностями: во-первых, доля улучшивших свои жилищные условия через его самостоятельное приобретение или строительство у них намного больше, чем доля улучшивших свои жилищные условия другими способами. Так, у обеспеченных это соотношение составляет 2,65:1, а у высокообеспеченных — даже 3:1. В то же время у среднеобеспеченных, относительно благополучных на фоне бедствующих и малообеспеченных, оно уже лишь 1,1:1. А во-вторых, в этих слоях очень велика также доля улучшивших свои жилищные условия нерыночными способами — 16% и 21% соответственно, что в разы больше, чем у бедствующих и малообеспеченных. Это говорит о наличии у них несопоставимо более значительного, чем в неблагополучных слоях населения, объёма не только экономического, но и социального, властного и т.п. ресурсов, которые они конвертируют в такое дорогостоящее благо, как жильё.

Кроме того, из данных таблицы 5.3 понятно также, что, *несмотря на явное неравенство их жизненных шансов в разных областях жизни, три верхних из пяти выделенных слоёв/классов характеризовались в последние годы положительной динамикой их жизни. Из этого процесса непрерывных улучшений были исключены в массе своей только малообеспеченные и бедствующие, что лишний раз подтверждает их особое место в структуре социальных позиций, характеризующих современное российское общество.*

Таким образом, хотя пришедшийся на последнее десятилетие экономический рост улучшил структуру социальных позиций и общие контуры социальной структуры России, однако если рассматривать не население в целом, а динамику жизни различных групп, то можно констатировать, что этот процесс отразился на

⁷ Стоит отметить, что те 2% бедствующих, которые, как видно из таблицы 5.3, улучшили в течение трёх последних лет перед опросом свои жилищные условия, сделали это не через покупку или строительство жилья.

них по-разному. Так, у большинства представителей трёх верхних слоёв/классов это улучшение означало привнесение в их жизнь каких-то существенных изменений, хотя рост ресурсообеспеченности характеризовал при этом лишь два верхних класса. С бедствующими ситуация за это время лишь ухудшилась, хотя самих бедствующих стало за это время относительно меньше. С малообеспеченными же картина выглядит неоднозначной, хотя в целом они примыкают в этом отношении скорее к бедствующим, чем к среднеобеспеченным. С одной стороны, предметная среда, окружающая их в их жилищах, чуть улучшилась. С другой — на фоне накопленного дефицита доходов и углубляющегося социального неравенства малообеспеченные в массе своей этих изменений к лучшему даже не осознали, и в любом случае они ничего принципиально не улучшили в их жизни ни сейчас, ни на будущее. С третьей же стороны, число малообеспеченных увеличилось за счёт перехода в их состав основной массы бедствующих, что сказалось на дальнейшем понижении ресурсообеспеченности этой группы в целом и ухудшении ее перспектив на будущее.

Все это означает, что последние годы ознаменовались дальнейшим углублением разрыва между благополучной или относительно благополучной частью населения страны, с одной стороны, и его неблагополучной частью, составляющей более половины населения даже в самом активном возрасте, до 55 лет, — с другой. При этом изменение модели социальной структуры, повлекшее за собой позитивный сдвиг в жизни большинства населения, пришлось в основном на середину 2000-х гг.⁸ Сейчас же можно говорить скорее об инерционном росте материального благосостояния россиян, вызванного не столько возникновением в обществе новых структурных позиций и социальной мобильностью акторов, сколько политическими и иными факторами «перераспределительного» характера. Во всяком случае, как видно из данных таблицы 5.4, при продолжающемся росте материального благосостояния в последние годы резко сократилось число тех, кому удаётся найти новую, более подходящую работу или получить повышение на старой, а следовательно, уменьшились и стимулы к повышению квалификации, что сразу отразилось на активности

⁸ Напомню в этой связи, что только в 2006—2007 гг. был достигнут по большинству показателей, в т.ч. — и среднедушевым доходам населения в сопоставимых ценах, уровень 1990 г.

населения в этой области. Причём эта тенденция прослеживается не только в сравнении с 2003 г., когда структурная перестройка экономики ещё не завершилась, но и с 2008 г.

Таблица 5.4

**Динамика достижений россиян
за последние три года перед опросами, 2003-2013, %**

Чего удалось добиться	2003	2008	2013
Повысить уровень своего материального благосостояния	27	35	18
Улучшить жилищные условия	16	15	14
Сделать дорогостоящие приобретения	18	18	19
Повысить уровень образования, квалификации	25	13	13
Получить повышение на работе или найти новую, более подходящую работу	21	18	13
Побывать в другой стране мира	5	6	14
Открыть собственное дело	5	2	2
Ничего из вышеперечисленного добиться не удалось	41	41	51

Первое, что сразу обращает на себя внимание в данных таблицы 5.4 — это *рост в 2013 г. доли тех, кто считает, что ничего существенного за последние годы ему добиться не удалось, до более чем половины населения*. Особое беспокойство вызывает также динамика достижений, связанных с повышением уровня образования и квалификации, а также получением повышения на работе или сменой ее на более подходящую.

Негативные тенденции в этой области подтверждаются и данными о тех платных социальных услугах, которые использовали россияне за последние 3 года перед опросами 2003 и 2013 гг. (см. рис. 5.6).

Как видно из рисунка 5.6, доли использующих платные медицинские, образовательные, оздоровительные услуги для взрослых, представляющие собой инвестиции в человеческий капитал, заметно снизились за последнее десятилетие, даже

несмотря на общий рост благосостояния. Сократилось и потребление услуг для детей, зато увеличилась доля использовавших туристические поездки за рубеж, которые представляют собой скорее вид престижного потребления, нежели инвестиции в свой человеческий капитал. Таким образом, россияне — сознательно или бессознательно, в данном случае не суть важно — *отреагировали на изменения макроуровня (прекращение формирования новых структурных позиций, на которых значимы личностные особенности, в том числе — и квалификация, и усиление конкуренции за доступ к уже имеющимся позициям с ростом значения в этой борьбе социального капитала) и перестали в прежних масштабах инвестировать в наращивание своего человеческого капитала.*

Рисунок 5.6
Динамика потребления платных
социальных услуг россиянами, 2003/2013, %⁹



При этом *разные слои/классы эта тенденция затронула в разной степени.* Так, например, не использовали никаких платных социальных услуг в 2012 г. половина малообеспеченных и две трети бедствующих, а остальные в массе своей (27% при 33% вообще использовавших среди них хоть какие-то из этих услуг) пользовались лишь медицинскими услугами. При этом среди

⁹ Данные на рисунке 5.6 по использованию услуг для детей приведены в процентах от респондентов, имевших несовершеннолетних детей.

высокообеспеченных платные социальные услуги использовали 98%, в т.ч. 77% использовали медицинские услуги, хотя состояние их здоровья было относительно лучше, чем у бедствующих и малообеспеченных. Возможно, поэтому динамика здоровья в разных слоях/классах также очень разная — среди бедствующих за три года перед опросом 2012 г. сумели улучшить своё здоровье 4%, среди малообеспеченных — 7%, среднеобеспеченных — 10%, обеспеченных — 17%, а высокообеспеченных — четверть.

В итоге разница в состоянии здоровья представителей этих слоёв/классов также оказывается очень значительна (см. рис. 5.7), несмотря на близость их возрастного состава. Таким образом, *классовая принадлежность при выделении классов и при одноступенчатом классовом анализе предопределяет очень разное качество жизни даже в таких областях, как здоровье, повышение квалификации и т.п.*



Состояние здоровья во многом предопределяет возможность занятости вообще и эффективной занятости в частности (т.е. занятости, способной обеспечить доходы, достаточные, чтобы не впасть в бедность). Кроме того, сам по себе тип производственной деятельности (престижная/непрестижная, с тяжёлыми условиями труда или нет, интересная/неинтересная и т.п.) также является проявлением разницы в жизненных шансах членов разных слоёв/классов. Вот почему при характеристике этих жизненных шансов нельзя обойти вопрос о

характере занятости, хотя по самой логике одноступенчатого классового подхода она не обязательно должна рассматриваться. В рамках же многоступенчатых подходов она рассматривается не столько как характеристика жизненных шансов, сколько как характеристика экономического статуса.

Первый вопрос, который возникает в этой связи: кем работают представители разных слоёв/классов? (см. табл. 5.5).

Таблица 5.5

**Профессиональные позиции представителей
разных слоёв/классов, 2012, %¹⁰**

Профессиональные позиции	Бедствующие	Малообеспеченные	Среднеобеспеченные	Обеспеченные	Высокообеспеченные
Профессиональные позиции среднего класса, в т.ч.:	12	27	38	62	68
Предприниматели, имеющие наёмных работников, семейный бизнес, самозанятость	0	2	2	6	9
Руководители разного уровня	1	6	10	17	27
Профессионалы, в т.ч. офицеры	11	19	26	39	32
Профессиональные позиции рабочих, в т.ч.:	51	43	37	17	20
Рабочие высокой квалификации	17	17	19	9	14
Рабочие средней квалификации	21	17	14	7	3
Рабочие низкой квалификации и разнорабочие	13	9	4	1	3
Прочие позиции, в т.ч.:	37	30	25	21	12
Полупрофессионалы, офисный персонал, технический персонал (включая неофицерский состав силовых ведомств)	16	14	12	10	6
Рядовые работники торговли или сферы бытовых услуг	21	16	13	11	6

Как видно из таблицы 5.5, профессиональный состав всех без исключения слоёв/классов достаточно пёстрый. Тем

¹⁰ Фоном выделены наиболее типичные для каждого слоя/класса профессиональные статусы.

не менее понятно, что *обеспеченные и высокообеспеченные* — не просто представители «беловоротничковой» занятости, но и в массе своей занимают позиции, традиционно относимые к профессиональным позициям среднего класса. Наиболее типичные профессиональные позиции бедствующих и малообеспеченных — рабочие, а с учётом рядовых работников торговли и сферы бытовых услуг (приёмщицы химчисток, работники прачечных и т.п.), также обычно относимых в современных стратификационных исследованиях, наряду с лицами физического труда средней и низкой квалификации, к рабочему классу, доля последнего составляет намного более половины. Среднеобеспеченные же характеризуются максимальной пестротой своего состава и не имеют жёсткой профессиональной «привязки», хотя чаще других у них представлены статусы профессионалов и высококвалифицированных рабочих.

При этом если, с учётом разницы в численном составе различных профессиональных групп, посмотреть на эту ситуацию с другой стороны, через призму вероятности для представителей разных профессиональных статусов попасть в различные слои/классы, то ещё ярче видно, что профессиональный статус обуславливает принципиально разную возможность попасть в состав благополучных или же малоимущих слоёв. Так, *больше 50% вероятность оказаться в составе благополучного населения сейчас* у представителей малого бизнеса и самозанятых¹¹ (63%), руководителей первого (76%) и второго-третьего (62%) уровня, специалистов (65%), т.е. *тех, кто занимает профессиональные позиции, традиционно относимые к позициям среднего класса*. При этом относительно невелики шансы попасть в состав среднеобеспеченных, обеспеченных и высокообеспеченных слоёв у рабочих высокой квалификации (5–6 разряд) (37%), рядового офисного и технического персонала (35%), работников торговли (33%), рабочих средней квалификации (31%) и рабочих низкой квалификации (21%). Таким образом, *тип занятости резко повышает или, напротив, понижает шансы на благополучную жизнь*. Впрочем, это совершенно естественно, и интерес представляют скорее количественные характеристики

¹¹ Представители крупного и среднего бизнеса в массовые опросы не попадают.

этой зависимости в современном российском обществе, чем само её наличие.

Однако разница жизненных шансов, связанная с работой, этим, естественно, не ограничивается. Не менее важен и другой аспект данной проблемы — *властный ресурс, которым располагают представители разных слоёв/классов*. Учитывая их профессиональные позиции, понятно, что представители обеспеченных и высокообеспеченных располагают властным ресурсом либо в форме права принимать решения, касающиеся других (руководители и предприниматели), либо в форме права контролировать собственную производственную деятельность (высокая степень автономности труда) и влиять на принятие решений руководством (профессионалы и, в меньшей степени, полупрофессионалы и высококвалифицированные рабочие). Бедствующие и малообеспеченные объединяют тех, кто, будучи классическими представителями рядовых исполнителей, этого ресурса лишены. Наконец, среднеобеспеченные и в этом вопросе характеризуются значительной пестротой наличия и объёма у них властного ресурса.

Очень велика у представителей разных слоёв также разница шансов на интересную работу¹², и с годами эта разница только возрастает (см. рис. 5.8).

Как видно на рисунке 5.8, хотя оценка своей работы как интересной стала реже встречаться во всех стратах, что отражает нарастающее отчуждение в процессе труда и изменение отношения россиян к работе в целом в последнее десятилетие, все же достаточно чётко прослеживаются различия в этом отношении между нижними стратами, с одной стороны, и верхними — с другой.

¹² Именно эта характеристика работы была выбрана для демонстрации динамики разницы жизненных шансов разных слоёв/классов потому, что интересная работа, по крайней мере последние 20 лет, как свидетельствуют исследования ИС РАН, остаётся важной жизненной ценностью россиян и входит в их «жизненные проекты». Так, в 2012 г., характеризуя идеальную в их представлениях работу, 54% россиян сказали, что такая работа должна быть для них интересной, и это было второе (после хорошей зарплаты) по важности её качество из 11 тестируемых. На третьем месте, с большим отрывом (39%), были хорошие условия труда.

Рисунок 5.8
Оценки своей работы как интересной представителями
различных страт, 2003/2012, % от работающих в них

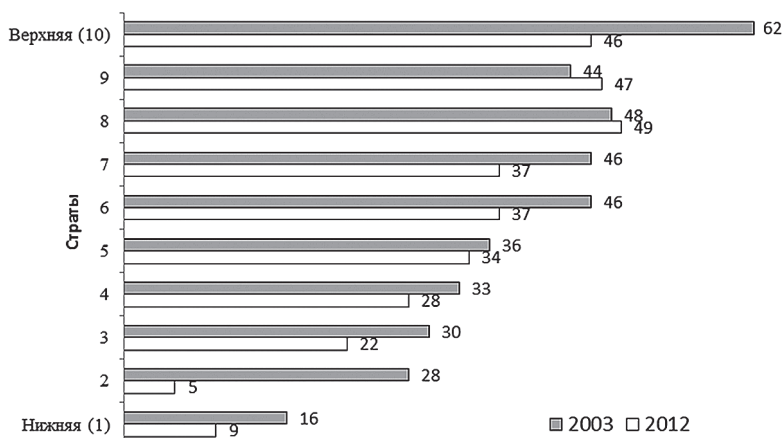
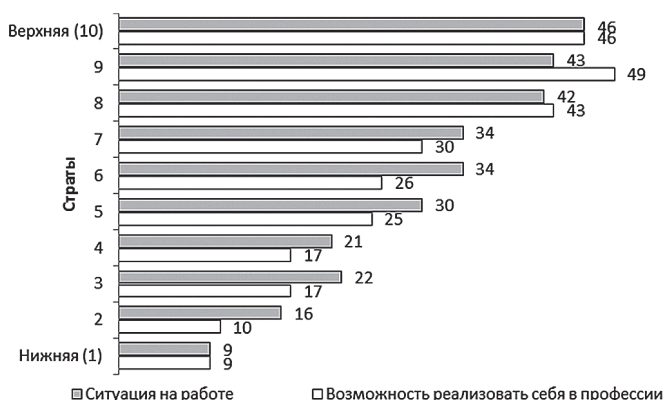


Рисунок 5.9
Оценки ситуации у себя на работе и возможностей реализовать себя
в профессии как хороших работников представителями
различных страт, 2003/2012, % от работающих в них



Добавлю к характеристике жизненных шансов представителей разных страт в производственной сфере, что они вообще очень по-разному оценивают ситуацию у себя на работе,

возможности самореализации в ней (см. рис. 5.9), а также все остальные ее характеристики. Так, если обеспеченные и высокообеспеченные оценивают ситуацию у себя на работе как хорошую в 6–7 раз чаще, чем как плохую¹³, то у бедствующих эти показатели практически равны, а у малообеспеченных и среднеобеспеченных разрыв между ними составляет, соответственно, 2,5 и 3,5 раза. Что же касается возможностей самореализации в производственной сфере, то тут различия между слоями/классами ещё более впечатляющие — соотношение оценивших их как хорошие и как плохие у бедствующих составляет 14:34, у малообеспеченных — 20:18, у среднеобеспеченных — 28:12, у обеспеченных и высокообеспеченных — 46:6.

Таким образом, *в разных стратах существенно различается не только уровень, но и качество жизни*, в том числе и в области производственной деятельности.

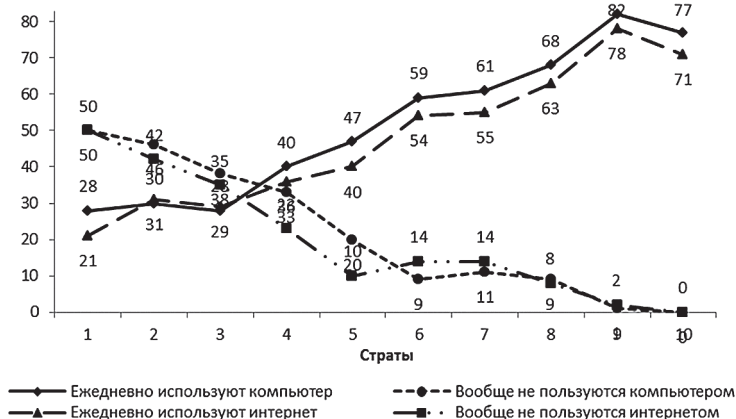
Однако только этой стороной различия в качестве их жизни не ограничиваются. Примеров можно было бы приводить очень много, но я ограничусь лишь ещё одним — степенью включенности представителей разных страт в информационные технологии вообще и в виртуальное пространство Интернета в частности. Как видно на рисунке 5.10, хотя низшие страты характеризуются выключенностью из информационных технологий, но уже начиная с 4 страты происходит перелом и включенность в интернет-технологии становится нормой жизни. В этом плане совершенно оправданным представляется предложение включить оплату интернет-подключения в расчёт прожиточного минимума. Кроме того, обращает на себя внимание общая плавность роста от страты к страте числа пользователей компьютера и Интернета вообще и активных их пользователей в частности.

Проблема разной степени включенности представителей различных слоёв в цифровые технологии имеет и другой аспект, усиливающий значимость цифрового неравенства между ними. Я имею в виду возможности виртуального общения. Значимость разницы включённости в него представителей разных слоёв/классов тем выше, что реальное, «живое» общение представлено в их среде также очень по-разному.

¹³ Допускался также ответ «удовлетворительно».

Бедствующие находятся и в этом отношении в гораздо худшем положении, чем все остальные, а далее от слоя к слою постепенно идёт улучшение ситуации (см. табл. 5.6).

Рисунок 5.10
Включенность в Интернет и использование компьютера
представителями различных страт, 2012, %¹⁴



Как видим, среднеобеспеченные, обеспеченные и особенно высокообеспеченные характеризуются гораздо более полной и сложной сетью социальных контактов. Наиболее характерные для населения страны в целом три вида контактов имеют свыше половины высокообеспеченных, почти треть обеспеченных, 28% среднеобеспеченных, 22% малообеспеченных и лишь 15% бедствующих.

Ещё более полное представление о разносторонности и масштабе различий в повседневной жизни разных слоёв/классов, связанных и с качеством их жизни, и с ее отдельными характеристиками (отпуск, отдых, общение и т.д.) даёт таблица 5.7.

Как видно из таблицы 5.7, не только те аспекты жизни, которые связаны с разницей их доходов и экономического положения в целом, но и те, которые относятся к их статусу в обществе, отды-

¹⁴ В вопросе допускались также ответы «несколько раз в неделю», «несколько раз в месяц» и «несколько раз в год», поэтому сумма ответов на рисунке менее 100%.

Таблица 5.6

**Разнообразие контактов
представителей разных слоёв/классов, 2012, %¹⁵**

Общение:	Бедствующие	Малообеспеченные	Среднеобеспеченные	Обеспеченные	Высокообеспеченные
Вообще ни с кем не общаются кроме членов своей семьи	6	3	0	0	0
Количество разных видов контрагентов по общению:					
1 вид социальных связей	33	17	13	18	12
2 вида социальных связей	26	26	28	23	6
3 вида социальных связей	20	32	31	26	25
4 вида социальных связей	13	18	20	20	29
5 видов социальных связей	2	3	5	9	21
6-7 видов социальных связей	0	1	3	3	6

ху, возможностям общения с друзьями, семейной и даже сексуальной жизни оцениваются представителями разных слоёв/классов очень по-разному. В этих условиях не удивительно, что и свою жизнь в целом их представители также оценивают неодинаково, и если среди обеспеченных и высокообеспеченных её оценивают как хорошую около двух третей и трёх четвертей соответственно (и лишь по 2% оценивают её как плохую), то среди бедствующих доминирует скорее неудовлетворённость ею (14% их оценивают её как плохую при 12% оценивших её как хорошую).

Итак, рассмотрение особенностей жизни представителей различных страт показывает, что *три верхние страты (8–10) противостоят остальному населению страны по многим качественным особенностям (ресурсообеспеченность, характер занятости, властный ресурс, удовлетворённость своим социальным статусом и жизнью в целом и т.д.). И хотя уровень жизни 8–9 страт до-*

¹⁵ Проверялось общение с соседями, родственниками, друзьями по работе, старыми друзьями (детства, по учёбе и т.д.), знакомыми по совместным занятиям в клубах и т.д., по совместным развлечениям в компаниях, на дискотеках и т.д., а также с единомышленниками по религиозным или философским взглядам — всего 7 типов контактов. Фоном выделено наиболее типичное для каждого слоя/класса количество видов контактов.

статочно скромн по европейским меркам, за счёт качественных особенностей их жизни их можно считать относящимися к наиболее благополучным слоям населения.

Таблица 5.7

**Самооценка как хороших различных сторон своей жизни
представителями разных слоёв/ классов, 2012, %¹⁶**

Аспекты жизни	Бедствующие	Малообеспеченные	Среднеобеспеченные	Обеспеченные	Высокообеспеченные
Отношения в семье	37	55	68	75	75
Возможность общения с друзьями	33	46	63	73	79
Питаются	12	34	53	72	71
Сексуальная жизнь	22	38	48	59	67
Одеваются	6	22	40	57	67
Жилищные условия	8	27	40	55	71
Возможности проведения досуга	15	27	38	55	69
Возможность получения необходимых образования и знаний	9	23	37	52	65
Положение, статус в обществе	13	24	35	51	51
Возможность отдыха в период отпуска	6	18	26	51	58
Уровень личной безопасности	18	27	35	48	52
Жизнь в целом складывается	12	27	43	63	73

При этом представители того слоя/класса, который я назвала «бедствующие», не просто бедны, но и находятся в состоянии глубокой социальной эксклюзии. Об этом свидетельствуют не только охарактеризованные выше особенности их экономического статуса, производственных позиций, межличностных отношений, но и недоступность для них образования, отсутствие

¹⁶ Допускались также ответы «удовлетворительно» и «плохо». Фоном выделены позиции, набравшие большинство ответов в соответствующем слое/классе, жирным курсивом — интегральная оценка жизни.

возможностей поддерживать своё здоровье и т.д. Особенности занимаемых ими крайне невыгодных структурных позиций ими в целом осознаются. Об этом свидетельствует, в частности, тот факт, что это единственная группа, в которой число оценивающих своё место в обществе как плохое заметно превышает число оценивающих его как хорошее.

Между абсолютно неблагополучным во всех отношениях слоем/классом бедствующих и вполне благополучными во всех отношениях обеспеченными и высокообеспеченными находятся ещё два слоя/класса, наиболее массовые по численности. Это малообеспеченные и среднеобеспеченные — два очень разных класса с разной исторической судьбой. Малообеспеченные — это в массе своей рядовые исполнители без всякого «запаса прочности», без выраженной позитивной динамики жизни и с очень ограниченными жизненными шансами во всех сферах своего повседневного бытия. Среднеобеспеченные — уже относительно благополучное по российским меркам население, находящееся вне задач простого выживания. В то же время уровень их ресурсобеспеченности не позволяет говорить о наличии у них хоть какого-то «запаса прочности», а их жизненные шансы в разных областях достаточно скромны. Отличительной особенностью этого слоя/класса выступает также исключительная пестрота его состава и отсутствие у него четкого профессионального портрета.

При этом если говорить о динамике ситуации за последние 10 лет, то все слои/классы, за исключением бедствующих, характеризовались расширением их жизненных шансов в сфере текущего потребления, хотя расширение это очень сильно различалось по своему масштабу. Однако хотя предметная среда их обитания расширилась, но жизненные шансы в других областях у подавляющего большинства из них не улучшились. Более того, положительная динамика в жизни россиян, связанная с их местом в социуме, вообще стала встречаться в последние годы заметно реже.

Интересно также, что оправдался прогноз о будущем 5 и 6 страты, данный мною ещё в 2007 г.¹⁷: 6 страта стала ближе

¹⁷ Тихонова Н.Е. Социальная стратификация в современной России: опыт эмпирического анализа. — М.: Институт социологии РАН, 2007, с. 87.

по своим особенностям к 7, и, по сути, обе они стали нижним средним классом в той его интерпретации, которая характерна для градационного подхода при одноступенчатом классовом анализе. 5 же страта, куда в результате роста текущего потребления, отразившегося на показателях индекса уровня жизни, перешла значительная часть тех, кто 10 лет назад находился в 4 страте, сблизилась с ней по многим своим характерным особенностям и стала представлять собой «базовый», или «медианный», класс российского общества, живущий, с точки зрения своего уровня жизни, по стандартам малообеспеченности. Видимо, в дальнейшем следует ожидать продолжения развития тенденции поляризации благополучных (6–10 страты) и неблагополучных (1–5 страты) частей российского населения.

5.3. Факторы классовой принадлежности в современной России при «одноступенчатом» классовом анализе

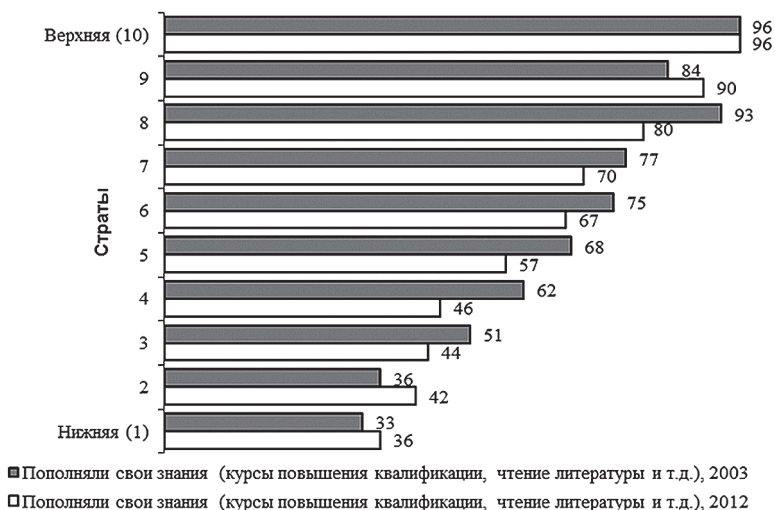
Как было показано выше, в отличие от ситуации в развитых странах, в российском обществе нет жёсткой связи профессионального статуса и уровня жизни, хотя вероятность оказаться в составе неблагополучного или благополучного в плане своего экономического статуса и жизненных шансов населения для предпринимателей, руководителей и профессионалов, с одной стороны, и рабочих или рядовых работников торговли — с другой, качественно различается. Из этого вытекает и вывод о том, что на попадании человека в тот или иной слой/класс в России сильно сказываются также иные факторы. И действительно, анализ подтверждает этот вывод.

Одним из наиболее важных таких факторов оказывается **повышение качества своего человеческого капитала** в целом и опыт повышения квалификации в частности, особенно — опыт самостоятельного их повышения. *Включенность в процесс непрерывного образования взрослых вообще является одной из наиболее характерных особенностей, отличающих жизнь различных слоёв российского общества.* В этой связи стоит вспомнить не только использование способствующих сохранению и наращиванию человеческого капитала платных социальных услуг, о которых

говорилось выше, но и другие, не требующие дополнительных материальных затрат формы повышения образования и квалификации. Как показывают данные, они также используются в нижних стратах гораздо реже (см. рис. 5.11).

Рисунок 5.11

Использование любых форм пополнения своих знаний в течение последних трёх лет перед опросом представителями различных страт, 2003/2012, % от работающих в них



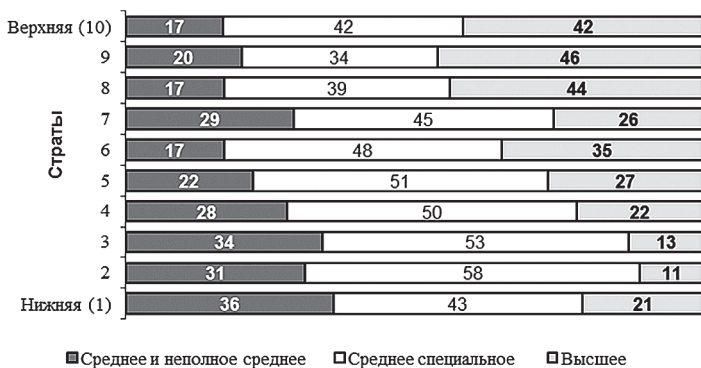
Как видно на рисунке 5.11, любое совершенствование своих профессиональных навыков даже в формах, не требующих дополнительных затрат и не предполагающих столь значимого результата, чтобы можно было сказать в итоге, что квалификация была повышена при перечислении своих достижений за последние годы, в нижних стратах распространено сравнительно мало. В то же время от страты к страте его распространённость постепенно нарастает, и в 8–11 стратах этот показатель составляет уже 80–96%. Это значит, что *внимание к этой стороне своей деятельности отсутствует у большинства работающих представителей нижних страт, но достаточно выражено у верхних.*

Если учесть то, что было сказано выше об особенностях их экономического статуса, то становится понятно, что у *большин-*

ства населения России, объединённого в два крупных слоя/класса — бедствующих и малообеспеченных — сейчас не просто нет никаких экономических ресурсов, но это отсутствие экономических ресурсов соседствует у них с отсутствием практик сохранения и наращивания своего человеческого капитала. Это, разумеется, не означает непонимания ими роли этого вида капитала. Скорее в данном случае речь может идти о неэффективности такого рода деятельности при нынешних профессиональных статусах представителей этих страт, усугубляющихся для подавляющего большинства из них отсутствием навыка самообразования и доступа к формальным, организованным формам повышения своей квалификации.

Рисунок 5.12

Уровень образования представителей различных страт, 2012 г., %



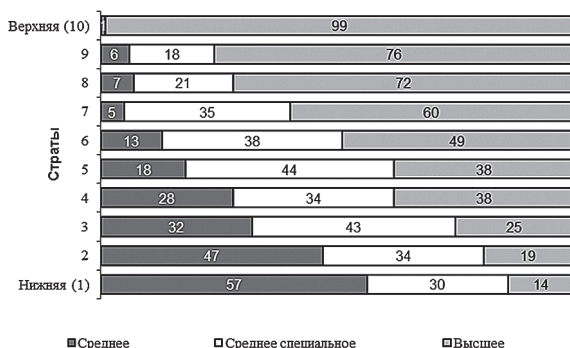
В связи с анализом факторов, обуславливающих для россиян вероятность оказаться в той или иной страте, стоит сказать и о том, что хотя **образовательный уровень** человека демонстрирует некоторую связь с его пребыванием в стратах, различающихся своим уровнем жизни (см. рис. 5.12), но связь эта за последние годы стала менее однозначной, чем была 10 лет назад (см. рис. 5.13). Кроме того, показатели статистической значимости этой связи довольно низкие (коэффициент Спирмена — 0,191 при том, что для включённости в процесс непрерывного образования он составляет 0,306).

На первый взгляд, из этого следует вывод, что неравенства нерыночного типа, не связанные с особенностями рабочей силы человека (т.е. не только те неравенства, которые связаны с дохода-

ми других членов семьи, иждивенческой нагрузкой, состоянием его здоровья и т.п., но и обусловленные проживанием в разных регионах, работой на предприятиях разной степени успешности и т.д.), стали сказываться на уровне жизни человека в гораздо большей степени, чем это было 10 лет назад. Однако не все так просто. Во-первых, как уже говорилось выше, представители разных страт заметно различаются отношением к качеству своего человеческого капитала и отношением к его поддержанию и наращиванию. А во-вторых, и об этом также уже не раз шла речь выше, заметную роль (хотя статистически и менее значимую, чем включенность в процесс непрерывного образования) стало играть социальное происхождение человека, сказывающееся не только на его социальном капитале, но и на условиях его социализации, а следовательно, и качестве его рабочей силы.

Рисунок 5.13

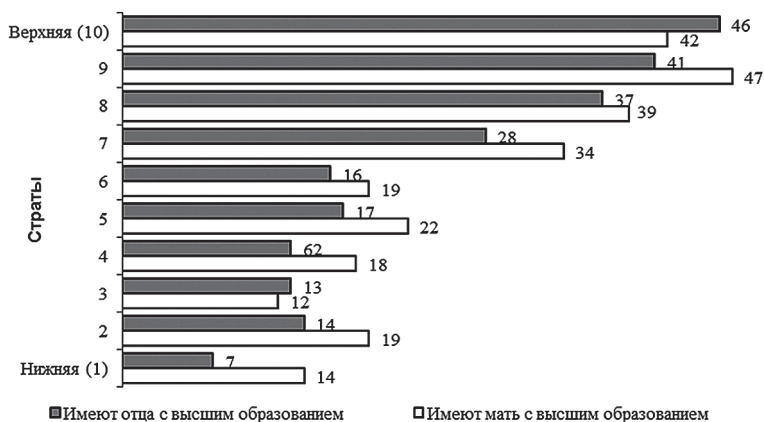
Уровень образования представителей различных страт, 2003, %



Так, значимым для попадания в те или иные страты оказывается сегодня **уровень образования родителей** (см. рис. 5.14), и в этом плане ситуация со стратификацией в России напоминает ситуацию со стратификацией западных обществ (напомню в этой связи уже упоминавшиеся в главе 1 работы П.Бурдьё о роли культурного капитала в определении и воспроизводстве социального статуса¹⁸).

¹⁸ Бурдьё П. Социология политики (глава «Социальное пространство и генезис классов»). М., 1993; Bourdieu, P. (1984) *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. London: Routledge.

Рисунок 5.14
Уровень образования родителей
представителей различных страт, 2012, %



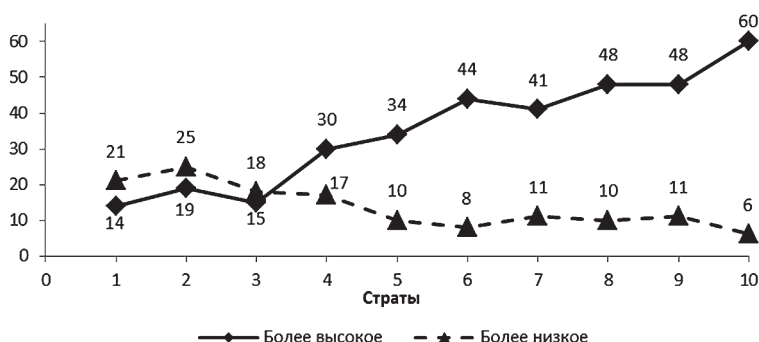
Как видим, представители верхних трёх страт и в этом вопросе заметно отличаются от остальных высокой долей в них выходцев из высокообразованных семей. В то же время даже в них эта доля заметно меньше половины, особенно если отнести к высокообразованным только те семьи, где оба родителя имеют высшее образование.

Стоит, однако, обратить внимание и ещё на одну сторону этой проблемы. Массовая восходящая социальная мобильность в российском обществе в 60–80 гг. прошлого века за счёт успешного завершения индустриализации страны и роста в силу этого числа средних и верхних структурных позиций привели к тому, что даже выходцы из семей, где родители не имели профессионального образования 2 или 3 ступени, на треть оказались в составе 6–10 страт (хотя в наиболее благополучные 8–10 страты попали лишь 10% из них)¹⁹. В итоге такой активной межгенерационной восходящей мобильности, отражающей изменения в распределении структурных позиций в последние полвека в российском обществе в целом,

¹⁹ В то же время среди выходцев из семей, где оба родителя имели высшее образование, в состав благополучного населения попали две трети, в т.ч. 42% попали в число обеспеченных и высокообеспеченных.

представители всех слоёв/классов (за исключением бедствующих) оценивают своё положение в обществе как более высокое, чем то, которое занимали в их возрасте их родители. Это характерно даже для 10 страты, поскольку в советское время соответствующих ей структурных позиций в массовом масштабе просто не было (см. рис. 5.15), и это позволило ее представителям также совершить своего рода «рывок» по отношению к родительским семьям.

Рисунок 5.15
Самооценки своего статуса в сравнении
с общественным положением родителей в том же возрасте
представителями различных страт, 2012, %²⁰



Если вернуться теперь к рассмотрению факторов, влияющих на вероятность оказаться в составе различных страт и проанализировать через эту призму **особенности занятости их представителей**, то, как уже отмечалось выше в связи с проблемой неравенства жизненных шансов в производственной сфере, *чётко прослеживается специфика, с одной стороны, профессиональных позиций обеспеченных и высокообеспеченных, а с другой — малообеспеченных и бедствующих.*

При этом практически перестал работать как причина принадлежности к различным стратам за последние 10 лет такой фактор, как занятость на государственных, приватизи-

²⁰ В вопросе допускался также ответ «такое же», поэтому сумма ответов на рисунке менее 100%.

рованных или частных предприятиях. Точнее, *вектор его влияния сменился на противоположный*, что с помощью совсем иной методологии анализа я уже фиксировала при рассмотрении факторов стратификации в Разделе 1. Приведу в подтверждение этого вывода еще несколько цифр. В 2003 г. в нижних четырёх стратах более половины работали в государственном секторе экономики и лишь 14–16% — в частном секторе. В средних стратах доля работающих в госсекторе сокращалась до 43–50%, а работающих в частном секторе росла до 21–27%. Наименьшей же доля работающих в госсекторе была в 9–10 стратах. Одновременно в них была наибольшая доля работающих в частном секторе (см. рис. 5.16).

Рисунок 5.16



В 2012 г. ситуация значительно изменилась. Максимальной доля работающих в госсекторе стала теперь в наиболее благополучных слоях населения. Занятость же в частном секторе стала характеризовать в первую очередь наименее благополучные страты (см. рис. 5.17). Как видим, *пирамида распределения занятости в госсекторе за эти годы практически*

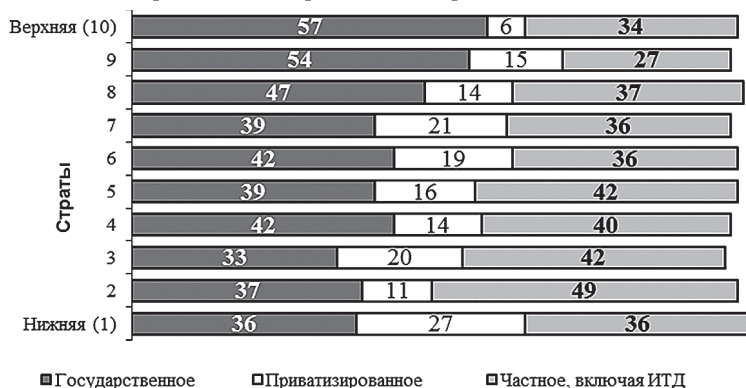
²¹ В вопросе допускались также ответы «коллективное/кооперативное» и «индивидуальная трудовая деятельность», поэтому сумма ответов на рисунке менее 100%.

«перевернулась», и её роль как фактора благополучия получила противоположный знак. В этой связи хотелось бы напомнить о том, что аналогичные выводы были получены и при анализе динамики факторов стратификации в главе 1 данной книги чисто статистическими методами.

Рисунок 5.17

Типы предприятий, на которых работали

представители различных страт, 2012, %²²



Тот факт, что занятость в госсекторе повышает теперь вероятность иметь относительно более высокий уровень благосостояния, существен не только для понимания специфики занятости членов разных слоёв/классов, но и для понимания разницы в их жизненных шансах — ведь занятость в госсекторе заведомо означает относительно большие социальные гарантии в плане соблюдения трудового законодательства, стабильности занятости, «белой» зарплаты и т.д. Поэтому так важно, что *теперь именно этот тип занятости, доля которого в целом сократилась, влечёт за собой заметное улучшение жизненных шансов человека во многих областях его жизни не только на данный момент, но и на длительный период* (в частности, влияя на размер будущей пенсии не только через размер доходов, но и через их «белый» характер).

²² В вопросе допускались также ответы «коллективное/кооперативное» и «индивидуальная трудовая деятельность» поэтому сумма ответов на рисунке менее 100%.

Тем не менее, как видим, ни профессиональная принадлежность, ни уровень образования, ни сектор занятости сами по себе не задают жёстко уровень благосостояния человека, обычно лишь повышая или понижая для него риски оказаться в тех или иных группах населения, различающихся уровнем своего благосостояния. При этом сравнительная значимость этих факторов стратификации достаточно быстро меняется. Таким образом, вариативность жизненных судеб, не связанных жёстко с тем или иным формальным профессиональным статусом, о которой много говорится в последние десятилетия в литературе, проявляется на анализируемых эмпирических данных чрезвычайно наглядно.

Перейдём теперь к совсем другой группе причин, также влияющих на попадание человека в тот или иной слой/класс, выделенный по уровню жизни, и рассмотрим влияние на его уровень жизни социально-демографических характеристик. Начнём с **возраста**.

Что касается возраста, то на протяжении 1990-х и первой половины 2000-х гг. фиксировалась одна и та же закономерность: выше среднего он был в трёх нижних стратах, а в четвертой страте совпадал с медианой по массиву. Что же касается страт от 5 и выше, то они были относительно моложе остальных. При этом у представителей страт от 6 и выше возраст играл, видимо, даже в это время уже относительно меньшую роль для занятия определённой классовой позиции. Во всяком случае, он достаточно сильно колебался для одних и тех же страт в исследованиях разных лет. При этом к середине 2000-х гг. его изменение от страты к страте перестало носить линейный характер, и это начало принципиально отличать ситуацию с ним как фактором стратификации от ситуации 1990-х гг. К 2012 г. возраст вообще практически перестал влиять на попадание в различные страты, и самыми «возрастными» к этому моменту оказались 4 и 5 страты. На таком изменении возрастного состава нижних страт сказалось прежде всего значительное увеличение пенсий для пенсионеров по возрасту, прошедшее во второй половине 2000-х — начале 2010-х гг., включая их валоризацию. С другой стороны, изменилась роль иждивенческой нагрузки детьми — роль ее возросла, как и роль наличия в семье неработающей молодёжи²³.

²³ Лежнина Ю.П. Социально-демографические причины бедности в современной России // Социологические исследования, 2014, № 1.

И, наконец, последнее, о чем необходимо сказать при анализе факторов, влияющих на вероятность принадлежности к той или иной страте, это **место жительства**. Хуже всего обстояли и обстоят дела в этом плане на селе. К трём нижним стратам относились в 2012 г. 7% жителей сел, при этом в мегаполисах к ним относились в этот момент 4%, в областных центрах — 5%, в райцентрах — 6%, в посёлках городского типа (пгт) — 7%, как и в сёлах. И наоборот — к трём верхним стратам в мегаполисах относилась треть населения (32%), в областных центрах — четверть, в райцентрах — каждый пятый, в пгт — 15%, а в сёлах — 16%. Таким образом, в мегаполисах и сёлах как полярных по своей социальной структуре локальных сообществах соотношение нижних трёх и верхних трёх страт составляло в 2012 г. 8:1 и 2,3:1. *Хотя это очень большой разрыв, означающий, по сути дела, разные локальные модели социальной структуры, но это все же совсем другая картина, чем в 2003 г., когда разрывы в численности разных слоёв/классов в зависимости от типа населённого пункта были существенно иными.*

Так, например, если говорить о мегаполисах, то и тогда, если говорить о населении до 55 лет включительно, к 8—10 стратам относилась почти треть их жителей (29%)²⁴. При этом доля представителей трёх нижних страт составляла в 2003 г. в населении мегаполисов до 55 лет 18%, т.е. была в 4,5 раза больше, чем в 2012 г. И в этом плане ситуация и жизненные шансы значительной части жителей мегаполисов (примерно каждого седьмого их жителя) заметно улучшились за счёт выхода их из состава бедствующих слоёв населения. Однако вероятность выйти из числа бедствующих в мегаполисе была всё же меньше, чем в среднем по стране (т.к. по стране в целом доля бедствующих сократилась за это время в населении соответствующего возраста в 4,8 раза). Таким образом, *именно население мегаполисов относительно меньше выиграло от роста уровня жизни в последние 10 лет, хотя успехи в этой области и в них всё же нельзя недооценивать* — так, соотношение трёх верхних и трёх нижних страт составляло в 2003 г. в мегаполисах 1,6:1, т.е. было даже хуже, чем в современных сёлах, что уже само по себе

²⁴ В реальности же, учитывая труднодоступность наиболее благополучных слоёв населения для интервьюирования, эта доля была ещё больше.

говорит о том колоссальном сдвиге в модели стратификации, который произошёл за последние 10 лет в России и который я уже не раз упоминала выше.

Областные центры демонстрировали в 2003 г. ещё худшую картину, чем мегаполисы: доля представителей трёх нижних страт достигала в них четверти их населения до 55 лет (с учётом же ситуации в старших возрастах доходила до 30%). Что же касается верхних страт (8–10), то их доля в составе населения областных центров была заметно меньше, чем в мегаполисах — всего 14%. Таким образом, разрыв между численностью трёх верхних и трёх нижних страт составлял в них 1:1,8, и доля трёх нижних страт, в отличие от мегаполисов, была больше, чем трёх верхних.

Что же касается малых городов и рабочих поселков, то там лишь 8% их жителей в 2003 г. относились к трём верхним стратам, зато 33% относились к трем нижним стратам, т.е. соотношение между ними было 1:4. Примерно таким же оно было и в сёлах, где 36% населения в возрасте до 55 лет (и 45% всего населения, включая старшие возраста) находились в составе бедных и лишь 9% — в составе обеспеченных и высокообеспеченных.

Как видим, в 2003 г. только в мегаполисах в составе их населения до 55 лет включительно доля обеспеченных и высокообеспеченных слоёв превышала численность бедствующих. При этом численность малообеспеченных и в мегаполисах, и в других областных центрах тогда была примерно вдвое больше, чем среднеобеспеченных, в райцентрах она была больше в 2,5 раза, а в сёлах — в 4,4 раза.

Таким образом, модели социальной структуры разных типов поселений были в 2003 г. качественно различны, однако в большинстве локальных сообществ (даже в таких мегаполисах, как Москва или Санкт-Петербург) доля бедствующих и малообеспеченных составляла большинство населения. В 2012 г. тип этих моделей стал более схож — везде доля трёх верхних страт стала в разы превышать долю трёх нижних страт. При этом малообеспеченные продолжали везде оставаться самой многочисленной группой. Однако если в мегаполисах их доля составляла 37%, и в совокупности с бедствующими неблагополучные слои населения составляли хотя и значительное, но все же меньшинство (41%), то в других областных центрах их

доля была уже более половины (51%), поднимаясь в райцентрах до 56%, а в сёлах и пгт превышая даже 60%.

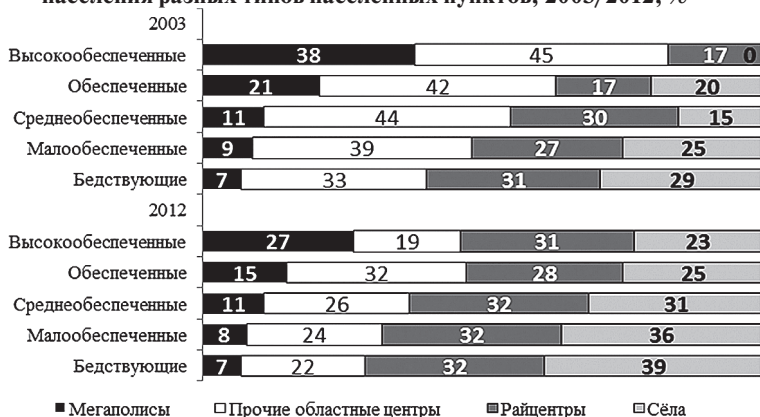
Это значит не только то, что *качественная специфика в типах моделей стратификации в мегаполисах по сравнению с остальными типами поселений стала к 2012 г. смещаться от соотношения верхних и нижних страт к проблеме грани между малообеспеченными и среднеобеспеченными слоями населения. Более важно другое: трудоспособное население большинства локальных сообществ продолжает оставаться в рамках крайне неблагоприятной, с точки зрения задаваемой внешними структурными ограничениями, модели социальной структуры, будучи в состоянии рассчитывать в массе своей лишь на жизнь в состоянии малообеспеченности. Таким образом, именно особенности локальных моделей социальной структуры, обусловленные состоянием локальных рынков труда, выступают сейчас одной из главных причин, обуславливающих вероятность попадания в те или иные слоу/классы, различающиеся их уровнем жизни и жизненными шансами в разных областях.*

Оборотной стороной этой проблемы выступает то, что представители разных страт очень по-разному распределены в составе населения различных населённых пунктов, и это соотношение также изменяется во времени (см. рис. 5.18).

Как видно на рисунке 5.18, высокообеспеченные и десять лет назад чаще концентрировались и сейчас концентрируются прежде всего в мегаполисах и других областных центрах. В то же время сейчас их гораздо чаще, чем 10 лет назад, можно встретить в средних и малых городах и даже в сёлах. Малообеспеченные и бедствующие — в массе своей жители так называемой «малой России», т.е. малых городов и сел. Что же касается обеспеченных и среднеобеспеченных, то, хотя 10 лет назад они жили в массе своей в крупных городах, сейчас жители столиц субъектов Федерации составляют в них уже меньшинство. Это отражает *резкий рост шансов на благосостояние в последнее десятилетие именно в «малой России» в противовес крупным городам, где лифты социальной мобильности за это время, наоборот, закрылись.* Этот факт позволяет лучше понять не только особенности динамики за это время модели социальной структуры российского общества, но и тот раскол в оценке ситуации в стране, при котором «рассерженные горожане» противостоят остальному населению.

Рисунок 5.18

Динамика доли представителей различных страт в составе населения разных типов населённых пунктов, 2003/2012, %



Выводы

1. Использование одноступенчатого классового подхода позволяет рассмотреть характерные особенности жизни выделенных в логике этого подхода 5 слоёв/классов, объединяющих 10 страт. Эти слои/классы различаются не только спецификой их уровня жизни, но и социальным самочувствием, жизненными шансами в сфере потребления, а также возможностями изменить своё положение.

2. Маркерами принадлежности к разным слоям/классам выступают различные их особенности. Так, для верхних страт практически все показатели демонстрируют их качественную специфику по отношению к остальным россиянам, как, впрочем, и для страт, входящих в слой/класс бедствующих. Среднеобеспеченные отличаются от малообеспеченных возможностями стилевого потребления и использования платных услуг, сбалансированностью кредитной нагрузки и текущего потребления. Малообеспеченные отличаются от бедствующих отсутствием у них признаков нарастающего обнищания и люмпенизации.

3. Анализ особенностей жизни и экономического положения различных слоёв/классов свидетельствует, что если

говорить о качественном водоразделе между ними, то можно сказать, что бедствующим и малообеспеченным, составляющим в совокупности неблагополучную часть населения страны, противостоит более благополучная часть россиян (6—10 страты), объединяющая три верхних слоя/класса. Соотношение относительно благополучного и неблагополучного населения страны составляет сейчас 40:60 (45:55 по населению до 55 лет)²⁵.

4. Если говорить о бедствующих, то главные различия составляющих этот слой/класс страт состоят в степени их люмпенизированнойности и маргинализированности. Это прямо влияет на перспективы выхода их представителей из состояния бедности и предопределяет ситуационный или хронический характер этого состояния. Малообеспеченные — это, по сути, тот «базовый», или «медианный», класс российского общества, члены которого либо являются бедными (4 страта), либо балансируют на грани бедности (5 страта), но в любом случае могут рассматриваться как люди с многомерной депривацией и очень ограниченными возможностями как потребления, так и изменения за счёт собственных усилий своей ситуации в силу их низкой ресурсообеспеченности. Обеспеченные и высокообеспеченные широко используют возможности, открывшиеся для потребителей при переходе к рыночной экономике. При этом они имеют обычно какие-то активы, приносящие (или способные приносить) им ощутимый доход — второе жилье, сбережения, ценные бумаги, собственный бизнес. Население же, входящее в состав среднеобеспеченных — это средние слои, благосостояние которых имеет значимые различия между собой, но которые в любом случае могут рассматриваться как относительно благополучные на фоне составляющих большинство населения малообеспеченных и бедствующих.

5. Соотношение пяти основных слоёв/классов российского общества за последние годы качественно изменилось, причём в разных типах локальных сообществ эти изменения проявлялись по-разному. В наименьшей степени за последние 10 лет выиграло население мегаполисов.

²⁶ Напомним эти пропорции — они ещё не раз будут нам встречаться в дальнейшем изложении.

6. Факторы, обуславливающие принадлежность к разным слоям/классам различаются, и соотношение этих факторов за последние 10 лет несколько изменилось. Если 10 лет назад можно было говорить о том, что для верхних страт в числе этих факторов в первую очередь были тесно связанные с особенностями их образования социально-профессиональные позиции, включая объем властного ресурса; для среднеобеспеченных — образование и профессиональный статус, а для бедствующих особую роль по сравнению со всеми остальными играли особенности состава домохозяйств, то сейчас так сказать уже невозможно. Скорее можно говорить о том, что в рамках разных локальных сообществ в зависимости от ситуации в них решающую роль играют различные комбинации этих факторов.

В то же время для попадания в число высокообеспеченных и обеспеченных везде стали важны характеристики родительской семьи, а для попадания в число среднеобеспеченных возросла роль включенности в систему непрерывного образования. Возраст же как фактор стратификации, в отличие от ситуации 10-летней давности, стал сейчас практически незначим. Снизилась и роль таких факторов, как собственный образовательный уровень и тип поселения, где проживает человек. Это вновь свидетельствует о том, что российское общество все ближе подходит к закрытому классовому воспроизводству и одновременно все дальше уходит от меритократического идеала.

7. Рассмотрение системы стратификации, складывающейся в современной России, в рамках одноступенчатых классовых подходов предполагает учёт двух концепций — вертикальной и горизонтальной стратификации. Так, у нижних страт образ жизни прямо детерминирован имеющимися у них доходами, недостаточными для выбора желаемого стиля жизни. Средние слои демонстрируют сочетание моделей горизонтальной и вертикальной стратификации при ведущей роли последней. И только в верхних трёх стратах, выделенных по критерию уровня жизни, горизонтальная стратификация по ее значимости становится сопоставима с вертикальной.

РАЗДЕЛ 3.

СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ «МНОГОСТУПЕНЧАТЫХ» КЛАССОВЫХ ПОДХОДОВ

В предыдущих главах я постаралась показать, как выглядит социальная структура России через призму одноступенчатого классового подхода. Однако, будучи очень значимой для целей социальной и налоговой политики, а также для маркетинговых исследований, стратификация по уровню жизни все же не может удовлетворить ни одного серьёзного профессионала-структурщика, поскольку не учитывает главного — глубинных оснований классовых различий, ограничиваясь лишь их проявлениями. Рассматривая доступные простому наблюдению особенности жизни различных классов и специфику их жизненных шансов, напрямую вытекающую из уровня их благосостояния, этот подход не способен дать ответ о причинах классовых неравенств и не учитывает специфику места человека в системе общественных, прежде всего экономических, отношений.

Иначе выглядит ситуация при многоступенчатом классовом анализе, осуществляемом обычно либо в рамках веберианской, либо в рамках марксистской традиции¹. Учения К.Маркса и М.Вебера, впрочем, не противоречат друг другу, как это порой пытаются представить, а скорее являются взаимодополняющими, поскольку создавались для решения принципиально разных научных задач. При этом у них немало общего. Так, и Маркс, и Вебер являются представителями структурно-функционального подхода, хотя у Маркса до-

¹ В то же время есть и попытки интерпретации классов, по сути своей выходящие за рамки этих традиций. Так, например, Д.Груски предлагает рассматривать как классы представителей одной профессии (*Weeden, K., Grusky, D. (2005) The Case for a New Class Map. The American Journal of Sociology, №111*).

минировала его функционалистская, а у Вебера — структуралистская составляющая. Много общего и в других их исходных теоретико-методологических предпосылках и том понятийном аппарате, который они используют.

Так, если говорить о теоретико-методологических предпосылках этих концепций, то прежде всего стоит отметить, что в рамках обоих подходов классовые отношения первичны по отношению к понятию классового положения, и, соответственно, прежде чем говорить о конкретных классах, надо понять, *в рамках какой модели классовых отношений они существуют*. Определение этой модели заведомо предполагает общую характеристику классовой структуры, и понятие «классовая структура» является, соответственно, ключевым элементом в их классовом анализе.

Другие общие особенности классового анализа К.Маркса и М.Вебера включают интерпретацию классов как *субъектов социального действия*, включая *классовую борьбу* (действия акторов по реализации классовых интересов), а также классовое сознание (понимание акторами их собственных классовых интересов). Задача классового анализа в рамках обоих подходов заключается, соответственно, не просто в том, чтобы понять классовую структуру, но и в том, чтобы понять взаимосвязи между ее элементами и последствия их взаимодействия через категории социального действия. При этом обе эти концепции игнорировали проблему горизонтальной стратификации, а социальный статус индивида определялся по статусу главы семьи.

Есть в подходах Маркса и Вебера к классовому анализу и другие общие черты, на которые уже указывалось в литературе. Так, например, Э.О.Райт в своей энциклопедической статье «Классы»² и, более подробно, в своих специально посвящённых этому сюжету работах³ подчёркивает, что:

- обе теории отвергают простое определение класса на основе иерархии;

² Wright, E.O. (2006) Classes. In J.Beckert, M. Zafirovsky (eds.) International Encyclopedia of Economic Sociology. Routledge.

³ Wright, E.O (2002) The shadow of exploitation in Weber's class analysis. American Sociological Review, Vol. 67; Wright, E.O. (2000) Class Counts: comparative studies in class analysis. Cambridge: Cambridge University Press.

- обе они привязаны к социальным отношениям, которые связывают людей с экономическими ресурсами различного вида;
- обе они рассматривают эти социальные отношения как имеющие влияние на материальные интересы индивидов и поэтому оценивают классовые отношения как потенциальную основу для солидарности и конфликтов.

В этом плане и марксистский, и веберианский подходы к классовому анализу сильно отличаются от простой классовой иерархии, основанной на неравенстве доходов или благосостояния в целом. Оба подхода начинают с рассмотрения проблемы социальных отношений, определяющих доступ людей к экономическим ресурсам, и используют схожие экономические критерии классовой структуры внутри капиталистического общества.

Отличие же их состоит прежде всего в различном применении этого набора экономических критериев: *марксистская модель рассматривает их действие в рамках двух механизмов — один работает через рыночный обмен, а другой — непосредственно в процессе производства. Для первого ключевым элементом выступает переговорная сила в процессе обмена, а для второго — наличие отношений эксплуатации.* В то же время веберианская модель отслеживает только один механизм — через рыночный обмен, который обуславливает разные возможности индивидов во всех сферах жизни, а не только в экономических отношениях. В результате ключевое различие между этими концепциями выражается двумя основными понятиями: «жизненные шансы» Вебера и «эксплуатация» Маркса. При этом стоит помнить, что интерес Маркса к проблеме эксплуатации стал продолжением и развитием его интереса к проблеме отчуждения. Соответственно, *в рамках неомарксизма разница между классами интерпретируется разными авторами и через категорию отчуждения, и через понятие эксплуатации.*

Если же говорить о других различиях используемой в рамках двух этих моделей классового анализа методологии, то они различаются прежде всего тем, что одна из них — марксистская — использует только один критерий, основанный на главном статусе индивида — экономическом. Впрочем,

хотя концепция Маркса была посвящена анализу одномерной стратификации, он понимал ограниченность такого подхода и, начиная писать главу «Классы», в III томе «Капитала» говорил о необходимости более широкого видения оснований для выделения классов, в основе которого должна лежать идея разделения труда, а не наличия определенных видов собственности⁴. Однако, поскольку самого Маркса интересовали лишь полярные классы общества, взаимоотношения которых ведут к развитию общества в целом, для его задач достаточно было выделения только одного главного статуса. В то же время в рамках другой — вебериянской — концепции анализ имеет многомерный характер, и в нём, наряду с экономическим критерием, при выделении классов используются и другие критерии.

Таким образом, в плане теоретико-методологических оснований анализа две эти концепции имеют характер пересекающихся множеств — в чем-то каждая из них шире, чем другая, но при этом у них есть и много общего.

Рассмотрим теперь подробнее, как и почему сформировались эти различия типов классового анализа, для каких целей в первую очередь предназначен каждый из них и почему они не поддаются объединению в рамках единой методологии классового анализа, несмотря на то, что такие попытки неоднократно предпринимались.

⁴ К.Маркс и Ф.Энгельс. Сочинения. Т. 25, часть II. — М., 1962, с. 457–458.

Глава 6.

ВОЗМОЖНОСТИ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МАРКСИСТСКОЙ МОДЕЛИ КЛАССОВОГО АНАЛИЗА

6.1. Сравнительный анализ марксистского и веберианского подходов и их применимость в России

Говоря о марксистском подходе к классовому анализу, прежде всего надо отметить, что с учением **Карла Маркса** (1818—1883) часто связывают разработку самой теории классов. Однако Маркс подчёркивал, что понятие классов начал активно разрабатывать отнюдь не он и что заслуга эта принадлежит французским историкам конца 18 — начала 19 века (Гизо и др.), использовавшим этот термин в противовес понятиям «сословие» и «каста» в период созревания предпосылок буржуазных революций и классового сознания класса капиталистов (буржуа)¹.

¹ Класс отличается от сословия или касты тем, что классовая принадлежность: 1) обуславливается различиями в экономическом положении различных социальных групп, их неравенством в отношении владения ресурсами и контроля над ними; 2) она не связана жёстко с врождённым статусом, и формальных ограничений на браки между людьми из разных классов не существует; 3) она, хотя бы частично, зависит от действий самого человека и связана с появлением в условиях классовых обществ гораздо большей свободы выбора и социальной мобильности; 4) классовое неравенство имеет обезличенный характер, связанный с нера-

Для понимания интерпретации классов К.Марксом² очень важно помнить, что Маркс родился и жил в обществе, раздираемом противоречиями, в эпоху перехода от одного типа общества (по сути своей феодального, с характерной для него сословной структурой) к другому (капиталистическому, с присущей ему классовой структурой). Этот совершавшийся на его глазах переход с превращением в товар ранее почти сакральных отношений (состояние, столь знакомое россиянам по ситуации последних двадцати лет российской истории), сведением всего и вся к денежному эквиваленту сопровождался массовым распространением фабричного производства, пришедшего на смену патриархальной Германии с ее имеющими многовековую историю многочисленными ремесленными цехами. Наконец, Маркс являлся свидетелем и активным участником буржуазной революции 1848 г., где достигли своего апогея не только противоречия между капиталистами и рабочими, но и между старым правящим классом Германии и идущим ему на смену классом капиталистов. Кроме того, сам он, если говорить о нем как об учёном, как известно, был экономистом.

Вряд ли, учитывая все это, покажется удивительным, что в основу своего анализа развития общества Маркс положил развитие способа производства, и прежде всего — производительных сил, которые обуславливали, с его точки зрения, сам тип общества (хотя он никогда не отрицал роли обратной связи производительных сил с общественными отношениями). Соответственно, и в основу своей модели социальной струк-

венством типов источников доходов и характера труда, а не укоренено в личных взаимоотношениях людей.

² Я не останавливаюсь здесь на изложении самой сути классовой концепции К.Маркса, ограничиваясь лишь анализом некоторых особенностей методологии его подхода к этой проблеме, поскольку содержание его концепции классового анализа уже многократно освещалась не только в зарубежной, но и в российской социологической литературе. Сошлюсь лишь на работы О.И.Шкаратана (Глава «Теория классов К.Маркса и становление стратификационной теории» в: *В.В.Радаев, О.И.Шкаратан. Социальная стратификация.* — М.: Аспект Пресс, 1996) и В.В.Радаева (Глава «Классические направления стратификационного анализа» в: *В.В.Радаев. Экономическая социология.* — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005). См. также: *Монсон П. Марксизм // Современная западная социология: теории, традиции, перспективы.* СПб.: Нотабене, 1992 и работы Э.О.Райта.

туры общества Маркс положил экономический критерий, а именно отношение к собственности — собственность на средства производства, собственность на свою рабочую силу, собственность на землю и т.д., а особый интерес для него представляли скорее отношения классов между собой и природа их господства или зависимости, чем сами эти классы.

Кроме того, нельзя забывать и о том, что Маркс на протяжении всей своей жизни оставался последовательным диалектиком — ведь ещё в период обучения в университета он стал гегельянцем, точнее — младогегельянцем. А это значит, что любое явление он рассматривал под углом зрения, предполагавшим анализ причин и динамики его имманентного развития, основой которого является «развёртывание» лежащего в его основе противоречия. Противоречие же это, как известно из учения Гегеля, всегда имеет две стороны (противоположности), которые для Маркса в его анализе капиталистического общества материализовывались в двух основных классах капиталистического общества — рабочих и капиталистах. Их отношения и борьба и составляют, с точки зрения Маркса, источник развития и реальную историю капиталистического общества. Они же неизбежно ведут и к уничтожению противоречия между ними, переходу общества к новой фазе своего развития, приходящей на смену капитализму марксовской эпохи.

Вторая сторона этой «медали» — изменение основного противоречия по мере смены типа развития общества, понимание чего позволяло Марксу видеть всю сложность замены в процессе человеческой истории одной дихотомии интересов (одного основного противоречия) другой — рабовладельцы и рабы, помещики и крестьяне, капиталисты и рабочие. А это значит, что предметом анализа Маркса в его анализе стратификационной модели капиталистического общества были не только отношения двух антагонистических классов этого общества (капиталистов и рабочих) между собой, но и борьба правящих классов, характерных для различных эпох общественного развития, друг с другом, взаимоотношения эксплуатируемых классов из разных формаций между собой и т.д. Причём весь этот анализ вёлся Марксом с учётом расслоения внутри классов, специфики этих отношений в зависимости от того этапа, на котором находилось общество,

а также растянутости во времени, неодномоментности процессов перехода от одного типа общества к другому.

Не углубляясь в то, как видел Маркс эти процессы, не могу не отметить все же, что выглядело это существенно иначе, чем принято теперь представлять в России на основе испорченного пересказа учения Маркса в «Кратком курсе ВКП(б)» — при полном незнании наиболее существенных теоретических работ самого Маркса даже многими социологами и экономистами. Используемая Марксом методология анализа развития общества и до сих пор представляет интерес как наиболее последовательное применение диалектического метода к анализу общества, а огромное количество его прогнозов полностью оправдались. Достаточно назвать среди них лишь такие, например, как смещение приоритетов с рабочего на свободное время (вспомним в этой связи теорию общества потребления), превращение свободного времени в зону формирования развитой человеческой личности (многие положения концепции постмодерна и теории человеческого капитала), превращение науки в ведущую производительную силу и рост роли знания (концепция информационного общества), интернационализация экономической и всей общественной жизни (которая теперь, правда, обычно характеризуется как глобализация, но по сути подразумевает те же процессы), и, наконец, что для нас, с учётом темы данной работы, наиболее интересно, — исчезновение в результате борьбы рабочего класса и капиталистов как пролетариата, так и самих капиталистов — в том их виде, в каком они существовали во времена Маркса.

Часто, говоря об учении Маркса, его взгляды на их исчезновение связывают с пролетарской революцией. Однако Маркс неоднократно говорил о том, что разрешение даже антагонистического противоречия может происходить в разных формах, и хотя сам он стремился к скорейшему разрешению противоречия между пролетариатом и капиталистами в ходе революционной борьбы, но как учёный понимал возможность разнообразия путей, на которых происходит качественный скачок из одного состояния общества в другое. Таким образом, исчезновение как пролетариата, о чем говорят очень часто как о свидетельстве «устаревания» теории Маркса, так и капита-

листов, по крайней мере в том виде, как они существовали во времена Маркса (вспомним в этой связи про «революцию менеджеров» и т.п.), о чем говорят в этой связи гораздо реже, свидетельствует отнюдь не о том, что его теория классов была неверна. Напротив, это означает, что сбылся прогноз Маркса о том, что капиталистическое общество, как и все предшествовавшие ему, не вечно, и ему отмерен историей ещё меньший срок, чем тем, что были до него.

На смену капитализму, как и предсказывал Маркс, пришёл другой тип общества, и многие сущностные характеристики этого общества, которые называются современными учёными в числе основных особенностей возникающего миропорядка, — это именно те его характерные особенности, о которых говорил ещё Карл Маркс. И хотя переход этот совершился во многих развитых странах без пролетарских революций, потрясения, ему предшествовавшие, были огромными: две мировые войны, соревнование двух общественных систем, развал колониальных империй, энергетические, экономические, экологические кризисы и т.д.

Однако если ведущим противоречием общества выступает уже не противоречие между трудом и капиталом, то, даже работая в русле марксистской традиции³, бесполезно анализировать пролетариат и буржуазию при анализе социальной структуры этого нового типа общества. Если нас интересует новая природа социальных неравенств и выделение тех социальных групп, существование которых отражает главное противоречие этого возникающего на наших глазах мира, то надо искать в первую очередь те группы, существование которых, во-первых, взаимообусловлено и чьи интересы, во-вторых, носят (или способны приобрести в будущем) антагонистический характер (что, кста-

³ В этой связи нельзя не отметить, что специфической особенностью взглядов Маркса на проблемы стратификации является заметно обогнавшее время соединение структурного подхода (выделение основных элементов социальной структуры — классов), функционалистского подхода (выделение их через анализ основного противоречия, обеспечивающего развитие общества) и интеракционистского подхода, связанного с тем огромным вниманием, которое он уделял как самим акторам, так и изменению общества в целом и его социальной структуры в частности под влиянием их активности.

ти, совсем необязательно предполагает эксплуатацию — особенно в форме, характерной для классического капитализма). Именно их взаимоотношения и будут предопределять дальнейшее развитие человеческой истории. Попытки же расширительно трактовать понятие «рабочего класса», как, впрочем, и понятие «капиталистов», заведомо утопичны и способствуют не столько сохранению наиболее ценной части марксистского наследия — методологии анализа общества, сколько попыткам реанимировать отдельные, действительно устаревшие и неприемлемые в новых условиях элементы его учения.

Поскольку в данной работе я рассматриваю только те аспекты основных учений о социальной структуре, которые имеют важное теоретико-методологическое значение для сегодняшнего анализа социальной стратификации, я не буду останавливаться на других деталях марксистской концепции классов. Упомяну лишь одну из них, имеющую прямое отношение к получившим ныне широкое распространение дискуссиям о среднем классе в России — это концепция класса-в-себе и класса-для-себя, различия которых связаны со степенью осознания классом себя как особого социального субъекта и, соответственно, понимания им специфики своих интересов.

Не углубляясь в эту проблему, не могу все же не отметить, что в данном случае Маркс просто перенёс на общественную жизнь гегелевские «бытие-в-себе», т.е. мир до осознания им своей сущности как материализации абсолютной идеи, и «бытие-для-себя» — тот же мир, который это уже осознал. При этом и для Гегеля, и для Маркса как последовательных диалектиков было совершенно ясно, что, поскольку каждое явление проходит в своём развитии несколько этапов, то и бытие, и класс от того, что они ещё не осознали себя, не перестают быть бытием и классом, просто это сравнительно ранний этап их развития. Применительно к этому этапу можно говорить о классе как наборе определённых классовых позиций (специфического классового положения), но не о классе как субъекте социального действия в ходе классовой борьбы⁴.

⁴ Хотя при этом классы могут выступать как субъекты социального действия в других сферах — например, в сфере потребления, поскольку каждый класс характеризуется специфическими моделями потребительского поведения.

Осознание членами класса себя как представителей особого субъекта, имеющего общие классовые интересы, знаменует не возникновение класса, а лишь его вступление в свою развитую форму. Поэтому выдвижение в ходе нынешних российских дискуссий требования осознания средним классом своих интересов как обязательного критерия формирования его как класса представляется по меньшей мере странным.

Что же касается **Макса Вебера** (1864—1920)⁵, то он, так же как и Маркс, родился и вырос в Германии. При этом для понимания его творчества надо учитывать, что родился он на 46 лет, а умер почти на 40 лет позже Маркса. Его взросление пришлось не на бурные 40-е, как у Маркса, а на спокойные 80-е годы 19 века. Капитализм к этому моменту прочно утвердился в сравнительно отсталой во времена Маркса Германии, а классовые противоречия, как и классовая борьба, стали к этому времени уже почти банальностью для любого учёного, изучавшего общество.

Зато эпоха Вебера имела не менее ярко отличавшую ее от других эпох черту, чем классовые бои времён Маркса — мир в это время становится если ещё и не тесен, то вполне обозрим и перестаёт восприниматься как нечто безграничное. Именно в это время Жюль Верн пишет свой роман «Вокруг света за восемьдесят дней». Европа из своего рода макрокосма превращается в сознании образованных слоёв населения просто в Старый Свет, наряду с которым в повседневной жизни десятков миллионов людей присутствуют также Новый Свет и Восток, контакты с которыми активно развиваются. В общественном сознании и в науке прочно утверждается понимание множественности цивилизаций и культур, имеющих разные системы ценностей.

Активно развиваются в эту эпоху также техника и технологии. В быт людей входят радио, телефон, автомобиль и т.п.

⁵ Так же, как и в случае с К.Марксом, я не останавливаюсь здесь на изложении сути концепции М.Вебера, ограничиваясь лишь анализом некоторых особенностей методологии его подхода к проблеме стратификации, отсылая читателя к работам: *В.В.Радаев, О.И.Шкаратан. Социальная стратификация.* — М.: Аспект Пресс, 1996 и *В.В.Радаев. Экономическая социология.* — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005. См. также: *Wright, E.O* (2002) The shadow of exploitation in Weber's class analysis. *American Sociological Review*, Vol. 67.

Резко растёт доля работников умственного труда. Параллельное сосуществование массы обедневших аристократов, с одной стороны, и нуворишей-капиталистов — с другой, их готовность к заключению брачных союзов между собой наглядно демонстрируют, что богатство — это далеко не все, чем определяется место человека даже в капиталистическом обществе.

Этот новый мир, нуждавшийся в осмыслении, был, таким образом, достаточно стабилен, но сложен, многолик и многогранен. И именно это, а не оставшиеся позади бурные процессы качественных преобразований эпохи утверждения господства капиталистических отношений, диктовало свои требования всякому, кто пытался выделять основные социальные группы, составлявшие общество на этом новом этапе его развития.

Естественно, что для Вебера в этих условиях на первый план выходит уже не диалектика развития самого общества в ходе разрешения противоречий, дошедших до антагонистической стадии, а множественность социальных различий вообще, и культурных — в особенности. В центре его внимания — *не развитие, а различия, не производство, а культура*. Не мог в век начинающегося быстрого технического прогресса он обойти своим вниманием и проблему *образования и квалификации*, влияющих на способность того или иного человека выполнять конкретную работу. Все это заставляло его не столько отрицать экономический детерминизм Маркса, сколько, с одной стороны, пытаться учесть все многообразие оснований классовых различий, а с другой — выделить всю гамму различающихся между собой социальных классов, плавно переходящих один в другой, а не ограничиваться, как Маркс, анализом классов-антагонистов.

В то же время в капиталистической Германии рубежа XIX и XX веков сохранялись ещё весьма ощутимые остатки сословной модели социальной структуры. Причём это относилось не только к дворянству, но и к различным цехам и гильдиям, многие из которых существуют и до наших дней. Отсюда та огромная роль, которую играет в учении Вебера понятие «Stand» (в дословном переводе означающее «сословие»). В учении Вебера это понятие играет двоякую роль в соответ-

ствии с теми особенностями средневековых сословий, которые сохранили своё значение и в капиталистическом обществе.

Это, во-первых, престиж определённых видов деятельности или социальных групп, игравший большую роль с учётом того внимания, которое он уделял вопросам культуры вообще, и, естественно, различавшийся в разных обществах с учётом их культуры. То или иное место, которое группа занимала на вертикальной шкале престижа, и было то, что, в противоположность принадлежности к экономическим классам, Вебер называл «статусом». При этом он учитывал и престиж занятия (например, врачи и юристы), и престиж, обусловленный происхождением (представители дворянства или парии-евреи). Именно с неэкономическими характеристиками статуса было связано характерное для Вебера понимание ограниченности богатства как критерия классового деления — ведь статусные позиции «нуворишей» зачастую были ниже, чем позиции обедневших представителей высшего дворянства, которые продолжали при этом оставаться представителями высших классов. Кроме того, влиял на характеристики статуса и уровень образования человека.

А во-вторых, это то, что связано с «партиями», т.е. группами, различающимися их идеологическими и мировоззренческими идентичностями, влияющими на их цели и интересы. Партии для Вебера — не политические партии, а скорее группы единомышленников в рамках одной культурной традиции, включая сюда и людей с разной религиозной принадлежностью (последняя вообще играла для него огромную роль в условиях осознания разнообразия мировых религий — вспомним его идеи о роли протестантской этики для развития капитализма). Т.е. «партии» — это субъекты коллективного социального действия.

Соответственно, жизненные шансы и социальные действия каждого конкретного человека, что и интересовало, собственно, Вебера так же, как Маркса интересовал механизм развития общества в целом, определяются в его концепции принадлежностью человека к тому или иному экономическому классу, интегральной статусной характеристикой — престижем и включённостью индивида в определённые группы интересов.

Таким образом, Вебер разрабатывает теоретическую основу многомерной стратификации, учитывающей сосуществование нескольких социальных полей: *экономического* (место на котором он фиксирует через понятие «экономический класс»), включая в характеристики этого поля собственность, доход и различные особенности профессиональной деятельности; *престижа — уважения — общественного признания* («статус»); *мировоззрения—самоидентификации—интересов*⁶ («партии»). И если принадлежность к экономическому классу оказывается связанной для него с типом производственной деятельности и экономическими ресурсами человека, то статус связан с производственной деятельностью уже косвенно, через легитимацию значимости определённых видов деятельности в культуре. Для мировоззренческих же идентичностей решающую роль уже однозначно играют именно культурные факторы. Соответственно, в концепцию стратификации им вводится теснейшим образом связанное с культурой представление о стилях жизни, хотя в целом он также строит именно классовую модель стратификации, основой которой выступает принадлежность к экономическому классу.

Однако для самого Вебера социальные позиции на разных полях все-таки не столько конструкторы для построения некоторого интегрального социального статуса группы (класса) и выделения основных составляющих общество социальных классов на вертикальной шкале стратификации статусов с их последующим анализом, сколько *факторы, определяющие социальные действия индивидов*. Поэтому особый акцент он делал на то, что в рамках одного класса его представители имеют обычно сходные стили поведения и жизненные шансы, а также осознание своей идентичности, влияющие на их «социальное действие». Эта схожесть обусловлена схожестью места представителей этих классов в обществе, за которым стоят близость их экономических возможностей, схожесть отношения к ним окружающих, а также единодушие их как в понимании своих потребностей и интересов, так и представлений о том, «что такое хорошо и что такое плохо», т.е. норм и

⁶ В целях большей ясности для современного читателя я не соблюдаю в данном случае терминологию самого Вебера.

ценностей. Все это формирует определённые поведенческие стратегии, характерные для представителей тех или иных классов и обуславливает их социальное воспроизводство и характер социальной мобильности.

Таким образом, *критериями выделения классов для Вебера в его многомерной стратификации выступают: 1) «ресурсообеспеченность», определяющая принадлежность к «экономическому классу», 2) статус (престиж), являющийся производным от властного ресурса, характера занятости, уровня образования, особенностей производственной деятельности, престижа рождения и т.д., а также 3) особенности идентичностей и мировоззрения человека в целом. Тем не менее, несмотря на наличие внеэкономических критериев выделения основных элементов социальной структуры общества, предложенная им модель этой структуры является классовой. И это обуславливается не только тем, что, с его точки зрения, по мере ускорения развития общества экономический критерий будет играть все большую роль, но и тем, что главным для Вебера все же были при выделении классов различия в экономическом положении различных социальных групп, неравенства между ними во владении ресурсами и контроле над ними. Кроме того, он неоднократно фиксировал, что эти неравенства в современном ему обществе не связаны жёстко с врождённым статусом индивида и зависят прежде всего от действий самого человека, который в результате собственных усилий может оказаться в составе другого класса. Наконец, апеллируя к рыночным позициям человека как ключевым, Вебер тем самым подчёркивал, что лежащие в основе классового деления неравенства имеют обезличенный характер.*

Таким образом, *и Маркс, и Вебер разрабатывали классовые модели структуры общества. Но Маркс при этом ориентировался на анализ противоречий, лежащих в основе развития общества, и строил, соответственно, одномерную модель стратификации*⁷,

⁷ Ряд специалистов полагает, что модель Маркса была, по крайней мере, двумерной и включала, наряду с отношением собственности, также отношения господства. Однако, на мой взгляд, это не совсем так, и Маркс выделял в рамках каждого типа общества (общественно-экономической формации или группы их) одно главное основание, из которого он выводил затем причины и характер антагонизма основных классов данного общества. Для рабовладельческого или феодального обществ, также как

уделяя особое внимание характеру взаимоотношений между элементами социальной структуры. Вебер же разрабатывал многомерную стратификационную модель для относительно стабильного общества, в котором требовалось с учётом факторов, отражающих многообразие культур, влияющих на реальные формы общественных отношений, выделить группы, различающиеся характером своего социального действия как следствия занимаемого ими места в общественной иерархии.

Марксистская теория классов занимается выявлением *общественных противоречий* (проявляющихся во взаимодействии составляющих это противоречие противоположностей, находящихся отражение в деятельности различных социальных субъектов), а теория стратификации Вебера занимается *общественной дифференциацией* как таковой. Соответственно теория классов Маркса проводит разделение общества по альтернативным признакам (эксплуататоры и эксплуатируемые, владельцы средств производства и лишённые их, находящиеся в ситуации отчуждения и не испытывающие его), тогда как теория стратификации Вебера разделяет общество на основе одной или нескольких черт, имеющихся в наличии в каждой из групп, но в разной степени (так, например, все имеют какой-то доход, но только различных размеров, все члены общества имеют какой-то престиж, но он неодинаковый и т.д.).

С теоретико-методологической точки зрения и тот, и другой подход оправдан, более того — как я уже отмечала выше, они дополняют один другой. Приоритет же, отдаваемый тому или иному из них, связан с тем, какие исследовательские задачи ставятся при проведении конкретного исследования — анализ структурных причин социальных конфликтов и дина-

и в условиях азиатского способа производства, где эксплуатация обеспечивалась за счёт принуждения к труду в условиях личной несвободы, это были отношения господства, позволявшие использовать в ходе внеэкономического принуждения к труду принадлежащую эксплуататорскому классу собственность для получения дохода (причём при азиатском способе производства это происходило в опосредованной форме). В капиталистическом же обществе, с характерной для него личной свободой индивидов, это было неравенство в отношении к собственности, поскольку пролетариат, в отличие, например, от крестьянина эпохи феодализма, был полностью лишён любых средств производства, кроме собственной рабочей силы, и в принципе не мог выжить, не обращаясь к капиталисту.

мики развития общества в целом или же изучение состояния социальной структуры конкретного общества в определенный момент времени.

Таким образом, два этих гениальных учёных дали яркие образцы двух разных подходов к анализу общества, из которых следовавшие за ними теоретики социальной стратификации либо выбирали какой-то один, либо, что бывало гораздо реже, пытались синтезировать оба этих подхода, развивая их с учётом собственного понимания ключевых изменений в обществе, произошедших за последние полтора века. Однако ни одну из попыток их синтеза нельзя назвать безусловно успешной, и не случайно каждая из них встречалась специалистами по социальной структуре достаточно жёстко⁸.

Сложности их синтеза связаны с ключевыми особенностями их подхода к анализу социальной структуры. При марксистском подходе выделяются элементы дезинтеграции, внутренних антагонизмов, и общество делится по альтернативным признакам. В то же время при веберовском подходе к социальной структуре общества существующая в нём дифференциация должна отражать целостность общества, его функциональную неразделимость.

Если говорить о применимости двух этих подходов в их аутентичном, изначальном виде не только в далеко ушедших от ситуации второй половины 19 века странах Западной Европы и Северной Америки, но даже в современной России, то она представляется весьма проблематичной. Так, что касается марксизма, то, поскольку в России происходит пока ещё не завершившийся переход от общества неократического типа к классовому обществу, ключевым противоречием со-

⁸ В качестве примера таких попыток можно привести работу Э.Соренсена (*Sorensen, A. (2000) Toward a sounder basis for class analysis. The American Journal of Sociology, Vol.105, №6*), вызвавшую большую дискуссию среди ведущих специалистов по социальной структуре в мире (*Wright, E.O. (2000) Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's «Sounder Basis». The American Journal of Sociology, Vol.105, №6; Goldthorpe, J. (2000) Rent, Class Conflict, and Class Structure: A Commentary on Sorensen. «. The American Journal of Sociology, Vol.105, №6; Rueschemeyer, D., Mahoney, J. A Neo-Utilitarian Theory of Class? «The American Journal of Sociology, Vol.105, №6 и др.).*

временного российского общества выступает не противоречие между капиталистами и рабочим классом, а, как это обычно бывает в периоды смены эпох, противоречие между разными элитными группами, интересы которых отражают альтернативные пути дальнейшего развития общества. При этом те или иные непривилегированные классы могут выступать движущей силой соответствующих преобразований (как это обычно и происходило в ходе буржуазных революций), но не пользоваться их основными плодами.

Кроме того, наличие в России массы неравенств неклассового характера (региональных, поселенческих, отраслевых и т.д.) не позволяет говорить о том, что занятость предпринимательской деятельностью однозначно предопределяет сегодня в нашей стране принадлежность к эксплуатирующим, а занятость даже в индустриальном секторе на позициях работника физического труда — к эксплуатируемым. С другой стороны, уровень благосостояния многих государственных чиновников с формально невысокими зарплатами явно говорит о том, что перераспределительные процессы работают в современном российском обществе очень активно и что многие «слуги народа» присваивают себе непропорционально большой (и гораздо больший, чем их официальные зарплаты) размер доходов. Если такая ситуация и является эксплуатацией, то косвенной — по крайней мере, если трактовать последнюю в собственно марксистском смысле, т.е. как возникающую в процессе производства, а не перераспределения.

Наконец, доля предпринимателей в российском обществе очень мала. Так, по данным ГЕМ, доля устойчиво работающих предпринимателей в 2011 г. составляла в России лишь 2,8%. Для сравнения: в других странах БРИК этот показатель был в разы больше — 12,2% в Бразилии, 12,7% в Китае и т.д. В разы выше, чем в России, он был и в развитых странах — 5,6% в Германии, 7,2% в Великобритании и т.д.⁹ По данным Росстата же, доля предпринимателей в России сейчас ещё меньше — так, работающие не по найму работодатели (т.е. те, кого Маркс и

⁹ <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2407.GlobalEntrepreneurshipMonitor.NationalReportRussia.2011.C.23>.

рассматривал как капиталистов) составляют всего 1,4% всех экономически активных россиян¹⁰.

Таким образом, с одной стороны, занятия предпринимательской деятельностью не позволяют в современной России безусловно идентифицировать всех занимающихся ею как «эксплуататоров», тем более что почти треть их занимается бизнесом, по данным GEM, вынужденно, чтобы спастись от безработицы, и доходы большинства из них примерно соответствуют доходам не занимающегося предпринимательской деятельностью населения (за исключением низко- и неквалифицированных рабочих). Более того, уже упоминавшиеся перераспределительные процессы, работающие в России исключительно активно, не позволяют огульно идентифицировать как эксплуатируемых и тех россиян, кто работает по найму — а таковых всего 46% от населения России. Остальные либо являются самозанятыми или заняты в семейном бизнесе, или занимаются предпринимательской деятельностью, или вообще не работают¹¹.

Кроме того, даже если говорить только о работающих, а не о населении в целом, то на предприятиях с частной собственностью трудятся всего 58,8% работающего населения. На самом же деле этот показатель ещё меньше — ведь крупные корпорации в массе своей, даже являясь формально частными, очень часто характеризуются наличием у государства крупных пакетов их акций. При этом 29,4% занятых россиян работают на государственных учреждениях и предприятиях¹². *В итоге вне традиционной марксистской модели стратификации оказывается сейчас, по сути дела, почти половина работающего населения страны, а под классическую модель взаимоотношений собственника-работодателя и наёмного работника подпадает лишь незначительная часть российского населения, в основном занятого на предприятиях малого и среднего бизнеса.* Конечно, для них она будет работать весьма успешно, но для объяснения про-

¹⁰ http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_30/Main.htm. Таблица «Занятое население по статусу на основной работе».

¹¹ Рассчитано по: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_30/Main.htm и http://www.gks.ru/bgd/regl/B12_16/Main.htm.

¹² http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d1/05-04.htm

цессов, разворачивающихся в российском обществе в целом, эта теоретическая модель явно не подходит. Всё это заведомо не позволяет провести сколько-нибудь корректный анализ социальной структуры российского общества с позиций классического марксистского классового анализа.

Что же касается концепции Вебера в ее аутентичном виде, то с ней в России тоже все не так просто. Так, например, важными признаками экономического класса для Вебера являлись характеристики, связанные с местом человека в рыночных отношениях, причём в обществах конкурентного типа. Однако, как уже отмечалось выше, очень значительная часть россиян находится вне этих отношений, и уровень их благосостояния определяется нерыночными или квазирыночными факторами. Если же говорить о статусе, то в России, и об этом уже шла речь в предыдущих главах, основным фактором статуса выступает уровень благосостояния, в то время как для Вебера статус отражал особенности места человека в неэкономических отношениях. Наконец, если говорить о «партиях» как группах интересов, то россияне в массе своей достаточно единодушны в своих оценках по большинству ключевых вопросов — от таких сугубо личных, как имеющиеся у них мечты, до видения оптимальных путей развития страны. Те же различия, которые у них в их мировоззрении есть, обуславливаются скорее культурными (степенью их вовлеченности в городскую культуру, уровнем образования — как своего, так и родительской семьи и т.д.) факторами, чем классовыми интересами¹³. Кроме того, применение этих подходов для эмпирического изучения социальной структуры российского общества затруднено тем, что ни Маркс, ни Вебер не проводили операционализацию критериев принадлежности к конкретным классам и их мета-теории не приспособлены для эмпирических социологических

¹³ См.: О чем мечтают россияне: идеал и реальность / Под ред. М. К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е. Тихоновой. — М.: Весь мир, 2013; Двадцать лет реформ глазами россиян: опыт многолетних социологических замеров / Под ред. М.К.Горшкова, Р.Крумма, В.В.Петухова. — М.: Весь мир, 2011; Готово ли российское общество к модернизации? / Под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е.Тихоновой. — М. : Весь Мир, 2010; Российская повседневность в условиях кризиса / Под ред. М.К. Горшкова, Н.Е.Тихоновой. — М.: Альфа-М, 2009 и др.

исследований социальной структуры.

Таким образом, строго говоря, концептуально веберинская модель также была создана для описания обществ совсем иного типа, чем современное российское общество. Это, разумеется, не значит, что марксистская и веберинская модели классового анализа вообще неприменимы в России — просто применяя их, не стоит абсолютизировать полученные результаты. Только совмещая те знания, которые были получены при использовании различных эвристических инструментов, каковыми являются и эти модели, можно получить достаточно полную и объёмную картину современного российского общества.

6.2 Неомарксистский опыт анализа социальной структуры современных обществ (Э.О.Райт)

Рассмотрим теперь неомарксистскую линию анализа социальной структуры, которая, как это ни парадоксально, оказалась связана в последние десятилетия преимущественно с американской социологией. Два имени, которые в первую очередь заслуживают в этой связи упоминания, это Д.Груски и Э.Райт. На работах первого¹⁴ я не буду специально останавливаться, поскольку его идея отказа от «больших классов» и отождествление классов с профессиональными группами в условиях полной неразберихи, существующей в России с профессиональными статусами (где название каждого рабочего места придумывается руководителями соответствующей структуры в порядке «свободного творчества», а название должности или занятия человека в массе случаев ни о чем не говорит), и отсутствия обязательных для всех профессиональных классификаторов заведомо неприемлема для анализа российской реальности. Кроме того, бухгалтеров, инженеров, преподавателей и квалифицированных рабочих можно встретить сегодня в России почти во всех слоях общества, вы-

¹⁴ Grusky, D., Ku, M., Szelenyi, S. (eds.) (2008) Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. 3rd Ed. Boulder: Westview Press; Weeden, K., Grusky, D. (2005) The Case for a New Class Map. American Journal of Sociology, Vol. 111 и др.

деляемых и по их доходам, и по имущественному потенциалу, и по другим характеристикам их экономического статуса, так что даже при совпадении реального характера деятельности с профессиональным статусом его наименование также ни о чем с точки зрения особенностей места индивида в экономических отношениях не говорит.

Что же касается Э.О.Райта, то он является, пожалуй, наиболее известным и ярким среди специалистов по социальной структуре представителем неомарксизма¹⁵. Сразу хотелось бы отметить, впрочем, что Э.Райт взял у Маркса как критерий для выделения классов его идею *эксплуатации одного класса другим*, а не представляющуюся намного более перспективной для анализа структуры современных обществ *идею выделения полярных классов на основе анализа основного противоречия, характерного для данного типа общества*. Ведь основное противоречие, лежащее в основе определенного общества, может не сводиться к эксплуатации одного класса другим. Для некоторых обществ эксплуатация может оказаться связанной вообще не с классовым делением, а иметь в своей основе, например, гендерные или этнические различия. Теоретически возможен и заслуживает специального рассмотрения применительно к проблеме стратификации в условиях глобализирующегося мира и вариант, когда ведущей формой эксплуатации выступает не эксплуатация одного класса другим, а эксплуатация одних стран (или регионов мира) другими, так же как для эпохи колониальных империй была характерна ситуация эксплуатации одних регионов единого государства другими¹⁶.

¹⁵ Естественно, что неомарксизм далеко не исчерпывается работами Э.Райта — он чрезвычайно многообразен и многолик. Всех, желающих получить хотя бы общее представление о его основных направлениях, я отсылаю к главе «Классические направления стратификационного анализа» в работе: *В.В.Падаев. Экономическая социология*. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005.

¹⁶ Впрочем, как действительно крупный учёный, Райт прекрасно понимал ограниченность предлагаемой им схемы, основанной на отношениях эксплуатации, и говорил и о роли гендерных или расовых различий для сохранения неравенства в обществе, и о существовании обществ без классов. Так, например, он отмечал, что возможна ситуация, когда в неэксплуататорской экономике люди принуждаются к работе, но обладающая преимуществом группа не присваивает добавочную стоимость

Тем не менее концепция Райта является глубоко обоснованной, хорошо проработанной и широко используемой в международных сравнительных эмпирических исследованиях. Не раз в соответствии с его методологией проводились исследования и в России, причем в рамках разных проектов. Это заставляет уделить ей отдельное внимание.

Сделав эту оговорку, я кратко охарактеризую теперь взгляды Райта, тем более, что они достаточно сильно отличаются от «классического марксизма».

Как отмечал сам Райт, толчком к пересмотру им традиционного марксистского подхода стали проблемы, возникшие, когда он попытался наложить теоретическую схему поляризованного общества на реальных людей в рамках эмпирического исследования и обнаружил группы, которые в нее не вписываются. Другими словами, возникла необходимость объяснить существование среднего класса, игнорируемого концепцией поляризованного общества. В качестве способа решения этой проблемы Э.Райт предложил рассмотрение позиций, не вписывающихся в схему поляризованного общества, как структурных позиций, имеющих множественный классовый характер¹⁷.

Однако главным и наиболее принципиальным отличием его концепции от подхода Маркса является не это — Маркс также признавал наличие классов, не вписывающихся в поляризованную схему, просто его эти промежуточные классы не интересовали. Ключевое методологическое отличие концепции Райта заключается в том, что она, в отличие от концепции Маркса, является концепцией не одномерной, а многомерной

и плоды труда других. Таким образом, привилегированные не зависят от принуждаемых. В этом случае, впрочем, с точки зрения Райта, ситуация может быть ещё хуже, чем в классовом обществе, так как привилегированные группы оказываются независимы от эксплуатируемых, что может привести даже к геноциду.

¹⁷ *Wright, E.O.* (1982) Comparative project on class structure and class consciousness: an overview. Working Paper. Inst. for Research on Poverty. Madison Wisc; *Wright, E.O.* (1985) *Classes*. London: Verso; *Wright, E.O.* *Foundations of Class Analysis*. In J.Baxter, M.Western (eds.) (2000) *Reconfiguring Class*. Stanford University Press; *Wright, E.O.* (2000). *Class Counts: comparative studies in class analysis*. Cambridge University Press и др.

социальной стратификации, что отражает и различие их исследовательских задач (анализ перспектив развития общества у Маркса и описание социальной структуры современного ему общества у Райта). А поскольку введение нескольких оснований для выделения классов означало появление шкалы с плавным нарастанием совокупности учитываемых признаков, то и подход Райта из анализа ключевого противоречия общества переходил в категорию разновидностей градационных подходов, абсолютно нехарактерных с точки зрения методологии для классического марксизма.

Тем не менее в целом его концепция относится к разряду неомарксистских, поскольку основывается на 4-х главных принципах марксистской концепции классов:

1. Классы в основе своей есть материализация отношений (classes are relational);
 2. Эти отношения антагонистичны (those relations are antagonistic);
 3. Природа этих антагонизмов коренится в эксплуатации (those antagonisms are rooted in exploitation);
 4. Эксплуатация вытекает из отношений производства (exploitation is based on the social relations of production).
- Если эксплуатация связана не с производственными отношениями (физическое принуждение к труду, особенности перераспределительных отношений и т.д.), то это неклассовые модели социальной структуры.

Наиболее значимыми для определения классов по Райту являются из этого списка 2 пункта: *отношения производства и эксплуатация*. Именно эти два положения марксистского понимания классов являются центральными в определении и объяснении фундаментального источника социального неравенства и мобильности¹⁸. Основная идея Райта состоит в том, что именно эксплуатация, а не просто наличие или отсутствие *привилегий*, окончательно разделяет классы и делает классовые отношения антагонистичными. И если в рамках веберианской трактовки классов главным является вопрос о том, как контроль над капиталом, властью (организационными ресурсами) и квалификацией (навыками) формирует

¹⁸ Wright, E.O. (1985) *Classes*. London: Verso, 35-37.

жизненные шансы и социальные действия индивидов, то в марксистских моделях, и в особенности у Райта, центральным становится вопрос о том, каким образом владение этими активами создаёт эксплуатацию.

Концепция Э.Райта прошла в поиске ответов на этот вопрос длительную и серьёзную эволюцию, существенно ее изменившую. Однако для большей ясности самого смысла этой концепции я остановлюсь не только на ее итоговом результате, но и на ее постепенном внутреннем развитии.

Первоначальная операционализация Райтом понятия «класс» учитывала два критерия: 1) власть в процессе производства (контроль труда других), которую Маркс не считал решающим критерием для капиталистического этапа развития общества и 2) наличие средств производства, что совпадало с классическим марксизмом. Соответственно, для определения классовой принадлежности Райтом учитывалось, является ли индивид самозанятым и контролирует ли он труд других людей. Результаты такой классификации были обобщены им в следующую таблицу (см. табл. 6.1):

Таблица 6.1

Изначальная типология классовой структуры Э.Райта с учетом противоречивых классовых позиций¹⁹

		Самозанятость	
		Да	Нет
Контроль над трудом других	Да	Капиталисты	Менеджеры
	Нет	Мелкая буржуазия	Рабочие

Диагональ вниз слева направо в таблице не содержит проблем: это традиционные классы капиталистов и рабочих (последние включали у Райта в тот период всех наёмных работников, лишённых власти над другими работниками). Самозанятые без наличия подчинённых хорошо соответствуют представлениям Маркса о мелкой буржуазии, на противоречивость классового положения которой он неоднократно указывал. Что же касается наёмных работников, имеющих подчинённых и обозначенных в таблице Райта

¹⁹ Wright, E.O. (1985) *Classes*. London: Verso. 44.

как «менеджеры», то для их характеристики он использовал термин «противоречивое классовое положение». Для более детального анализа его противоречивости Райт использовал различие между «собственностью» (ownership) и «владением» (possession) средствами производства. Владение, в свою очередь, распадается, с его точки зрения, на власть (authority) как контроль над физическими средствами производства и надзор (supervision) как контроль над трудом в процессе производства. Соответственно, Райтом были выделены уже на этом этапе разработки его концепции три вида ресурсов (деньги, физические средства производства и труд), контроль и распоряжение которыми могут осуществляться как их собственниками, так и менеджерами, т.е. теми, кому собственники на определённых условиях как бы «делегируют» своё право контроля за этими видами ресурсов.

С этой точки зрения, позиции капиталистов могут быть определены как позиции, наделённые контролем над инвестициями, физическими средствами производства и трудом. Позиции рабочих — как полностью исключённые из всех видов контроля. Различные группы менеджеров могут рассматриваться как представители групп статусных позиций с различными комбинациями этих видов контроля, что позволяет либо относить их к капиталистам (при наличии большого объёма переданных им полномочий по контролю/распоряжению собственностью), либо рассматривать их как представителей промежуточных классовых позиций. Основой разной классовой принадлежности выступает то, что различные позиции, структурированные в сложную иерархию отношений господства, предполагают различные степени контроля (ещё раз обращаю в этой связи внимание на то, что концепция Райта относится к так называемым градационным концепциям). Различные уровни контроля относительно денежного капитала, физического капитала и труда включают полный, частичный, минимальный уровни и полное отсутствие контроля. Только рабочие и капиталисты определяются поляризацией их положения относительно всех видов контроля, а остальные группы общества Райт отнёс к «промежуточным» или «противоречивым» позициям, которые он считал соответствующими позициям среднего класса.

При этом Райт подчёркивал, что такого рода классовые позиции неоднородны. И это касается не только позиций менеджеров. Существуют и такие категории наёмных работников (например, рабочие высшей квалификации), которые, хотя и не имеют контроля над трудом других, но контролируют свой труд. Такие рабочие позиции были сочтены им одновременно относящимися к мелкой буржуазии и к рабочим. Как и рабочие, они отделены от средств производства, вынуждены продавать свою рабочую силу за заработную плату и находиться под общим контролем в процессе производства. С другой стороны, они относятся к мелкой буржуазии, поскольку имеют контроль над своим непосредственным процессом труда (т.е. могут контролировать, что и как они делают). Такие позиции были названы Райтом полуавтономными классовыми расположениями. Наконец, ещё один вид противоречивых классовых позиций находится на стыке буржуазии и мелкой буржуазии. Эти позиции были названы Райтом мелкими наемателями.

В рамках этого подхода Райт предпринял сравнительный исторический анализ, обобщённые результаты которого представлены в таблице 6.2. В ней показано наличие тех или иных классов при разных экономических укладах, а также наличие между этими классами отношений господства и эксплуатации. Впрочем, в этой связи нельзя не отметить, что для самого Маркса господство при анализе классов было относительно неважно, т.к. его интересовал капиталистический способ производства, для которого характерны псевдодобровольные формы принуждения — через договорённости на рынке свободных агентов. Примером же господства, обеспечивающего присвоение, может выступать рабовладельческое общество, для которого характерно неэкономическое принуждение к труду.

Впоследствии, сохраняя общую логику концепции, Райт значительно углубил ее, введя в дополнение к контролю над *финансовым капиталом и средствами производства*, характерному для традиционных капиталистов, а также к *власти-контролю*, характерному в современном мире прежде всего для менеджеров, также контроль *над знаниями*, основанный на квалификации и владении квалификационными дипломами. При этом,

Таблица 6.2

Типология классовой структуры Э.О.Райта²⁰

	Капиталистический способ производства				Простое товарное производство	
	Господство		Присвоение		Господ-ство	Присвое-ние
	Господ-ствующие	Подчи-нённые	Эксплуататоры	Эксплуатируе-мые	Самоконтроль над трудовым процессом	Индивиду-альное присвое-ние избытка
Буржуазия	+	—	+	—		
Высшие менеджеры	+	+	+	+		
Менеджеры низшего звена и супер-вайзеры	+	+	—	+		
Рабочие	—	+	—	+		
Полуавто-номные наёмные работники	—	+	—	+	+	—
Мелкая буржуазия					+	+
Мелкие наниматели	+	—	+	—	+	+

+ = наличие критерия

— = отсутствие критерия

поскольку Райт учитывал разные степени этого контроля, его модель социальной структуры общества стала включать уже 12 классов и приобрела следующий вид (см. табл. 6.3):

²⁰ Wright, E.O. (1985) *Classes*. London: Verso. 50. См. также: Wright, E.O. (2004) *Foundations of a neo-Marxist Class Analysis* in E.O. Wright (ed.) *Alternative Foundations of Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press..

Таблица 6.3

**Классовая типология Райта,
основанная на отношениях эксплуатации²¹**

		Отношение к средствам производства						
		Собственники		Наемные работники				
Число наёмных работников	Много	1 Капиталисты	4 Эксперты-менеджеры	7 Квалифицированные менеджеры	10 Неквалифицированные менеджеры	Отношение к власти	Менеджеры ²² Супервайзеры Исполнители	
	Несколько	2 Мелкие работодатели	5 Эксперты-супервайзеры	8 Квалифицированные супервайзеры	11 Неквалифицированные супервайзеры			
	Нет	3 Мелкая буржуазия	6 Эксперты-профессионалы	9 Квалифицированные работники	12 Неквалифицированные работники			
		Эксперты		Квалифицированные		Неквалифицированные		
		Отношение к дефицитным умениям						

²¹ Жирным курсивом в таблице выделены 4 основания для многомерной стратификации Э.О.Райта. Фоном выделены полярные группы — капиталистов (традиционные капиталисты + эксперты-менеджеры), с одной стороны, и рабочих, в основном попадающих у Райта в категорию «неквалифицированные работники» — с другой. Группы, заведомо различающиеся с другими группами типами занимаемых структурных позиций и в то же время близкие по этому критерию между собой, выделены одинаковыми шрифтами: обычным — группы, относящиеся к классу капиталистов. Жирным — безусловно относящиеся к структурным позициям среднего класса. Курсивом с подчёркиванием — относящиеся к позициям рабочего класса. Курсивом — те, чья классовая принадлежность может различаться в зависимости от ситуации на конкретных сегментах рынка труда и капитала (группировка моя, группировка этих позиций Э.Райтом приведена в табл. 6.4).

²² Менеджеры отличаются от супервайзеров тем, что имеют в подчинении не рядовых работников, а других руководителей — как минимум супервайзеров. Вряд ли надо говорить о том, как сильно такая трактовка этого понятия отличается от российской традиции, где наименование «менеджера по залу» может скрывать обычного продавца и т.д.

На основе этой таблицы Райт формулирует и укрупнённое классовое деление, где выделенные им 12 исходных классов структурных позиций агрегируются в несколько основных классов общества с учётом их места на 4 использованных при построении схемы шкалах. При этом **рядовые рабочие** полностью попадают в категорию «исполнители». Они в целом не контролируют никакие ресурсы, но и из этого правила есть исключения — так, как уже упоминалось выше, есть категории рабочих, которые контролируют собственный труд в отличие от, например, низкоквалифицированных рабочих на конвейере. Это элита рабочего класса, попадающая в состав среднего класса, имеющая гораздо большую переговорную силу на рынке труда и сравнительно высокий экономический статус. Поэтому для правильной идентификации классового статуса работников физического труда необходимо, по Райту, учитывать степень автономности труда конкретного человека. В основе последней же — специфика деятельности, зависящая в первую очередь от специфики знаний работника, которые он плюс к своей способности к труду предлагает на рынке.

«**Белые воротнички**» характеризуются противоречивым классовым положением, т.к. в массе своей контролируют свой труд, хотя, как правило, и не контролируют труд других (за исключением отдельных категорий супервайзеров с незначительным числом подчинённых, для которых функции управления носят вторичный по отношению к их основной деятельности характер). Они тоже делятся на подклассы в зависимости от степени автономности их труда, в основе которой — специфика их деятельности и знаний. Разница в вытекающей из этого силе их переговорных позиций определяет и особенности их места в отношениях эксплуатации. И если эксперты-профессионалы при определённых условиях могут, формально будучи рядовыми исполнителями, реально оказаться даже в числе капиталистов, и всегда будут как минимум представителями среднего класса, то низкоквалифицированные «белые воротнички» могут попасть даже в состав «прокариата» или «конторского пролетариата», т.е. иметь в системе отношений эксплуатации те же позиции, что и рабочий класс.

Менеджеры все без исключения контролируют труд других. Однако они также неоднородны по критериям власти

(объёма компетенций по распоряжению трудом, инвестициям и средствами производства), знаний и числу подчинённых. В итоге именно они оказываются наиболее дифференцированы в схеме Райта — от рядовых супервайзеров до топ-менеджмента, попадающего в категорию менеджеров-экспертов. Соответственно, их классовая принадлежность может быть различной. Кто-то из них окажется в среднем классе, а кто-то, в силу объёма переданных ему полномочий по контролю за инвестициями, средствами производства, информацией и трудом (а также вытекающей из этого специфики их места в отношениях эксплуатации) окажется в составе класса капиталистов.

Что касается крупных и средних собственников, то это всегда капиталисты. А вот мелкие наниматели могут быть и представителями противоречивых классовых позиций, относясь к среднему классу. Что же касается самозанятых (которых Райт в соответствии с существующей западной традицией называет «мелкой буржуазией»), то это обычно представители среднего класса.

Таким образом, отталкиваясь от схемы Райта, можно выделить классы **капиталистов** (эксплуатирующих), **рабочих** (эксплуатируемых, а не только лиц физического труда) и **среднего класса** как группы, объединяющей представителей противоречивых классовых позиций — «белых воротничков» и менеджеров. Некоторые группы в его 12-членной схеме всегда будут относиться к этим классам. Так, крупные и средние капиталисты и эксперты-менеджеры — это всегда представители класса эксплуатирующих. Неквалифицированные работники — представители класса эксплуатируемых. Низкоквалифицированные менеджеры, квалифицированные супервайзеры, эксперты-профессионалы и самозанятые — представители промежуточных классовых позиций (средний класс).

Что же касается других 5 групп (квалифицированные менеджеры, эксперты-супервайзеры, квалифицированные работники, низкоквалифицированные супервайзеры и мелкие работодатели), то ситуация с ними зависит от конкретной ситуации в том или ином обществе. Так, например, начальник цеха на заводе в России и США, относящийся к группе «квалифицированный менеджер», может иметь разную классовую принадлежность. То же относится к положению в России и

США экспертов-супервайзеров (в качестве примера которых можно привести начальника лаборатории в научном центре), квалифицированных работников (рядовой инженер на заводе) или низкоквалифицированных супервайзеров (бригадир строительной бригады).

Впрочем, сам Райт такого рода оговорок не делает и укрупняет, исходя из американских реалий, предложенную им 12-классовую схему следующим образом (см. табл. 6.4):

Таблица 6.4

**Агрегированная классовая типология Райта,
основанная на отношениях эксплуатации**

		Эксплуатирующие	СК
		СК	
СК	СК		Эксплуатируемые

При применении такого рода агрегации к эмпирическим данным по России на материалах ESS (European Social Survey — Европейское Социальное исследование²³) оказывается, что в нашей стране почти половина работающего по найму населения (45%) занимает позиции неквалифицированных работников, а всего к эксплуатируемым может быть отнесен 81% всех наёмных работников (для сравнения — в Великобритании таковых оказалось 30% и 55% соответственно). В класс эксплуатирующих попадает всего 9% россиян, из которых 3% — собственники, 1% — эксперты-менеджеры и 5% — представители весьма спорных, с точки зрения их отнесения в российских условиях к капиталистам, статусов экспертов-супервайзеров и квалифицированных менеджеров

²³ ESS — многолетнее сравнительное исследование изменения установок, взглядов, ценностей и поведения населения Европы. Начало проекта — 2001 год, опрос населения в рамках этого исследования проводится каждые два года. В настоящее время в нем участвует 30 европейских стран. С 2006 года в проекте ESS участвует и Россия. Подробнее см. о нем: <http://www.ess-ru.ru> и <http://ess.nsd.uib.no>.

(в Великобритании таковых насчитывается 19%). Что же касается среднего класса, то в России этот класс насчитывает, по методологии Райта, всего 10% при 26% в Великобритании²⁴.

Естественно, что когда в один класс попадает 81% всего населения, то, давая немало для понимания реальной ситуации с характером отношений эксплуатации в России, с собственно структурной точки зрения такая модель стратификации вызывает много сомнений. Кроме того, как показала эмпирическая проверка применимости этой концепции на массивах данных Института социологии РАН²⁵, существующее в современной России рассогласование реального материального положения и классовой принадлежности также снижает эвристические возможности концепции Э.Райта²⁶. Во всяком случае, тестирование его концепции показало, что представители класса «капиталистов» (которые были идентифицированы как предприниматели, имеющие более 5 наёмных работников), живут с точки зрения уровня их обеспеченности в целом примерно так же, как и чиновники, работающие в госсекторе. Даже глубина их внутренней дифференциации по уровню жизни такая же, как и у работников системы государственного управления. И среди одних, и среди других примерно в одинаковой пропорции попадают как имеющие уровень доходов и материального благосостояния ниже среднего по стране, так и те, чей

²⁴ *Leiulfsrud, H., Bison, I., Jensberg, H. (2005) Social Class in Europe. NTNU Social Research Ltd.*

²⁵ Речь идёт об исследовании «Богатые и бедные в современной России» (2003).

²⁶ Сразу стоит при этом оговориться, что, поскольку я не располагала подробным описанием методики выделения классов в рамках данной концепции, мною была использована лишь общая идеология концепции Э.Райта, причём в предложенном им ещё в 1980-х годах варианте, предполагающем учёт отношений доминирования и присвоения (*E.O. Wright, 1985*). Что касается той версии концепции Э.Райта (*E.O. Wright, 2000*), в которой в качестве критерия классовых позиций учитывается также наличие навыков и квалификации, то она демонстрирует гораздо более чёткую связь классовых позиций и социально-экономического статуса. Однако эта версия менее очевидным образом связана в российских условиях с проблемой эксплуатации, поскольку разрыв между доходами работников высоко- и низкоквалифицированного труда в России гораздо меньше, чем в развитых странах.

уровень жизни вполне сопоставим с жизнью богатейших людей мира. То есть можно говорить скорее о близости крупных чиновников и крупных предпринимателей, с одной стороны, и мелких чиновников и мелких предпринимателей — с другой, чем о привилегированном положении в России предпринимательского класса в целом.

Кроме того, в России количество подчинённых не играет и для предпринимателей, и для чиновников решающей роли, также как и уровень их властных полномочий (т.е. менеджеры они, супервайзеры или рядовые работники). Точнее, роль этого фактора была при тестировании этой концепции на эмпирических данных гораздо меньше, чем, например, роль работы в определённой отрасли и даже в определённом учреждении. Так, в числе явных представителей «эксплуатирующих» по уровню жизни оказались работники ГАИ и таможенники среднего уровня.

Это является наглядным свидетельством очень масштабных перераспределительных процессов, идущих в российском обществе и связанных с коррупцией, но не описываемых классическими стратификационными концепциями, к числу которых относится и концепция Э.Райта, разработанная применительно к условиям позднеиндустриального общества с конкурентной экономикой рыночного типа. Проблема эксплуатации приобретает в таких условиях весьма своеобразный характер, т.к., с одной стороны, такого рода профессиональные статусы соответствуют выделяемым Э.Райтом критериям эксплуатации (зависимость благосостояния эксплуататоров от эксплуатируемых, эксклюзия эксплуатируемых и присвоение части результатов их труда эксплуататорами). С другой же стороны, присвоение это происходит зачастую вне сферы рынка, что свидетельствует в пользу внеклассового характера такого рода эксплуатации. Фактически здесь имеет место «приватизация государства», и коррупционный доход — это доход на незаконно «приватизированную» часть его власти.

По своему социально-профессиональному статусу представители капиталистов «по Э.Райту» оказались в рамках использованной мной базы данных либо предпринимателями, либо руководителями первого уровня, работающими в основном в частном секторе. Эта группа объединила владельцев средних и

крупных фирм в сфере туризма, недвижимости, стоматологических услуг и т.п. с относительно большим числом работающего в них персонала. Однако в неё не попали при этом входившие в число респондентов члены руководства «Лукойла», «Газпрома» и «Сургутнефтегаза», не связанные непосредственно с реализацией производственного процесса и управлением большими коллективами, что сразу снизило их показатели по шкалам власти и числа подчинённых (а в отдельных случаях они имели и не очень высокие показатели по шкале квалификации).

Кроме того, возникли также сложности с идентификацией в рамках этой концепции среднего класса (представителей промежуточных классовых позиций). Они имели столь различный социально-экономический статус, что говорить о них как о едином классе было сложно. Такая ситуация связана, в частности, с тем, что рабочие средней квалификации могут в случае их работы в добывающих отраслях иметь сегодня в России доходы намного большие, чем менеджеры-эксперты в сфере науки или сельского хозяйства, а уборщица в головном офисе какого-нибудь медиа-холдинга может получать большие доходы, чем профессора некоторых государственных университетов или владельцы небольшого магазина. Более того, поскольку общий уровень жизни в России довольно низок, то высокая зарплата позволяет привлекать на рабочие должности с высокой зарплатой людей с высшим образованием, что дополнительно запутывает картину.

Конечно, различия в уровне жизни не снимают вопроса о том, какое место занимают представители различных классов в системе отношений эксплуатации. Однако если эксперт-супервайзер в бюджетных отраслях или страдающий от поборов чиновников мелкий работодатель относятся по своему уровню жизни к числу бедных, то даже интуитивно они скорее воспринимаются как эксплуатируемые, чем как представители промежуточных классовых позиций или, тем более, эксплуатирующие. При теоретическом же анализе понятно, что даже если у них и была какая-то прибавочная стоимость, изъятая у работников, но они вынуждены «делиться» ею с более сильными игроками, использующими механизмы внеэкономического принуждения, то их статус может быть переqualифицирован на представителей «промежуточных» или «противоречивых» классовых позиций и даже статус эксплуатируемых.

Подводя итог этому поневоле краткому рассмотрению результатов, полученных при эмпирическом тестировании концепции Райта на российских данных, можно сказать, что, хотя в целом *различия между основными группами российского общества, выделенными с использованием концепции Э.Райта, фиксируются, но они носят смазанный характер и не позволяют уверенно говорить применительно к подавляющему большинству россиян о связи их принадлежности к классам, различающимся по их месту в системе эксплуатации, с их реальным уровнем жизни и социально-экономическим статусом в целом, в котором результаты этой эксплуатации, казалось бы, должны проявляться как доминирующая тенденция.* В этой связи нельзя не отметить, что к выводу о проблемности применимости к условиям России классовой концепции стратификации в ее традиционном виде пришёл и сам Э.Райт²⁷.

Тем не менее концепция Э.Райта и в России может быть очень полезна, особенно в том случае, когда надо понять особенности предлагаемых российским обществом своим гражданам структурных позиций. Из неё, по крайней мере, ясно, что к эксплуатируемым классам в России относится примерно в 1,5 раза большая часть населения, чем в Великобритании. Несомненно, проделанная Райтом работа представляет значительный интерес также для всех, кто, обращаясь к проблематике структуры обществ, пытается проанализировать её под углом зрения проблемы эксплуатации, хотя его подход в методологическом плане, как уже отмечалось выше, уже подхода самого Маркса, а попытка анализа Райтом многомерной стратификации ведёт скорее к развитию нелестно оцениваемого самим Райтом градационного подхода, чем к переосмыслению марксистской концепции применительно к новым реалиям.

Тем не менее нельзя не согласиться с самим Райтом²⁸ в том, что его теория эффективно работает при:

²⁷ См, например: *Nikula, J. (2002) Restoration of class society in Russia?* Burlington: Ashgate.

²⁸ *Wright, E.O. (2004) Foundations of a neo-Marxist Class Analysis.* In E.O. Wright (ed.) *Alternative Foundations of Class Analysis.* Cambridge: Cambridge University Press.

- сравнительном историческом анализе;
- анализе взаимосвязи производства и обмена (т.е. производственных и перераспределительных отношений, что, как я уже отмечала выше, особенно важно для России);
- анализе конфликтов (что при характерном для России многообразии оснований этих конфликтов позволяет точнее понять роль в них конфликтов классового и внеклассового характера);
- анализе сущности власти и ее источников (что исключительно важно для российского общества как общества неократического, основанного на сращенности власти и собственности при решающей роли власти).

Выводы

1. Анализ стратификации при многоступенчатом классовом анализе может осуществляться в рамках различных исследовательских традиций, однако исторически основными на протяжении длительного времени выступали марксистская и веберианская традиции, впоследствии развившиеся в многообразные версии неомарксистских и неовеберианских концепций анализа классовой структуры обществ современного типа. При всех различиях их между собой, они имеют в своих отправных теоретико-методологических основаниях ряд общих черт, позволяющих характеризовать их в этом отношении как пересекающиеся множества — в чем-то каждый из этих подходов шире, чем другой, но при этом у них есть и много общего. Если говорить о целесообразности выбора для конкретного исследования того или иного подхода, то стоит помнить, что марксистская теория классов занимается выявлением общественных противоречий (проявляющихся во взаимодействии составляющих это противоречие противоположностей, находящих отражение в деятельности различных социальных субъектов), а теория стратификации Вебера занимается общественной дифференциацией как таковой.

2. Если говорить о применимости марксистского подхода в его аутентичном виде в современной России, то она представ-

ляется весьма проблематичной. Это связано с несколькими обстоятельствами:

- Поскольку в России переход от общества позднеэтакратического типа к классовому обществу ещё не завершился, то вопрос о ключевом противоречии современного российского общества пока является открытым, хотя скорее всего им выступает сейчас не противоречие между капиталистами и рабочим классом, а противоречие между разными элитными группами, интересы которых отражают альтернативные пути дальнейшего развития общества;
- Даже если говорить только о работающих, а не о населении страны в целом, то под классическую модель взаимоотношений собственника-работодателя и наемного работника подпадает лишь незначительная часть российского населения, в основном занятого на предприятиях малого и среднего бизнеса. Конечно, для них она работает весьма успешно, но для объяснения процессов, разворачивающихся в российском обществе в целом, эта теоретическая модель подходит плохо;
- Наличие в России массы неравенств неклассового характера (региональных, поселенческих, отраслевых и т.д.), а также огромные масштабы как «официальных», так и неформальных перераспределительных процессов, не позволяют говорить о том, что занятость предпринимательской деятельностью однозначно предопределяет сегодня в нашей стране принадлежность к эксплуатирующим, а занятость даже в индустриальном секторе на позициях работника физического труда — к эксплуатируемым.

3. Если говорить о неомарксистской традиции анализа, то ряд концепций, идущих в этом русле, в принципе не подходит для эмпирического анализа российского общества в силу чисто технических моментов, связанных с особенностями операционализации в них классовобразующих критериев (как, например, концепция Д.Груски). Другие же, как, например, концепция Э.Райта, способны дать представление и о масштабах эксплуатации в российском обществе, и об отличиях в этом

отношении его структуры от социальной структуры развитых стран. Однако, хотя различия между основными группами российского общества, выделенными с использованием этой концепции и фиксируются, но они носят очень «смазанный» характер. Таким образом, ведущая неомарксистская концепция классового анализа так же мало подходит для получения целостного представления о реальной системе стратификации современного российского общества — ведь когда в один класс попадает более 80% всего населения, очень различающихся по своему положению и жизни в целом, то с собственно структурной точки зрения такая модель стратификации явно неполна и требует дальнейшего дробления.

Глава 7.

ВОЗМОЖНОСТИ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ НЕОВЕБЕРИАНСКИХ МОДЕЛЕЙ КЛАССОВОГО АНАЛИЗА

Поскольку неовеберианская традиция классового анализа является доминирующей в исследованиях стратификации в мире, то и концепций, в том числе и достаточно сильно различающихся между собой, в рамках данного направления очень много. При этом в рамках данной традиции просматриваются заметные расхождения между национальными школами. Не имея возможности подробно охарактеризовать эти различия, отмечу все же, что даже британские и американские социологи на протяжении последнего столетия шли в данном вопросе существенно различающимися путями.

Так, британские социологи, следуя веберовской традиции учёта места человека в системе производственных отношений через его позицию на рынке труда, обусловленную наличием у него как средств производства (собственник / наёмный работник), так и квалификации (определяющей его переговорную силу во взаимоотношениях с работодателями), шли в своём анализе прежде всего *от разделения труда*, проводя главное классовое различие между собственниками и несобственниками, а среди последних — между представителями умственного и физического труда. При этом хотя эти классификации достаточно последовательно отталкивались (в явной или неявной форме) от веберовского понимания жизненных шансов и его трактовки классовых различий как различий, обусловленных разницей в позициях индивидов

на тех или иных рынках — труда, капитала и т.д., однако, с точки зрения операционализации, ключевым для выделения классов в них выступал профессиональный статус человека. Доминирующее влияние этого подхода до сих пор продолжает ощущаться и в преподавании курсов по социальной структуре общества во многих российских вузах, и в ряде эмпирических стратификационных исследований.

Для американской же неовеберианской традиции в большей степени, чем для британской, была характерна ориентация на многомерные модели стратификации, где экономический статус рассматривается не столько на основе профессионального статуса, сколько дохода, хотя, разумеется, и профессиональный статус, и образование также являются для подавляющего большинства американских социологов компонентами СЭС (социально-экономического статуса). При этом доход может учитываться различным образом — как текущий доход (показатели «денежного потока»), накопленный уровень благосостояния (показатели денежного [и не только денежного] «запаса»), видимый уровень потребления и т.д. Кроме того, для американской традиции относительно большее значение имеют не связанные с СЭС характеристики — образ жизни, социальные связи и т.д.

7.1. Д.Голдторп как представитель неовеберианского подхода к анализу социальной стратификации

Наиболее известной из неовеберианских концепций стратификации является концептуальная схема, разработанная так называемой оксфордской группой — Джоном Голдторпом и его коллегами. Ее теоретической основой выступает *специфика производственных позиций* (т.е. позиций на том социальном поле, которое связано с особенностями рабочих мест, существующих и возможных в рамках данного общества), но замеряемая не столько через наличие собственности и характер труда (физический/нефизический), сколько через *условия и отношения найма, отражающие особенности переговорных позиций индивидов на рынке труда и масштаб их власти (хотя бы в форме автономии) на рабочем месте*. И в условиях, когда в развитых странах

все меньше людей работает в рамках классической модели капиталист-собственник — наёмный работник, и все больше тех, кто работает по найму, но условия найма при этом принципиально различны (от топ-менеджмента с астрономическими окладами, бонусами и «золотыми парашютами» до разовой теневой занятости определённых категорий неквалифицированных рабочих) это смещение фокуса внимания выглядит вполне естественным. Ведь в новом типе общества, приходящем на смену индустриальному, именно условия найма, как ничто другое, позволяют замерять разницу позиций людей в системе производственных отношений.

В этой связи хотелось бы отметить, что обострение проблемы *власти на производстве* обусловило введение соответствующего параметра в последние полвека в подавляющее большинство концепций стратификации. При этом власть может существовать в ипостасях власти над другими (как в форме господства-принуждения, так и власти-авторитета), а также власти над собой (для определения масштабов которой используется обычно понятие степени автономности труда, причём в рамках марксистских концепций это же явление рассматривается обычно через степень отчуждения в процессе труда, т.е. качество во многом противоположное на практике степени автономности труда).

Учитывая глубину проработки проблем измерения производственных позиций индивида через особенности его трудового контракта в концепции Д.Голторпа и его коллег, а также известность этой концепции и ее практическое использование в опыте государственного управления в Великобритании¹, стоит рассказать о ней как примере неовеберовских подходов в современном мире более подробно.

Концепция Д.Голдторпа прошла длительный период формирования. С 1970-х годов, когда впервые появилась эта клас-

¹ Эта концепция выступает теоретической основой исследования British National Statistics Socio-Economic Classification (NS-SEC). С таблицей соответствий классов в оригинальной схеме Д.Голдторпа и классовой схемы, используемой в NS-SEC, можно ознакомиться в: Goldthorpe, J., McKnight, A. (2003) The Economic Basis of Social Class in Materials of Conference on «Frontiers of Social and Economic Mobility». Center for the Study of Inequality, Cornell University, March 27-29.

совая схема², она претерпела несколько модификаций: сначала в 1979³ и 1980-х⁴ годах, а затем в 1992 г.⁵. Именно схема 1992 г. является наиболее известной, хотя Д.Голдторп впоследствии не раз возвращался к ее развитию и комментированию⁶.

Более того, фактически Д.Голдторп разработал в этот период две модели классового анализа. В одной он отталкивался прежде всего от основанных на наличии средств производства производственных позициях социальных групп. Эта модель шла в логике веберовского, а не марксистского анализа, поскольку не рассматривала отношения между классами и не затрагивала проблем эксплуатации и отчуждения, уделяя основное внимание стилям жизни, взглядам, а главное — жизненным шансам и особенностям социального действия представителей разных классов. В этой связи стоит упомянуть, что данная схема была предложена Д.Голдторпом на основе его многолетних исследований, в том числе — знаменитого исследования по «обуржуазиванию» рабочего класса 1960-х годов⁷, где опрашивались рабочие, зарплата

² Goldthorpe, J. H. and Hope, K. (1972) Occupational grading and occupational prestige. *Social Science Information*, Vol. 11, № 5; Goldthorpe, J. H., Hope, K. (1972) Occupational Grading and Occupational Prestige. In K. Hope (Ed.) *The Analysis of Social Mobility*. Oxford: Clarendon Press.

³ Erikson, R., Goldthorpe, J. H., Portocarero, L. (1979) Intergenerational class mobility in three western European societies: England, France and Sweden. *British Journal of Sociology*, Vol. 30; Erikson, R., Goldthorpe, J. H., Portocarero, L. (1983) Intergenerational Class Mobility and the Convergence Thesis: England, France and Sweden. *British Journal of Sociology*, № 34(3).

⁴ Goldthorpe, J. H. (1987) *Social Mobility and Class Structure*. Oxford: Clarendon Press. [Originally published in 1980].

⁵ Erikson, R. and Goldthorpe, J. H. (1992) *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.

⁶ Goldthorpe, J. H. (2010) Class Analysis and the Reorientation of Class Theory: The Case of Persisting Differentials in Educational Attainment. *The British Journal of Sociology*, Vol. 61 [Originally published in 1996 *British Journal of Sociology*]; Goldthorpe, J. H., Mills, C. (2004) Trends in intergenerational class mobility in Britain in the late twentieth century. In R. Breen (ed.) *Social Mobility in Europe*. Oxford: Oxford University Press; Goldthorpe, J. H., Mills, C. (2008) Trends in intergenerational class mobility in modern Britain: Evidence from national surveys, 1972-2005. *National Institute Economic Review*, № 205.

⁷ Goldthorpe, J. H., Lockwood, D., Bechoffer, F., Platt, J. (1968) *The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.

которых была намного выше, чем у низших слоёв «белых воротничков». Как показало это исследование, уровень доходов оказался менее значимым критерием для формирования определённого мировоззрения и реальных социальных действий, чем характер труда и особенности производственных позиций. У всех рабочих доминировало инструментальное отношение к труду (работа как средство заработка), ориентации на карьеру отсутствовали, общение шло, что называется, «в своём кругу», и с представителями среднего класса общения практически не было и т.д. Вот почему, хотя в этой схеме в основу выделения основных классов общества был положен общий и для марксистского, и для неовебериянского подхода критерий собственности, дальнейший анализ велся Д.Голдторпом с учётом традиционных именно для вебериянской традиции критериев классового деления.

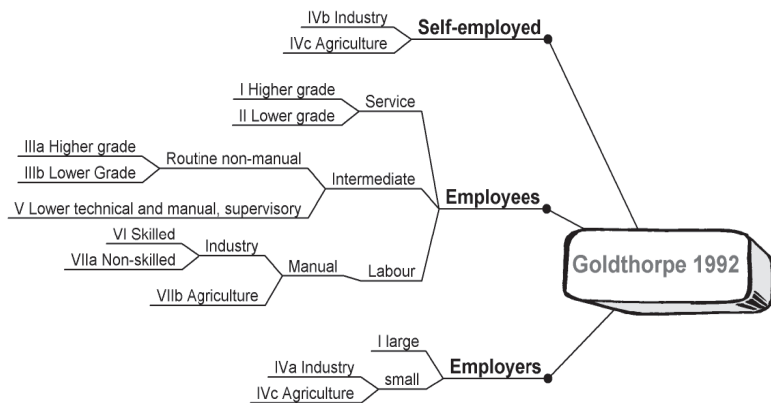
С точки зрения операционализации критериев классового деления, эта схема Д.Голдторпа строилась на учёте таких критериев выделения классов, как собственность, власть и род деятельности⁸. На основании трёх этих ключевых критериев классовой принадлежности Д.Голдторпом были выделены и три группы классовых позиций: 1) работодатели, 2) наёмные работники и 3) самозанятые (см. рис. 7.1).

Более поздняя его классовая схема, разработанная в развитие первой⁹, уже не учитывала, впрочем, напрямую в качестве главного основания классового деления наличие собственности и измеряла классовую принадлежность прежде всего через особенности трудовых контрактов, позволяющих более

⁸ *Goldthorpe, J.H.* (1987) *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon Press; *Goldthorpe, J.H.* (1992) *Revised class schema*. London: Social and Community Planning Research. См. Также: *Erikson, R. and Goldthorpe, J.H.* (1992) *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press; *Goldthorpe, J.H.* (2010) *Class Analysis and the Reorientation of Class Theory: The Case of Persisting Differentials in Educational Attainment*. *The British Journal of Sociology*, Vol. 61 [Originally published in 1996 *British Journal of Sociology*]; *Goldthorpe, J.H.* (1997) *The «Goldthorpe» class schema: Some observations on conceptual and operational issues in relation to the ESRC Review of Government Social Classifications*. In D.Rose and K.O'Reilly (eds.), *Constructing Classes: Towards a new social classification for the UK*. London: Office for National Statistics.

⁹ *Goldthorpe, J.H.* (2004) *The economic basis of social class*. London: Centre for Analysis of Social Exclusion.

Рисунок 7.1
Классовая схема № 1 Д.Голдторпа



точно определять, по мнению Д.Голдторпа, в современном мире место человека в системе производственных отношений. Она, как уже отмечалось в литературе¹⁰, учитывала изменения, произошедшие в последние десятилетия не только в отношении роли власти, но и в таких областях как:

1. Трансформация собственности в корпоративные формы.
2. Бюрократизация труда и организаций.
3. Увеличение роли специализированного знания и экспертизы.

4. Усиление значимости отраслевого разделения родов занятий, особенно в отношении усилившегося противопоставления сельского хозяйства и других отраслей, а точнее даже разных секторов экономики — первичного, вторичного, третичного и четвертичного¹¹.

5. Усложнение форм трудового вознаграждения (как денежных, так и неденежных) и формальных требований при приёме на работу.

¹⁰ Bergman, M., Joye, D. (2001) Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman and Wright. Cambridge: Cambridge Studies in Social Research.

¹¹ Объектом деятельности первичного сектора выступает природа, вторичного — технические средства, третичного — человек, четвертичного — информация.

6. Изменение природы трудового контракта в условиях умножения и усложнения форм трудовой деятельности и условий занятости (нестандартная занятость и т.п.).

Соответственно, *позиции работодателей, самозанятых и наёмных рабочих теперь уже представляют собой, по Голдторпу (и в этом с ним нельзя не согласиться), лишь начальный уровень дифференциации. Наибольший же интерес в современном обществе, и на это обращает специальное внимание Дж. Голдторп, вызывает дальнейшая дифференциация наёмных работников, составляющих подавляющее большинство экономически активного населения.* Однако для проведения этой дифференциации необходимо учитывать как явные, так и имплицитные характеристики¹² трудовых соглашений, что Д.Голдторп и попытался сделать.

Центральным пунктом теории Дж. Голдторпа становится в связи с этим следующая посылка: работодатель сталкивается с «контрактными рисками» на рынке труда вследствие значительной неполноты всех трудовых договоров, и прежде всего — вследствие двух проблем, связанных с *контролированием выполняемой работы и специфичностью трудовых ресурсов.* Так, невозможно сравнить между собой по возможности отконтролировать непосредственно в процессе работы или в короткий период после ее окончания качество труда профессора или топ-менеджера, результаты деятельности которых становятся ясны лишь через несколько лет, и труд кассира в магазине или рабочего на заводе. В первом случае объективно необходимо формировать особые трудовые мотивации, ориентирующие человека на максимально добросовестное отношение к труду даже при отсутствии контроля. Эту роль и призваны выполнять соответствующие типы контрактов, предусматривающих в зависимости от особенностей трудовых мотиваций и характера труда тех или иных групп работников различного рода дополнительные стимулы — от выплаты надбавок или выдачи акций компании при определённом стаже работы до длительных (до года) оплачиваемых отпусков по прошествии нескольких лет работы, стажировок и т.п. В то же время

¹² Дж. Голдторп указывает в этой связи на то, что скрытые условия трудовых контрактов могут быть определены как неформальные, но разделяемые работодателем и работником соглашения, обычно затрагивающие вопрос о том, как каждая из сторон будет реагировать на непредвиденные обстоятельства, подкрепляемые не законом, а репутацией участников контракта.

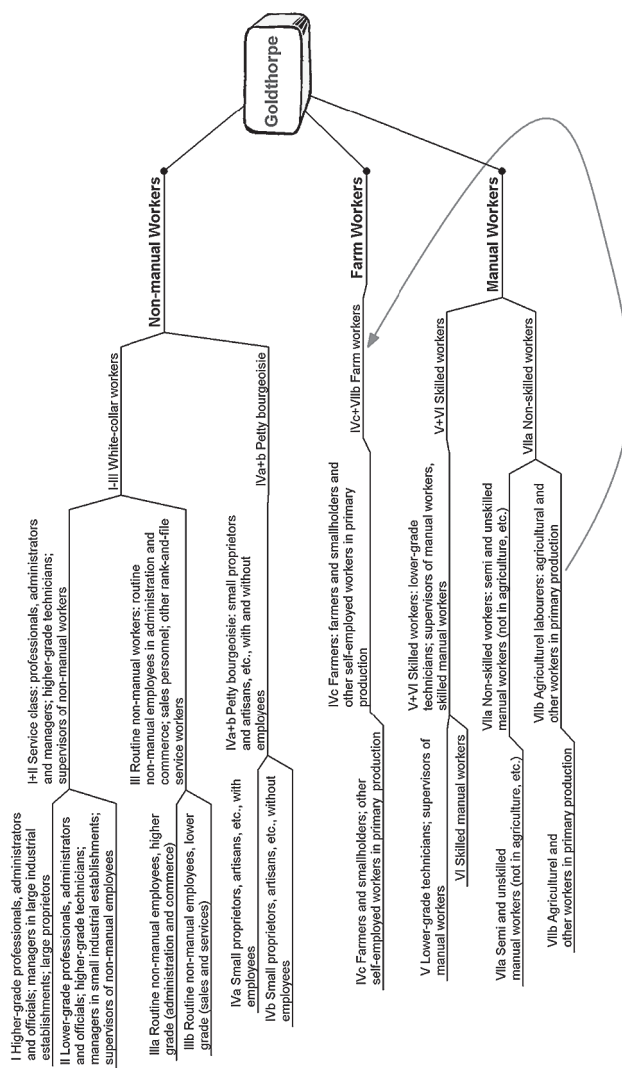
деятельность работников, легко поддающаяся контролю, не требует таких сложных форм трудовых соглашений и может ограничиваться простой почасовой оплатой.

За этой разницей типов контрактов скрывается разница классовых позиций, поскольку, во-первых, эта разница обуславливается различиями в ресурсах человека, позволяющих ему претендовать на рабочие места разного типа. Во-вторых, она зависит от ситуации на рынке труда и силы переговорных позиций работодателя и работника (любого уровня, вплоть до топ-менеджера), т.е. формируется на рынке. В-третьих, эта разница классовых позиций приносит работнику не только разный по размеру, но и принципиально различающийся по его устойчивости доход. В-четвертых, она отражает разницу во властном потенциале на тех или иных классовых позициях, включая степень автономности труда. Наконец, в-пятых, и это позволяет характеризовать концепцию Д.Голдторпа не просто как классовую схему, но именно как неовеберианскую классовую схему, она прямо влияет на жизненные шансы человека как в производственной, так и в непроизводственной сферах. Таким образом, хотя эта новая версия классовой схемы Голдторпа, на первый взгляд, основана на типе контрактов, а не на отношении к средствам производства, *она является классической классовой схемой в рамках неовеберианских подходов к анализу классовой структуры и отражает особенности места человека в системе производственных отношений.* Из технических деталей, характерных для новой версии классовой схемы Д.Голдторпа, стоит упомянуть, что в настоящее время она строится на статусе индивидов, а не домохозяйств, и учитывает величину дохода основного кормильца вне зависимости от его пола, в то время как первая его схема строилась на выделении статуса домохозяйств по главе семьи.

Всего Д.Голдторп выделяет 11 групп классов, которые он включает в свою классовую схему (см. рис. 7.2), объединяя их в три макрокласса — работники нефизического труда, работники физического труда и сельскохозяйственные работники.

При этом как неовеберианец (хотя Голдторпа не раз упрекали в смешении двух теоретических подходов и заимствовании многих идей из марксизма, он всегда это отрицал, и, на мой взгляд, справедливо), наряду с классовой схемой, основанной на месте человека в системе экономических отношений, он использовал и понятие статуса и разделял модели социальной струк-

Рисунок 7.2
Классовая схема № 2 Д.Голдторпа¹³



туры общества на модели, которые фокусируются на *классовой структуре*, и модели, делающие акцент на *социальной иерархии*. Это различие важно, поскольку, как было отмечено выше, классовая структура связана с изучением экономических позиций акторов, определяемых их положением на рынках — труда, капитала и т.д. Социальная же иерархия, напротив, связана с изучением иерархического измерения, например, статуса.

Хотя в целом Д.Голдторп помещает свою классовую схему в первую категорию, но, подчёркивая ограниченность классовых схем, основанных только на экономических критериях, он пытался выстроить входящие в неё классы не только в рамках абстрактного социального поля, как на рисунках 7.1 и 7.2, но и в рамках вертикальной иерархии с учётом фактора престижа их места в обществе (см. табл. 7.1).

Таблица 7.1

Вертикально ранжированная классовая схема Д.Голдторпа

№ класса	Название класса
I	Верхний сервис-класс («служебный» класс)
II	Нижний сервис-класс («служебный» класс)
III a	Офисные работники, более высокий уровень
III b	Офисные работники, более низкий уровень
IV a	Самозанятые с наёмными работниками
IV b	Самозанятые без наёмных работников
IV c	Самозанятые фермеры
V	Техники низкого уровня и супервайзеры в сфере физического труда
VI	Квалифицированные работники физического труда
VII a	Неквалифицированные работники физического труда (не в с/х)
VII b	Неквалифицированные работники физического труда (в с/х)

Д.Голдторп утверждает, что квалифицированные индустриальные работники, мелкие собственники и чиновники невысокого ранга могут занимать сходные позиции в социальной иерархии, но иметь при этом различные интересы и характеризоваться разными моделями социального действия (например, разным отношением к инновациям или к государственной политике, различающимися электоральными предпочтениями и т.д.), если речь идёт об их классовой позиции. В итоге, например, супервайзеры лиц фи-

зического и нефизического труда, даже при одинаковом уровне образования, попадают у него в разные классы. То же относится к фермерам и представителям малого бизнеса в городах и т.д.

Полная версия классовой схемы Голдторпа, состоящая из 11 классов, может быть сжата для наиболее адекватного анализа при ограниченности данных (например, небольшой численности выборки, не позволяющей анализировать 11 классов) в 7-ми, 5-ти или 3-х-классовые версии с учётом характерных особенностей положения и состава каждого из 11 классов. Наиболее известной является следующая их агрегация (см. табл. 7.2).

Таблица 7.2

**Возможные агрегации вертикально ранжированной
классовой схемы Д.Голдторпа**

11-членная схема	7-членная схема	5-членная схема	3-членная схема
I.	«Service class» (салаariat) — профессионалы, административные работники, менеджеры, супервайзеры работников, занятых нефизическим трудом и т.п.	«Белые воротнички»	Работники нефизического труда
II.			
IIIa.			
IIIb.			
IVa.	Мелкие собственники, ремесленники, использующие (IVa) или не использующие (IVb) наёмный труд	Мелкая буржуазия	
IVb.			
IVc.	Фермеры (в т.ч. самозанятые работники в сельском хозяйстве)	Фермеры	Фермеры
V.	Технические работники, супервайзеры рабочих, занятых физическим трудом	Квалифицированные рабочие	Рабочие
VI.			
VIIa.	Полуквалифицированные и неквалифицированные работники физического труда (не занятые в сельском хозяйстве)	Неквалифицированные рабочие	
VIIb.	Рабочие в сельском хозяйстве и первичном секторе экономики в целом		

Однако это не единственная возможная форма агрегирования 11-членной классовой схемы Д.Голдторпа — таких форм существует достаточно много (см. табл. 7.3).

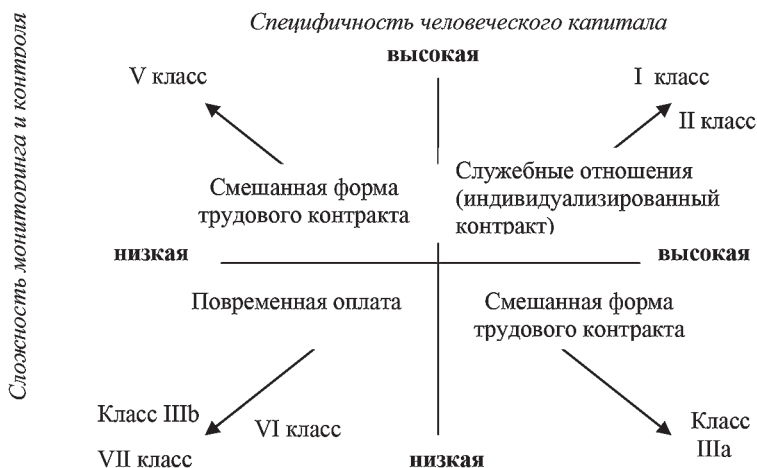
Варианты агрегации вертикально ранжированной классовой схемы Д.Голдторпа

A	B	C	D	E		F	G
				5 -классовая версия	7 -классовая версия	3 -классовая версия	
3 -классовая версия	5 -классовая версия	5 -классовая версия	7 -классовая версия	11 - классовая версия	7 -классовая версия	3 -классовая версия	4 -классовая версия
	I + II Служебный класс		I + II Служебный класс	I Верхний служебный класс	I Верхний служебный класс	I + II Служебный класс	I + II Служебный класс
		I + II + III Беловоротничковый / средний класс	III Промежуточный класс	II Нижний служебный класс	II Нижний служебный класс		
I + II + III + IVa + IVb Класс работников нефтяного нефтяного труда	III Класс рутинного нефтяного труда			IIIa Работники континентального нефтяного труда, более высокий уровень	III Работники рутинного нефтяного труда		IIIa + V Промежуточный класс
	IVa + IVb Самозанятые	IVa + IVb Мелкая буржуазия	IVa + IVb Мелкая буржуазия	IIIb Работники, занятые континентальным физическим трудом, более низкий уровень	IVa Самозанятые с наемными работниками	III + IV + V Промежуточный класс	IIIb+IV+V+VII Работники физического труда
IVc + VIIb С \ x работники	IVc + VIIb С \ x работники	IVc + VIIb С \ x работники	IVc Фермеры	IVb Самозанятые без наемных работников	IV Мелкая буржуазия		IV Мелкая буржуазия
		V + VI Квалифицированные рабочие	V + VI Квалифицированные рабочие	IVc Самозанятые фермеры и т.д.	V Техники и супервайзеры		IIIa + V Промежуточный класс
V + VI + VIIa Класс работников физического труда	V + VI Квалифицированные рабочие	V + VI Квалифицированные рабочие	V + VI Квалифицированные рабочие	VI Квалифицированные работники физического труда	VI Квалифицированные рабочие		
	VIIa Неквалифицированные рабочие	VIIa Неквалифицированные рабочие	VIIa Неквалифицированные рабочие	VIIa Полу- и неквалифицированные работники физического труда (не в с / x)	VII Неквалифицированные рабочие		IIIb+V+VII Класс работников физического труда
IVc + VIIb С / x работники	IVc + VIIb С / x работники	IVc + VIIb С / x работники	VIIb С / x рабочие	VIIb Полу- и неквалифицированные работники физического труда в с / x		VI + VII Рабочий класс	

Вариант укрупнения зависит от исследовательских задач и ситуации в конкретной стране. Так, например, если говорить о 7-членной схеме, то вариант Е, например, гораздо больше, чем вариант D, подходит для России, где: 1) между классами I и II дистанция огромного размера; 2) мало представителей малого бизнеса; 3) в структуре занятости много рабочих, которые очень сильно различаются между собой в зависимости от действия как классовых (человеческий капитал), так и неклассовых (место жительства, отрасль занятости и т.д.) факторов.

Рисунок 7.3.

**Особенности производственной деятельности работника
и его классовая принадлежность в классификации Д.Голдторпа¹⁴**



Теоретической основой укрупнения классовой схемы Д.Голдторпа выступает понимание двух верхних классов как классов служащих с развитым человеческим капиталом, очень высокой степенью автономности труда и практической невозможностью текущего контроля за ними, в результате чего они имеют особые типы контрактов (см. рис. 7.3). По крайней мере,

¹⁴ Goldthorpe, J.H. (2004) The economic basis of social class. London: Centre for Analysis of Social Exclusion. IV класс Голдторпа исключает из этой схемы, т.к. его представители являются самозанятыми и принципы анализа трудовых контрактов не могут быть на них распространены.

класс I при этом относится им к высшим классам, хотя наполнение его, по Голдторпу, оказывается заметно отличающимся от привычной для российских реалий картины — так, в него попадает не только чиновник федерального уровня или топ-менеджер, но и профессор (при этом учитель в колледже окажется в классе II). Низшие классы (VIIa и VIIb) — это классы, трудовой контракт которых допускает простую повременную оплату труда, т.к. деятельность их представителей очень проста в плане ее контроля и они легко взаимозаменяемы. Последнее связано с тем, что для выполнения характерной для них работы не требуется специфического человеческого капитала. III–VI классы занимают промежуточные позиции между этими двумя крайностями, и, соответственно, для их представителей возможны разные типы промежуточных контрактов.

Новая версия схемы Д.Голдторпа и его коллег используется сейчас в основном в Великобритании. В большинстве стран Европы и других странах мира в качестве основной классовой схемы используется более ранняя версия (EGP-схема 1992 г.), основанная на отношении к средствам производства.

Сравнение численности разных классов на материалах Европейского Социального исследования (ESS)¹⁵, где используется схема Д.Голдторпа, за разные годы показывает, что в сравнении с Германией, например, Россия характеризуется относительно меньшей численностью класса I, в разы меньшей долей классов IIIa, IVa, IVb и гораздо большей (почти вдвое) долей классов VI, VIIa и VIIb. Таким образом, несмотря на то, что обе страны относятся к индустриально развитым странам, в России гораздо больше рабочих, но меньше представителей малого бизнеса и офисного персонала (что означает, что занятость в третичном и четвертичном секторах экономики в ней намного ниже).

Как видим, применение этой схемы удобно для международных сравнений и позволяет зафиксировать некоторые принципиальные моменты — например, тот факт, что, хотя Россия является индустриальной страной, она ещё не перешла

¹⁵ ESS — многолетнее сравнительное исследование изменения установок, взглядов, ценностей и поведения населения Европы. С 2006 года в проекте ESS участвует и Россия. См. <http://www.ess-ru.ru> и <http://ess.nsd.uib.no>.

к модели позднеиндустриального общества с характерным для него ростом третичного сектора экономики, а следовательно, в ней ещё пониженный спрос на необходимый для этого сектора культурный капитал, связанный с условиями социализации, а не только человеческий капитал, отражающий объем приобретённых знаний.

Однако, несмотря на наличие опыта неоднократного применения этой схемы на российских материалах, адекватность ее условиям России представляется более чем сомнительной. Дело в том, что в системе оплаты труда в России до сих пор ориентируются в большей степени на «кнут», чем на «пряник», и какие бы то ни было бонусы в системе трудовых контрактов распространены мало. Так, например, даже простейшую их форму — дополнительные социальные блага (жилье, транспорт, медицинскую помощь, питание, ссуды и т.п.) — получали в 2013 г. всего 9,6% работающих россиян¹⁶. При этом число их имеет тенденцию к сокращению: так, в 2010 г. таковых было в полтора раза больше — 15,3%¹⁷.

В целом можно сказать, что критерий особенностей контрактов как индикатора специфики трудовых отношений в России работает лишь для незначительного меньшинства населения. Особенности действующего трудового законодательства, идущее ещё с советских времён почти полное отсутствие ассоциаций профессионалов, формирование профсоюзов по отраслевому, а не профессиональному признаку (что неизбежно ведёт к слабости позиций работников в защите соответствующих сегментов рынка труда) привели к тому, что большинство занятого населения работает в современной России в рамках одинакового оформления их трудовых отношений, а то, что Голдторп и Эриксон называют «service relationship», присутствует у очень небольшой части россиян. В итоге выделить классовую структуру российского общества с помощью этой модели также возможно лишь с очень большой долей условности.

¹⁶ Данные общероссийского исследования «Бедность и неравенства в современной России: десять лет спустя».

¹⁷ Данные общероссийского исследования «Готово ли российское общество к модернизации?».

Действительно, с одной стороны, кроме весьма узкой прослойки госслужащих и топ-менеджмента, в России отсутствует система контрактов, основанная на бонусах (в отличие от ситуации в Великобритании, где в классы I и II попадают довольно широкие массы профессионалов и руководителей среднего уровня). Достаточно распространённая же в России система премирования не может рассматриваться в качестве разновидности стимулирующих на длительную перспективу бонусов — скорее это разновидность «кнута», и лишение премий используется работодателями как резерв для штрафных санкций. С другой стороны, сохранившаяся с советских времён система оформления «в штат» со всеми вытекающими отсюда последствиями по трудовым правам работника и не слишком гибкое трудовое законодательство приводят к тому, что наиболее простые формы контрактов — например, почасовой найм — распространены сравнительно мало и имеют зачастую полуполюгальный или даже откровенно нелегальный характер. В итоге вся разница в контрактах сводится в основном к тому, официально оформлен человек на работу или нет (отмечу в этой связи, что сегодня лишь чуть более двух третей россиян официально оформлены на работу по письменному трудовому контракту или зачислены в штат «по приказу» — при этом даже среди них полностью «белую» зарплату получают лишь три четверти¹⁸).

В этих условиях признаками места человека в системе производственных отношений в России должны выступать уже не столько дополнительные блага, сколько отсутствие предусмотренных законом минимальных социальных гарантий. Внизу в социальной иерархии оказывается при использовании этого критерия треть работающих россиян, вообще не имеющих официально оформленных трудовых отношений. Они абсолютно бесправны и социально не защищены — достаточно сказать, что лишь каждый десятый из них получает оплату больничного, отпуска и т.п. Вслед за ними, уже среди работающих «официально», оказываются те, применительно к кому не соблюдаются гарантированные законодательством

¹⁸ Данные общероссийского исследования «Бедность и неравенства в современной России: десять лет спустя».

социальные права (оплата больничного, отпуска и т.п.), а таких среди «официально» оформленных на работу немало — каждый пятый, или же чья зарплата выплачивается им хотя бы частично «в конвертах» (что сказывается и на их пенсиях, и на других их социальных правах) — их почти 30%. Ещё выше идут в социальной иерархии те 40% работающих «официально», чьи трудовые отношения гарантируют все предусмотренные законом права¹⁹. И, наконец, на самом верху оказывается та немногочисленная и сокращающаяся в последние годы часть работников, которая плюс к гарантированным законом имеет какие-то дополнительные бонусы.

Однако весьма проблематичным является при этом вопрос о том, насколько такого рода социальная иерархия является классовой. Ведь наличие трудового контракта с соблюдением законодательства во многом определяется в России не столько положением человека на рынке труда, обусловленным особенностями его знаний, репутацией и т.п., сколько тем, в каком секторе — государственном или частном — он работает. Так, например, у работающих в госсекторе доля тех, кому предоставляется и оплачивается отпуск, больничный и т.п. составляет 76,3%. На приватизированных предприятиях эта доля сокращается до 61,7%, а в частном секторе — до 32,6%²⁰. Кроме того, наличие каких-то дополнительных благ (например, ведомственной поликлиники) может обуславливаться отраслевой принадлежностью и «благополучностью» его предприятия, а не особенностями рыночных позиций самого человека.

Наконец, нельзя не учитывать и то, что помимо совершенно разной системы организации трудовых отношений, Россия и Великобритания характеризуются также разными типами производственной культуры. Так, уровень автономности труда в России очень низок, причём не только в части вопросов производственного распорядка, но даже содержания труда (см. рис. 7.4). Это связано прежде всего с тем, что в российском обществе до сих пор подспудно господствует идея

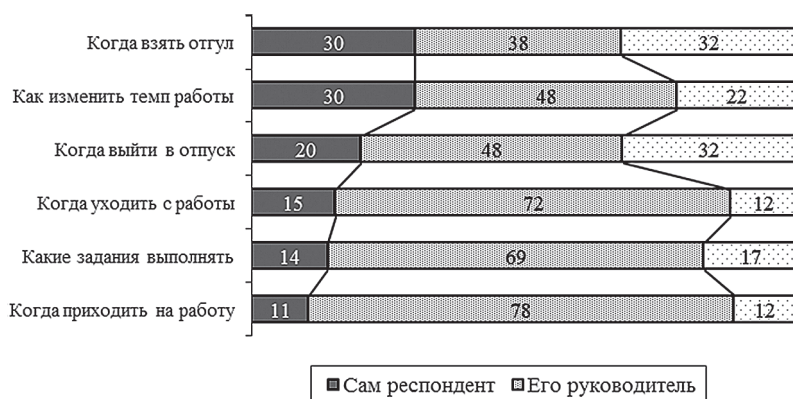
¹⁹ Данные общероссийского исследования «Бедность и неравенства в современной России: десять лет спустя».

²⁰ Данные общероссийского исследования «Бедность и неравенства в современной России: десять лет спустя».

однородности труда и отсутствует понимание необходимости дополнительного стимулирования работников сложного, плохо поддающегося контролю труда. При этом, как и следовало ожидать, относительно большая автономность характерна для предпринимателей и самозанятых, руководителей всех уровней и, в меньшей степени, специалистов. В то же время жёсткая регламентация работы характерна в основном для рабочих (вне зависимости от их квалификации).

Рисунок 7.4

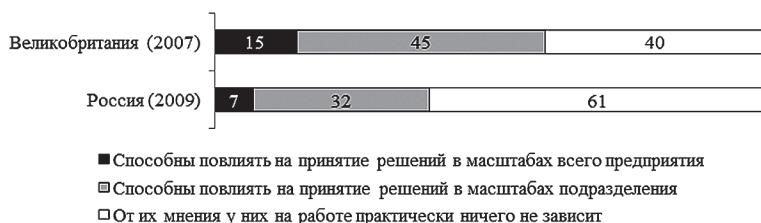
Кто в основном принимает решения на работе, % от работающих²¹



Автономность труда тесно связана с наличием у работника определённого ресурса влияния у себя на работе. И поскольку труд большинства россиян характеризуется низкой степенью автономности, то независимо от их должности они не более чем простые исполнители. А следовательно, они в массе своей не имеют ресурса влияния во взаимоотношениях с работодателем и не могут претендовать и на какой-то особый трудовой контракт. В этом плане можно говорить об *асимметрии распределения компетенций в производственном процессе как характерной особенности российской производственной культуры*. Особенно наглядна эта специфика при сравнении данных по России и Великобритании (см. рис. 7.5).

²¹ Данные общероссийского исследования «Российская повседневность в социологическом измерении».

Рисунок 7.5
Ресурс влияния работников в России и Великобритании,
% от работающих²²



Влияние на работе связано в России прежде всего с административным ресурсом, и, уже в гораздо меньшей степени, — с характером и сложностью выполняемой работы, то есть с уровнем квалификации рабочей силы. В то же время, если обратиться к Великобритании, то мы увидим, что в этой стране квалификация играет не менее значимую роль, чем административный ресурс, — лишь неквалифицированные рабочие и низкоквалифицированные представители рутинного нефизического труда не ощущают у себя никакой возможности повлиять на процесс принятия решений в организации²³.

Говоря об ограничениях применения схемы Д.Голдторпа в России, нельзя не упомянуть и о том, что специальные проверки эффективности ее применения другими отечественными исследователями также показали, что она в очень незначительной степени описывает российские реалии. Так, например, Г.Ястребов²⁴ провёл энтропийный анализ²⁵, который показал,

²² Данные по Великобритании взяты из Европейского социального исследования за 2006–2007 гг. (ESS, Round 3), по России — из исследования «Российская повседневность в социологическом измерении».

²³ Подробнее см.: Аникин В.А. Роль работы в повседневной жизни населения России // Российская повседневность в условиях кризиса / Под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е.Тихоновой. — М. : Альфа-М, 2009.

²⁴ Ястребов Г. А. Характер социально-экономической дифференциации населения: сравнительный анализ России и Европы // Мир России, 2010, Т. 19, № 3.

²⁵ Пространство признаков, подлежащее энтропийному анализу, операционализировалось им как: «тип контракта — род занятий — статус занятости — доход — риск безработицы». Риск безработицы как отдель-

что объясняющая сила концепции Д.Голдторпа оказалась для России намного ниже, чем для подавляющего большинства других вошедших в исследование стран, и вообще в целом была очень низка в отличие от ситуации в развитых и особенно в скандинавских странах.

Все вышесказанное, разумеется, не означает, что концепция Д.Голдторпа вообще неприменима в России, но свидетельствует о том, что применять ее надо с большой осторожностью. *Разработанная в условиях общества с эффективно функционирующим рынком труда, обеспечивающим соответствие между доходами, уровнем квалификации и родом занятий, она не подходит как основной инструмент анализа для изучения ситуации в России*, хотя интересна в плане возможностей международных сопоставлений и способна, как я постаралась показать выше, выявить некоторые важные особенности российской ситуации.

Кроме того, в методологическом плане важно подчеркнуть, что если концепция Райта замеряет структуру позиций²⁶, то концепция Д.Голдторпа фактически оценивает социальную структуру «по людям» (поскольку на одном и том же рабочем месте в зависимости от того, кто его занимает, особенно для наиболее квалифицированной части населения, возможны различные способы оформления трудовых отношений). Именно поэтому структура российского общества, в котором достаточно много лиц с более высоким, чем требуется для выполняемой ими работы, уровнем образования, оказывается, согласно концепции Э.Райта, «сползающей вниз» по сравнению с результатами применения к России концепции Д.Голдторпа. Во всяком случае, если «по Э.Райту» в России

ный результирующий критерий классовой ситуации по Дж. Голдторпу был включен в его анализ постольку, поскольку он традиционно включался Л.Голдторпом в его объяснительную модель как одна из категорий, отражающих жизненные шансы людей. См.: Chan, T.W., Goldthorpe, J.H. (2007) Class and Status: The Conceptual Distinction and its Empirical Relevance. *American Sociological Review*, Vol.72 (4).

²⁶ Так, например, хотя человек может, например, иметь высшее образование, но если оно не нужно для выполняемой им работы (скажем, он работает сторожем гаража), то оно не будет учитываться при отнесении его к одному из 12 классов схемы Райта.

более 80% представителей работающего населения занимают низшие статусные позиции, то в модели стратификации российского общества «по Д.Голдторпу» низшие статусные позиции занимает лишь около половины работающего населения страны.

7.2 Стратификация российского общества на основе методики ESOMAR

Отдельно надо сказать и о модели классового анализа, созданной британскими социологами для маркетинговых и, в меньшей степени, социологических исследований уже более 30 лет назад и с тех пор активно применяемой по всему миру (в том числе в последние годы — и в России). При том, что она, казалось бы, не относится прямо к теоретическим изысканиям в этой области, пропустить ее нельзя как из-за ее широкой популярности, так и из-за огромного эмпирического материала, накопленного на протяжении десятилетий во многих странах мира при ее применении.

Эта методика, принятая Европейским обществом по опросам общественного мнения и маркетинговым исследованиям (ESOMAR)²⁷, строится на использовании специального индекса TGI²⁸. Для расчёта этого индекса в числе главных

²⁷ A System of International Socio-Economic Classification of Respondents to Survey Research, ESOMAR, 1997, p.10.

²⁸ TGI — Target Group Index (Индекс целевых групп). В настоящее время TGI — один из основных источников информации в маркетинговой практике крупнейших мировых компаний. В России в несколько видоизменённом виде основанная на этом индексе методика используется компанией Synovate Comcon. База данных TGI-Russia объединяет в себе данные о потреблении товаров и услуг, медиапредпочтениях и стилях жизни, социально-демографических характеристиках семьи в целом и отдельных ее членов. Будучи исключительно важной для получения информации маркетингового характера, это исследование не может, однако, стать основой для изучения социальной структуры российского общества в целом, поскольку проводится только в городах с населением от 100 тыс. жителей (50 городов из разных регионов). Тем не менее, поскольку на основе результатов применения этой методики издаются серьёзные научные труды, я решила включить в данную книгу информацию о том, что получается при ее применении на общероссийских данных середины 2000-х гг.

критериев стратификации используются: 1) профессионально-должностной статус члена домохозяйства, приносящего основной доход, рассчитываемый с учётом: наличия или отсутствия руководящих функций; количества людей в непосредственном подчинении (5 или менее, 6 или более); отношения к собственности (владелец собственного бизнеса или наёмный работник); характера труда (умственный или физический); 2) образование члена домохозяйства, приносящего основной доход; 3) владение определёнными предметами длительного пользования (в тех случаях, когда член домохозяйства, приносящий основной доход, не работает).

В соответствии с методикой ESOMAR, работа с эмпирическими данными строится следующим образом:

1. На основе ответов респондентов на ряд вопросов анкеты рассчитывается профессионально-должностной статус члена домохозяйства, приносящего основной доход. Это позволяет идентифицировать статус респондентов в рамках 16-членной классификации. При этом группа E1 рассматривается как обладатели самого высокого, а группа E16 — как обладатели самого низкого социально-профессионального статуса (см. табл. 7.4).

Таблица 7.4

**Описание социально-профессиональной составляющей
социальных классов по ESOMAR**

Группа	Классификация ESOMAR
E1	Генеральные директора или руководители высшего звена с количеством подчинённых 6 и более человек
E2	Профессионалы, имеющие собственный бизнес
E3	Профессионалы, работающие по найму
E4	Генеральные директора или руководители высшего звена с количеством подчинённых 5 и менее человек
E5	Руководители среднего звена с количеством подчинённых 6 и более человек
E6	Руководители среднего звена с количеством подчинённых 5 и менее человек
E7	Предприниматели (владельцы магазинов, мастерских) с количеством подчинённых 6 и более человек
E8	Канторские служащие

Группа	Классификация ESOMAR
E9	Предприниматели (владельцы магазинов, мастерских) с количеством подчиненных 5 и менее человек
E10	Студенты
E11	Обслуживающий персонал
E12	Фермеры
E13	Домохозяйки, временно не работающие
E14	Мастера и квалифицированные рабочие
E15	Неквалифицированные и подсобные рабочие
E16	Пенсионеры, инвалиды, безработные

2. Показатели Е-классов совмещаются с показателями образовательного уровня основных кормильцев домохозяйств в рамках специальной матрицы (см. табл. 7.5). Полученные результаты и отражают классовую принадлежность работающих респондентов, выраженную через кодификацию шести полученных классов буквами от А (высший класс) до Е (низший класс). При этом под высшим образованием 2 уровня подразумевается магистратура, а 1 уровня — бакалавриат.

Таблица 7.5

Матрица классов для работающих членов домохозяйств, приносящих основной доход

Образование	Профессионально-должностной статус работающего члена семьи, приносящего основной доход (M.I.E.)					
	E1+E2	E3+E5	E4 + E6 + E7	E8+E9	E11+ E14	E15
Высшее (2 уровень)	A	A	B	C1	C1	D
Высшее (1 уровень)	B	B	C1	C2	C2	D
Среднее	C1	C1	C2	D	D	E
Н/среднее	D	D	D	E	E	E

3. Для идентификации социального статуса неработающих основных кормильцев семей используется специальный список предметов длительного пользования.

4. Показатели классовой принадлежности домохозяйств с работающими кормильцами дополняются показателями классовой принадлежности домохозяйств с неработающими

кормильцами и получается модель стратификации общества в целом²⁹.

Как видим, на первый взгляд все достаточно просто. Однако применительно к российским условиям эта методика, так же как и остальные западные методики, требует серьёзной адаптации — так, например, двухуровневое высшее образование в России только ещё начинает вводиться, а занятие ряда должностей специалистов допускается в России при наличии незаконченного высшего или среднего специального образования. Поэтому при расчёте индекса TGI под высшим образованием второго уровня мы³⁰ подразумевали полное высшее образование, а под высшим образованием первого уровня — незаконченное высшее образование или законченное среднее специальное образование.

Учитывая особенности распределения компетенций между уровнями руководства, «раздутость» штатов во многих российских организациях и тот факт, что далеко не все специалисты с высшим образованием могут рассматриваться как профессионалы, мы ввели также специальные «фильтры», позволяющие хотя бы частично приблизить используемый в данной методике базовый классификатор социально-профессиональных статусов к ситуации в России. Так, к классам E2 и E3 (профессионалы) были отнесены только те специалисты с высшим образованием, которые систематически пополняли свои знания в последние три года и умели или учились работать на компьютере, что является неотъемлемыми особенностями профессионалов в развитых странах. В класс E1 и E5 попали те руководители, которые не только находились на должностях руководителей среднего звена, но и отмечали, что они реально могут влиять на принятие решений в масштабах своего подразделения. Кроме того, в качестве «фильтра» по масштабу властного ресурса использовалась граница не в 5–6, а в 10–11 подчинённых, т.к. этот порог более адекватно,

²⁹ Учитывая особую ситуацию с российскими пенсионерами, положение которых в 2000-х гг. было слабо связано с прежней занятостью, из анализа, результаты которого представлены в этой главе, они были исключены, хотя общая оценка их классовой принадлежности проводилась и учтена на рис. 7.6.

³⁰ Работа с методикой ESOMAR проводилась мной совместно с Н.М. Давыдовой на массиве данных «Собственность в жизни россиян: домослы и реальность» (2005 г.).

на наш взгляд, позволял выделить в российских условиях тех руководителей, которые выполняют именно управленческие функции.

С учётом этих дополнительных «фильтров» социально-профессиональная структура российского общества выглядела в середине 2000-х гг., согласно методике ESOMAR, следующим образом (см. табл. 7.6).

Таблица 7.6

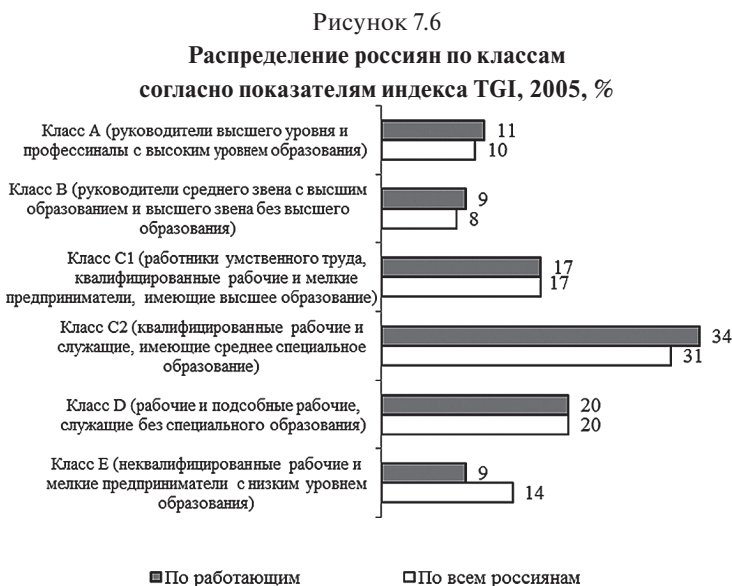
**Социально-профессиональная структура
работающего населения России, 2005, %**

Группа	Классификация ESOMAR	%
E1	Руководители высшего звена с количеством подчинённых более 10 человек, работающие как по найму, так и на принадлежащих им предприятиях	1,5
E2	Профессионалы, имеющие собственный бизнес	0,7
E3	Профессионалы, работающие по найму	3,0
E4	Руководители высшего звена с количеством подчинённых 10 или менее человек, работающие как по найму, так и на принадлежащих им предприятиях	0,5
E5	Руководители среднего звена с количеством подчинённых более 10 человек	9,7
E6	Руководители среднего звена с количеством подчинённых 10 и менее человек	5,1
E7	Предприниматели (владельцы магазинов, мастерских) с количеством подчинённых более 10 человек	0,3
E8	Канторские служащие	20,3
E9	Предприниматели (владельцы магазинов, мастерских) с количеством подчинённых 10 и менее человек	3,2
E11	Обслуживающий персонал	13,2
E12	Фермеры	0,9
E14	Мастера и квалифицированные рабочие	31,3
E15	Неквалифицированные и подсобные рабочие	10,3

Как видно из таблицы 7.6, социально-профессиональная структура российского общества имеет некоторые ярко выраженные особенности, отражающие тот факт, что Россия находится ещё на этапе индустриального, а не постиндустриального или, тем более, постиндустриального общества. Во-первых, в России высока доля рабочих (как городских, так и сельских), в сумме составляющих свыше 40% работающего населения.

Во-вторых, в ней очень значительное по европейским меркам число «белых воротничков» — полупрофессионалов и конторских служащих, куда в массе своей попали и специалисты с высшим образованием, работающие по найму, но не прошедшие «фильтры» на профессионалов. Наконец, в-третьих, поскольку утвердившийся в России государственно-монополистический тип экономического развития делает невозможным массовое развитие малого бизнеса, доля мелких предпринимателей в сферах торговли и услуг, а также фермеров очень мала.

Однако относительно большая, чем в развитых странах, численность групп со сравнительно низким уровнем квалификации, требующейся для выполнения ими своих профессиональных обязанностей, компенсируется при расчёте итоговой модели социальной структуры России по этой методике относительно высоким формальным уровнем образования многих россиян. В итоге модель классовой структуры России середины 2000-х гг., построенная в рамках методики ESOMAR, имеет следующий вид (см. рис. 7.6):



Как видим, *российское общество характеризуется отчётливым доминированием класса С2* (квалифицированные рабочие и

служащие, имеющие среднее специальное образование). Явная «раздутость» класса А (который на данных репрезентативного опроса, куда заведомо не попадали высшие слои населения, насчитывал около 10%) была связана с тем, что при расчёте в него, согласно методике, попали, например, все директора школ, мелких торговых точек и строительных контор, если у них было не менее 10 подчинённых, а также учителя школ, умеющие работать на компьютере и недавно проходившие курсы повышения квалификации и т.п., хотя это явно не соответствует изначальному смыслу, придаваемому в рамках данной методики классу А.

В целом же около половины тех, кто оказался в классе А, составили руководители среднего звена с большим числом подчинённых, и ещё четверть — специалисты с высшим образованием, работавшие по найму. Причём, если не вводить фильтры для выделения профессионалов из всей категории специалистов с высшим образованием, то доля представителей класса А в российском обществе середины 2000-х гг. увеличилась до 17%, что выглядело совсем уж нереалистичным.

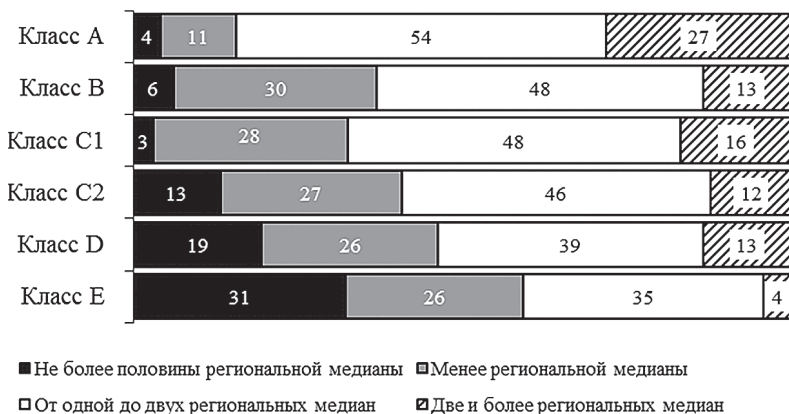
Для того чтобы оценить, насколько эффективно методика ESOMAR позволяет выделить реальные социальные группы, была проведена проверка особенностей положения, поведения и жизненных шансов классов, выделенных с ее помощью на массиве работающих кормильцев домохозяйств. Как оказалось, по уровню среднемесячных душевых доходов, сбережениям, имущественному потенциалу и отложенным из-за нехватки денег приоритетам покупок резких различий или хотя бы просто тенденций линейного нарастания каких-то показателей от класса к классу, выделенным в рамках этой методики, не прослеживалось. Единственным исключением выступали два полярных класса — А и Е, и то не по всем позициям. Таким образом, *в социально-экономическом статусе и в повседневной жизни представителей выделенных согласно этой методике классов различия носили достаточно «смазанный» характер.*

В качестве примера можно привести размеры среднедушевых ежемесячных доходов³¹ представителей шести выделенных

³¹ Учитывая разную стоимость жизни в различных регионах, для доходной дифференциации респондентов использовался метод оценки доходов по отношению к медиане распределения в месте проживания.

классов. Как видно на рисунке 7.7, четыре промежуточных класса мало различались между собой по пропорциям групп с разным уровнем доходов. При этом даже в классе Е около 40% его представителей относились к вполне благополучным в этом смысле слоям населения. Зато в классе А 15% его членов (причём вполне обычных с точки зрения численности и состава их домохозяйств) имели среднедушевые доходы менее медианных для регионов их проживания, что с точки зрения ситуации в развитых рыночных экономиках является абсолютно противоестественным.

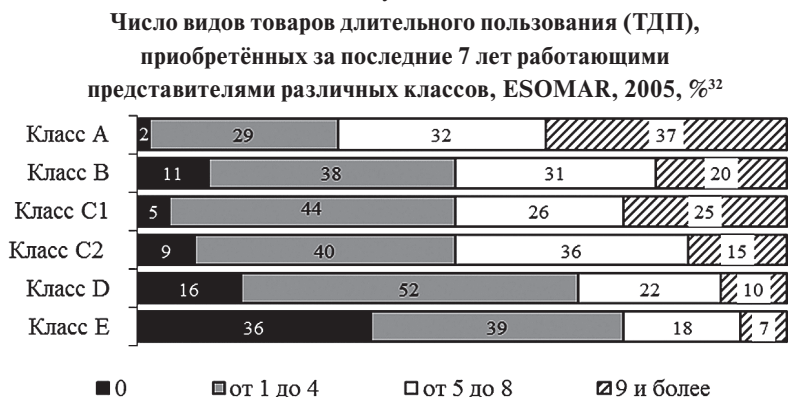
Рисунок 7.7
Уровень доходов работающих представителей
различных классов, 2005, %



При анализе объективных сторон жизни различных классов не фиксировалось чётких различий (за исключением полярных классов А и Е) и в динамике материального положения их представителей или доле тех, кому не хватает денег на текущие расходы, а также в располагаемом и особенно приобретённом за последние 7 лет домашнем имуществе — показателе, который намного лучше, чем часто искажаемый респондентами уровень среднедушевых доходов, позволяет оценить реальный уровень материального благосостояния домохозяйства за несколько последних лет (см. рис. 7.8). Не прослеживалось (за исключением полярных классов) каче-

ственных различий между работающими представителями различных классов и по другим составляющим их экономического ресурса и особенностям их экономического поведения.

Рисунок 7.8



Иначе складывалась ситуация с такими свидетельствующими о наличии разных жизненных шансов индикаторами, как использование платных социальных услуг (прямо влияющее на возможность сохранения и наращивания человеческого капитала) и позитивные сдвиги в жизни в ее наиболее важных аспектах. Прослеживалась чёткая тенденция плавного нарастания от класса к классу доли тех, кто не использовал для членов своей семьи за последние годы платных социальных услуг — образовательных, медицинских, оздоровительных, туристических (см. рис. 7.9).

Как видно из рисунка 7.9, не так явно, но все же прослеживались различия между разными классами и в возможностях улучшения их жизни: доли тех, кто за последние три года перед опросом не сумел добиться ничего из столь значимых вещей, как улучшение материального положения или жилищных условий, карьерный рост на работе, нахождение лучшей работы, повышение уровня образования или квалификации,

³² Оценивалось приобретение домохозяйствами респондентов 23 видов ТДП. При этом, поскольку медианным являлся показатель в 4 предмета, именно этот «шаг» и был избран для группировки респондентов по наличию у них приобретённого за последние 7 лет имущества.

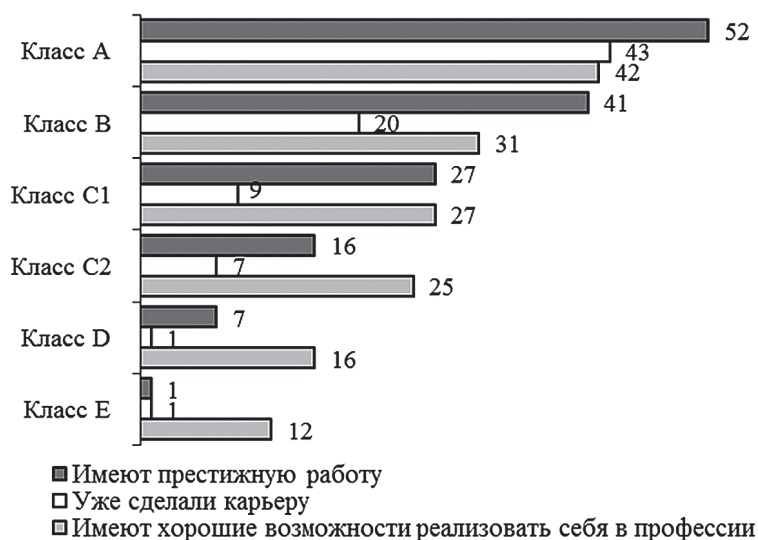
Рисунок 7.9

**Доля не использовавших платных социальных услуг
и не сумевших достичь значимых улучшений в жизни
за последние три года перед опросом
в составе работающих представителей разных классов, 2005, %**



Рисунок 7.10

**Самооценка ситуации у себя на работе
работающими представителями различных классов, 2005, %**



открытие собственного дела, зарубежные поездки и т.п., различались по классам довольно заметно. В то же время каждый из этих показателей в отдельности, как и те или иные виды социальных услуг, не был статистически значимо связан с принадлежностью к различным классам, выделенным по методике ESOMAR.

Как видим, *если говорить об их жизненных шансах, то между классами, выделенными по методике ESOMAR, прослеживаются заметные различия. Однако касаются эти различия не столько наличия каких-то конкретных жизненных шансов, сколько их полного отсутствия.* Однако и по этому критерию пятая часть работающих представителей классов А и В оказывается лишённой даже доступа к социальным услугам, не говоря уже про значимые улучшения в жизни, что вряд ли позволяет рассматривать их как представителей высших классов общества.

Посмотрим теперь на другие индикаторы жизненных шансов, связанные с социально-профессиональными позициями классов. Начнём с возможностей, очень важных для россиян с точки зрения их жизненных стремлений и ценностей, — возможностей самореализации в профессии, наличия престижной работы, карьерных перспектив. Как видно на рисунке 7.10, в этом блоке вопросов различия между классами были очень чёткие и линейно нарастали от класса к классу, причём наиболее ярко проявлялись различия в наличии престижной работы. Далее следовали разные шансы на то, чтобы сделать карьеру, а также возможности самореализации в профессии. В меньшей степени различались не представленные на рисунке 7.10 самооценки возможностей иметь интересную работу (показатели по которым плавно сокращались от класса к классу с 62 до 23%), заниматься любимым делом (сокращение с 60 до 26%) и самооценки ситуации на работе как хорошей (37–21%). Однако и по этим позициям тенденция изменения показателей от класса к классу носила чётко выраженный линейный характер и была статистически значима.

В целом, с точки зрения специфики социально-профессиональных статусов, представители шести классов разделились по итогам анализа на две большие группы.

Первая группа включала классы от А до С1. И в классе А, и в классе С1 специалисты с высшим образованием составляли

две трети. В классе В их доля была немногим более трети, однако там очень велика была доля руководителей среднего звена — 35% всех работающих представителей данного класса. Руководители первого уровня в основном оказались в классе А, а среднего звена — в классе В. Профессионалы же, как гражданские, так и из силовых структур, — в С1 и, несколько меньше, в А. При этом во всех этих трёх классах большинство (56–65%) составляли работающие в госсекторе, но это были прежде всего те работники госсектора, кто обладал у себя на рабочем месте определённым властным потенциалом — во всяком случае от 53% в классе С1 до 84% в классе А полагали, что они способны повлиять на принятие решений либо в масштабах предприятия в целом, либо на уровне своего подразделения.

Вторая группа состояла из классов от С2 до Е, в которых от 59 до 87% составляли рабочие. Однако в класс С2 входили только квалифицированные рабочие, в классе D появлялись и неквалифицированные рабочие (13%), а класс Е почти на три четверти состоял из неквалифицированных рабочих. Лишь 30–37% представителей трёх этих классов работали в госсекторе, 33–40% работали на приватизированных предприятиях (при 17–20% в классах А — С1) и от 10 до 17% — в частном секторе (как и в А — С1). Остальные были работниками коллективных (в т.ч. кооперативных) предприятий, общественных организаций и т.д. Распространенность властного ресурса колебалась в этих классах от очень небольшой (27% в классе С2) до практически нулевой (3% в классе Е), т.е. это были классы рядовых исполнителей.

Если использовать это укрупнённое деление (А-С1, с одной стороны, и С2-Е — с другой), то оказывается, что показатели классового деления по индексу TGI делят российское общество на две неравные части — около 40% работающего населения оказываются в верхних трёх классах, и около 60% — в нижних. Таким образом, эти результаты очень похожи на пропорции благополучного и неблагополучного населения России, полученные с помощью других методик анализа, в частности с помощью индекса уровня жизни.

Самое же интересное, что, в отличие от ситуации с социально-экономическим статусом, где специфика выделенных по методике ESOMAR классов отнюдь не очевидна,

ситуация с жизненными шансами различных классов в производственной сфере и в доступе к образованию демонстрирует ярко выраженные различия. Это значит, что если в западноевропейских странах с развитой рыночной экономикой позднеиндустриального и постиндустриального типа имущественные характеристики классов и их экономический ресурс в целом теснейшим образом связаны с их производственными позициями и качеством человеческого капитала, то в российских условиях эта связь далеко не столь однозначна.

Таким образом, основанная на неовеберианских подходах классификация ESOMAR эффективна в условиях России при анализе социально-профессиональной структуры, однако малоинформативна для выделения классов, иерархически расположенных в рамках вертикальной системы статусов, составляющих модель социальной стратификации российского общества. А из этого, в свою очередь, следует, что система стратификации строится в современной России не на формальных социально-профессиональных статусах, которые к тому же зачастую имеют в России совсем иной смысл, нежели в экономиках развитых стран³³.

7.3 Социальная стратификация: американский опыт неовеберианского анализа

Многое из сказанного выше об особенностях неовеберианского подхода к стратификации относится и к американской традиции изучения социальной структуры, хотя в смысле конкретных индикаторов, операционализирующих тот или иной показатель места индивида на социальных полях, американскими социологами используются обычно во многом иные характеристики статусных позиций. В целом для американской неовеберианской традиции в ещё большей степени, чем для британской, характерно рассмотрение общества как непрерывного континуума с плавными переходами одного класса в другой и ориентация на многомерные модели стратификации, где статус рассматривается как независимая

³³ Аникин В.А. Тенденции изменения социально-профессиональной структуры в России в 1994 – 2006 гг. (по данным RLMS) // Мир России, 2009, №3.

характеристика, дополняющая и иногда даже замещающая экономически определяемый класс.

При таком подходе под социальными классами понимаются обычно относительно устойчивые и однородные социальные образования, к которым можно отнести индивидов или семьи (в этом разные исследователи расходятся), имеющие схожие род занятий, имущественное положение, образование, ценности, стиль жизни, круг общения, особенности речи, престиж, возможности, классовое сознание, интересы и поведение, причём все эти характеристики класса декларируются зачастую как равнозначные и комбинируются в различных сочетаниях. Тем не менее, хотя для американской традиции больше, чем для британской, характерен акцент на субъективные факторы, но в основе подавляющего большинства стратификационных моделей и в США все равно лежит социально-экономический статус, который определяется уровнем образования, родом деятельности и доходом.

Наиболее распространённые системы классовых моделей социальной стратификации, основанные на эмпирических исследованиях американских социологов, структурируют американское общество на три основных социальных класса, которые, в свою очередь, подразделяются на подклассы. Иногда их выделяют по три в каждом классе, иногда меньше. С Ллойда Уорнера берет начало традиция выделения шести укрупнённых классов: верхушка высшего, нижний высший, верхний средний, нижний средний, верхний низший и нижний низший. Однако сейчас не меньшее распространение имеют и другие классификации, среди которых в первую очередь следует назвать модели стратификации Гилберта—Каля и Коулмана—Рейнуотера.

Оба этих подхода отчётливо сформировались к началу 80-х годов прошлого века. При этом подход Гилберта—Каля строится прежде всего на экономических различиях, а шире известная в России модель Коулмана—Рейнуотера в большей степени учитывает факторы престижа и стиля жизни, хотя в ее основе также лежит социально-экономический статус (см. табл. 7.7). Методологически существенно также, что единицей анализа в них выступает семья, а не индивид.

Таблица 7.7

**Модели стратификации американского общества
Гилберта-Каля и Коулмана-Рейнуотера³⁴**

Модель Гилберта-Каля	Модель Коулмана-Рейнуотера
Высший класс <u>Класс капиталистов (1%)</u> — их инвестиции определяют экономику страны, основной источник дохода - имущество, полученное по наследству, престижные университетские связи <u>Верхний средний класс (14%)</u> — руководители высшего звена, профессионалы, бизнесмены средней руки, образование высшее, доход не менее чем вдвое превышает средний по стране	Высший класс <u>Верхушка высшего класса (0,3%)</u> — «мир больших денег» и унаследованного богатства, аристократизм как характеристика ведущего стиля жизни <u>Высший класс (1,2%)</u> — новая элита общества <u>Верхний средний класс (12,5%)</u> — руководители и профессионалы с высшим образованием, стили жизни связаны с частными клубами
Средние классы <u>Средний класс (33%)</u> — служащие среднего звена, рабочие-профессионалы, образование выше среднего, доход немного превышает средний по стране <u>Рабочие (32%)</u> — служащие среднего звена, рабочие низкой квалификации, доход немного ниже среднего по стране, аналогично образованию	Средние классы <u>Средний класс (32%)</u> — служащие и рабочие, получающие средний доход, проживают в лучших районах городов, стараются поступать «правильно» <u>Рабочие (38%)</u> — рабочие, получающие средний по стране доход, реализующие вне зависимости от образования и работы стиль жизни среднего класса
Низшие классы, «маргиналы» <u>Работающие бедняки (11–12%)</u> — уровень жизни ниже среднеамериканского, но выше черты бедности; низкооплачиваемые вспомогательные рабочие, операторы станков; некоторые имеют законченное среднее образование <u>Низший класс (8-9%)</u> — существование в основном зависит от социальных пособий; уровень жизни — за чертой бедности; работу имеют лишь некоторые; недостаток образования	Низшие классы <u>Низший класс (9%)</u> — работающие и не получающие пособия; уровень жизни лишь немного выше уровня нищеты; поведение грубое <u>«Социальное дно» (7%)</u> — живут на пособие, в облике — нищета; как правило, без работы (или выполняют самую грязную работу), бомжи, преступники

Каждому из классов в обеих этих моделях стратификации присущи свои ценности и специфические виды поведения, своя субкультура, которые и в двух рассматриваемых моделях, и в работах других американских специалистов по проблемам социальной структуры анализируются достаточно подробно. Это бесспорный методологический плюс такого рода моде-

³⁴ Таблица составлена Дж.Коулманом по работам *Gilbert, D., Kahl, J.* (1982) *The American Class Structure. A New Synthesis.* Homewood: The Dorsey Press; *Coleman, R., Rainwater, L., McCllland, K.* (1978) *Social Standing in America: New Dimensions of Class.* New York: Basic Books. Численные параметры различных классов в таблице приведены по состоянию на конец 1970-х— начало 1980-х гг.

лей, так как такой подход позволяет выделять достаточно гомогенные группы. Кроме того, для российских условий относительно ближе характерное для американской традиции акцентирование внимания из всех компонентов экономического статуса прежде всего на доходе, а не на месте человека в системе разделения труда и его профессиональном статусе, как это свойственно британским авторам.

Однако, к сожалению, в прямом, не переработанном для российских условий виде эти модели классового анализа также не слишком подходят для изучения стратификации российского общества. И *главным «подводным камнем» в данном случае является даже не размер, а совсем иной характер распределения доходов в России*, чем это имеет место в американском обществе. Очень сильная дифференциация по доходам двух верхних децилей и низкая медиана доходов в середине распределения, т.е. в средних слоях общества, приводит к тому, что если использовать те доходные «пороги», которые фигурируют в этих моделях, то картина социальной структуры России получается достаточно абсурдной.

Так, если ориентироваться на данные Росстата о среднедушевых доходах населения по состоянию на 1 кв. 2013 г., то «порогом» для отнесения домохозяйства к высшим классам должны были бы выступать среднедушевые доходы примерно в 45 тыс. рублей³⁵. Безусловно, 45 тысяч рублей — очень неплохие среднедушевые доходы в каком-нибудь райцентре депрессивного региона, и в своем локальном сообществе соответствующее домохозяйство, несомненно, будет принадлежать к его верхушке. Однако если рассмотреть, например, ситуацию одиноко проживающего в Москве (где сосредоточена очень значительная часть высокодоходного населения) человека, получающего зарплату даже в 48 тысяч рублей и работающего старшим операционистом в банке или «менеджером» в турагентстве, то сложно воспринимать его как

³⁵ Согласно данным за 1 кв. 2013 г., с учётом того, что в 1 кв. доходы населения всегда относительно меньше, чем в среднем по году, среднедушевые доходы составляли 21 204 рубля, а по состоянию за 2012 г. в целом — 22880 рублей (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm). Соответственно 45 тыс. рублей можно рассматривать как примерный уровень доходов, в два раза превышающих средние.

представителя высших классов. А это очень распространённая ситуация в группах с таким уровнем доходов в среднем по стране.

В то же время в главах 4 и 5 данной книги было показано, что весьма благополучное по уровню своего благосостояния население, чья жизнь и особенности занятости соответствуют характерным для верхнего среднего класса, в России все-таки есть. Численность его точно определить довольно сложно, но в любом случае вместе с не попадающими в опросы верхними 2–3% населения высшие классы в России насчитывают порядка 3–5% россиян (хотя при этом их доходы далеко не всегда будут превышать средние по стране не менее чем в два раза из-за сильной региональной и поселенческой дифференциации стоимости жизни, и наоборот — не все имеющие такие доходы окажутся в составе высших классов).

Низшие же классы при предлагаемой американскими социологами трактовке «порогов» доходов оказываются более чем массовыми — «ненамного превышающие черту бедности» в среднем по стране (а в некоторых регионах почти соответствующие ей доходы), т.е. не более чем 10000 рублей на человека в месяц, имели весной 2013 г. 43% населения, при этом 13% имели доходы ниже уровня прожиточного минимума, установленного в их регионах³⁶.

Ещё 43% имели среднедушевые ежемесячные доходы не выше средних по стране. Но если для одних регионов и типов домохозяйств доходы, например в 20000 рублей на человека в месяц, действительно обеспечивали пребывание в нижнем среднем, а подчас — и в среднем классе, то для других это означало жизнь на грани бедности. Не случайно 25% россиян, находящихся в ситуации многомерной депривации, не попадают в число бедных по критерию прожиточного минимума³⁷.

Таким образом, как, пожалуй, нигде, в России для использования логики американских моделей надо рассчитывать

³⁶ Данные общероссийского исследования «Бедность и неравенства в современной России: десять лет спустя», по которым численность бедных с точностью до процента совпала с данными Росстата (http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/142.htm).

³⁷ Тихонова Н.Е. Феномен бедности в современной России // Социологические исследования. 2014. № 1.

коэффициенты эквивалентности для домохозяйств разных типов, а также учитывать разную стоимость жизни в разных типах поселений и регионах. И это только для идентификации реального уровня доходов, без учёта других критериев, традиционно используемых американскими социологами — источников дохода, реального уровня благосостояния, включая «видимое потребление», профессионального статуса, престижа, основанного на личных достижениях, власти в различных ее формах, круга повседневного общения, возможностей социальной мобильности и, наконец, классового сознания.

Как видим, американские модели социальной структуры общества последних десятилетий, разрабатываемые в рамках неовеберианской традиции, очень усложнены по своим критериям и разработаны под американские реалии, также как британские — под реалии Великобритании с ее повышенным вниманием к профессиональному статусу как основе интегрального статуса человека. Это, естественно, мешает их прямому заимствованию для анализа социальной структуры России.

Выводы

1. Методологически стратификационные исследования развивались во второй половине XX века преимущественно в русле структурно-функционального подхода. Даже в США они осуществлялись в рамках неовеберианской традиции выделения конкретных элементов многомерной вертикальной социальной структуры по однотипным с точки зрения их СЭС группам, а не по функциям этих групп в обществе (хотя в середине XX века именно с развитием американской социологии было связано и развитие функционалистского подхода к анализу социальной структуры). При этом в них доминировало определение статуса домохозяйства по главе семьи, и именно последняя выступала единицей анализа.

2. Господствующей линией развития методологии стратификационных исследований являлся в этот период анализ вертикальной структуры общества. И хотя по мере повышения благосостояния западных обществ роль горизонтальной стратификации и стилей жизни начинала осознаваться

специалистами все отчётливее, стратификация «по стилям жизни» обычно «вписывалась» ими в контекст вертикальной стратификации.

3. Неизменным и для европейских, и для американских социологов, причём работающих в рамках как неомарксистской, так и неовебериянской традиций, было то, что практически все они учитывали в явной или «снятой» форме совокупность статусов индивидов на разных социальных полях, хотя в качестве главного статуса все-таки фигурировал обычно социально-экономический статус, обусловленный местом в рыночных отношениях, — т.е. статус, задающий принадлежность соответствующей модели стратификации именно к классовому типу. При этом характеристики экономического статуса как главного в разных стратификационных моделях могли различаться, включая размер и характер собственности, характер труда и т.д.

4. Все сколько-нибудь серьёзные исследователи отказались в этот период от анализа одномерной стратификации, хотя показатели, а уж тем более — индикаторы, используемые для характеристики статусных позиций, были у них очень различными. Тем не менее в классической традиции анализа классовой социальной структуры в число этих показателей входили:

— **в марксистской традиции** — *отношение к собственности*, включая ее наличие (есть какая-либо собственность или нет), характер (производственная — непроизводственная), объект (земля, фабрика, финансовые средства, рабочая сила, знания и т.д.) и масштаб (объем), *позволяющее выделить классы, взаимодействие которых представляет собой основное общественное противоречие или* (что является частным случаем этого противоречия) *которые находятся в отношениях эксплуатации*. Впоследствии эти показатели были дополнены позициями, занимаемыми в системе контроля над собственностью, а не только владения ею;

— **в вебериянской традиции** — *экономическое положение* (собственность, доход и т.д.), *статус* (уважение и престижность занимаемого положения в рамках данной культурной традиции), *особенности культуры* (мировоззрения, стиля жизни и т.п.), *позволяющие определить жизненные шансы и характер*

социального действия представителей различных классов. Впоследствии эти показатели были дополнены за счёт усиления внимания к объёму и характеру *властных полномочий, характеру труда* (умственный или физический), особенностям *договорных отношений при найме*, отражающим специфику места человека в системе разделения труда и особенности его рабочей силы, и т.д.

Таким образом, происходила конвергенция двух этих подходов, которая включала прежде всего переход к многомерной стратификации в рамках марксистского подхода за счёт включения в число критериев стратификации также критерия объёма и характера властных полномочий. Власть из «функции» собственности, ее производной превратилась в нём в самостоятельное основание стратификации.

Возросла значимость этого критерия и в веберианской традиции, что отразило новые явления в жизни самого общества: рост роли государства в жизни общества и увеличение численности госслужащих, усложнение процесса производства и рост значимости управленческих функций и т.д. Уже одно это означало признание в рамках обоих подходов формирования новой модели стратификации общества в связи с изменением самого его типа. Кроме того, в обоих подходах наблюдался рост роли характеристик, связанных с особенностями занятости. Последнее было связано с ростом индивидуализации жизненных стратегий в рамках одного класса в системе вертикальной стратификации и, главное, усложнением системы структурных позиций.

Кроме того, неомарксисты стали не только анализировать взаимоотношения классов, но и пытаться описать каждый из них, включая проблематику характера их труда, а неовеберианцы начали уделять все большее внимание зависимости классов друг от друга, взаимоотношениям их между собой (проблемы переговорной силы во взаимоотношениях работника и работодателя, контроля за трудом и т.п.). При этом, хотя в обоих подходах нашли отражение новые тенденции мирового развития, исследовательские задачи и наборы критериев выделения социальных классов, используемых для решения этих задач, продолжали в рамках двух этих направлений анализа различаться.

5. От оценки социального статуса семьи и роли главы семьи как определяющего статус всех остальных ее членов интерес исследователей постепенно сместился к оценке статусов конкретных индивидов.

6. Самым важным выводом из всех концепций, рассмотренных в рамках данной главы, выступает тот, что к концу двадцатого века и в неомарксистской, и в неовебериянской традициях анализа социальной стратификации возникло сомнение в адекватности их традиционных моделей современному этапу развития общества, повлекшее за собой значительную корректировку самих классических моделей. Во многом это было связано, видимо, с тем неожиданным ударом, который нанесли по ним экономисты, начавшие заниматься изучением человеческого капитала. Вначале Т.Шульц, а затем и Г.Беккер заложили основы понимания сущности этой новой для экономических теорий разновидности капитала, разработали методики его расчёта. Именно ими был предложен взгляд на образование как на инвестиции, а не как на приобщение к культурному опыту, и уровень образования стал рассматриваться экономистами как объем особого, неотделимого от самого человека вида капитала. Более того, были выделены две основные формы этого капитала, связанные с наличием общих и специфических знаний и навыков, а также поставлен вопрос о ренте, которые должны получать работники, обладающие определёнными навыками, связанными с особенностями их знаний.

В результате разработки этого научного направления к традиционным формам собственно экономического капитала, роль которого в стратификации признавалась сторонниками обеих научных школ, добавился не только властный, но и человеческий капитал, причем оказалось, что эффективность каждого из них может быть рассчитана экономически и сведена к единым стоимостным показателям.

Проявлением переживаемого стратификационными исследованиями кризиса методологии стало и появление концепции элит, которая, как справедливо отмечал еще Э.Гидденс³⁸,

³⁸ См. *Giddens, A. (1982) Class Structuration and Class Consciousness. In A.Giddens, D.Held (eds.) Classes, Power, and Conflict. Classical and Contemporary Debates. Berkeley: University of California Press.*

является своего рода отказом от классового анализа и противопоставлением уже не классов, а «элиты» и «массы». Появление концепции элит отразило сразу несколько параллельно развивавшихся в обществе процессов — рост высших классов, изменение их состава (за счёт роста роли государства и государственных служащих, топ-менеджеров частных компаний, всякого рода «звёзд» и т.д.) и даже распространение идей о том, что высший класс стал настолько внутренне разнороден, что в качестве единой классовой категории просто перестал существовать. Не случайно высший класс исчез и в классовой схеме современного общества, предложенной Д.Голдторпом, и его место занял «сервис-класс» — факт, на который уже давно обращал внимание в связи с дискуссиями о судьбе высшего класса Э.Гидденс³⁹.

Средний класс постигла судьба не менее печальная, чем высший: сначала средние слои разрослись настолько, что начали утрачивать свою качественную специфику и на смену «старому» и «новому» среднему классу пришли «средние классы». Затем наметилась тенденция сокращения и размывания средних слоёв, и стало понятно, что речь идёт уже не о некоем конгломерате классов со сходными структурными позициями в обществе, а о качественно различных образованиях с разной исторической судьбой.

Наконец, последний удар по старым парадигмам анализа стратификации нанесла и пришедшая на смену традиционным концепциям бедности концепция «эксклюзии», противопоставляющая уже не «верхи» и «низы», а находящихся в мейнстриме и социально исключённых.

Таким образом, к концу XX века, казалось бы, «растворились» и исчезли не только традиционные «капиталисты» и «рабочие», о которых писал Маркс и которых неомарксисты активно искали в новых условиях, но и высший класс, средний класс, рабочий класс и низший класс, ситуацию с которыми анализировали сторонники градационного подхода в его неовеберовских разновидностях. Кризис достиг своей зрелой формы, и стало ясно, что нужны новые теории, объясняющие ситуацию, сложившуюся в области стратификации при пере-

³⁹ Э.Гидденс. Социология. - М., Эдиториал УРСС, 1999, с. 214.

ходе от позднеиндустриального к постидустриальному типу общества.

В России к этим общим проблемам анализа моделей стратификации современных обществ добавляются свои сложности, вытекающие как из сравнительной новизны процесса формирования в ней классовой структуры общества, так и из специфики российского общества, его неолитарной природы. Результатом этого выступает низкая эвристическая эффективность выделения в российском обществе классов с помощью многих широко распространённых на Западе концепций.

Особая модель развития России на протяжении многих веков привела к тому, что в ней гораздо меньшее значение, чем в США и Западной Европе, имеет принадлежность ко всем уровням управления, кроме высшего. Отсутствует в российском обществе и развитый институт профессий, зато распространена недооценка редких навыков и знаний (частично идущая от традиции советского времени, а частично связанная со слабой конкурентностью российской экономики, что ведёт к незаинтересованности многих работодателей в работниках высокой квалификации). Практически отсутствуют в России возможности для развития малого и среднего бизнеса и т.д.

К этим причинам малоэффективности ряда традиционных классовых концепций в российских реалиях следует добавить характерные для России ярко выраженные межотраслевое неравенство доходов и региональные и поселенческие неравенства. Кроме того, если в США и западноевропейских странах имущественные характеристики людей и их экономический статус теснейшим образом связаны с их производственными позициями, то в российских условиях картина качественно иная.

Все эти внеклассовые по своему характеру факторы, детерминирующие социальные неравенства в современном российском обществе, подталкивают многих исследователей к тому, чтобы говорить об отсутствии в нем классовой структуры. И действительно, как коллективные акторы классы в нем (за исключением определённых подгрупп высшего класса) пока отсутствуют.

В то же время, как было показано в Разделах 1 и 2 данной книги, среди факторов стратификации определяющую и всё возрастающую роль играют факторы, характерные именно

для структур классового типа. Это означает, что основой выделения классов в ней должен являться подход, при котором учитываются прежде всего какие-то иные характеристики, нежели просто профессионально-должностные позиции или уровень дохода. При этом это должны быть характеристики, отражающие особенности рыночных позиций представителей различных классов (что, собственно, и позволяет рассматривать их как классы).

О значимости классовой принадлежности в современном российском обществе говорят и личный опыт каждого россиянина, и данные исследований, в ходе которых подавляющее большинство респондентов достаточно легко идентифицируют свою классовую принадлежность. Более того, общая картина такой «субъективной классовой структуры», как уже отмечалось выше, остаётся в последние годы достаточно устойчивой, а в тестах на «Я-идентификации» большинство работающих россиян называют в числе своих основных социальных ролей те, которые связаны с их принадлежностью к определённым классам («рабочий», «представитель среднего класса» и т.д.).

Все это означает, что необходимо продолжать поиск оснований и критериев классовой идентичности в российском обществе, даже несмотря на то, что классовая структура в нем находится ещё в стадии формирования.

РАЗДЕЛ 4.

РОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО В ЗЕРКАЛЕ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА К СТРАТИФИКАЦИИ

В предыдущих главах я постаралась показать, что, судя по имеющимся эмпирическим данным, использование традиционных подходов к анализу классовой структуры, несмотря на все возникающие при этом сложности, всё же позволяет *говорить о существовании в российском обществе классов — по крайней мере, как структуры определённых «классовых позиций» или «классовых расположений».* Как классовые эти позиции можно охарактеризовать в силу того, что занимающие их люди имеют существенные отличия специфики их производственных позиций (как в части особенностей занятости, так и места в системе эксплуатации) и экономического положения.

В то же время все рассмотренные выше подходы к анализу классовой структуры дают заметно различающиеся картины существующей в России модели классового общества. При этом все они демонстрируют довольно выраженные отличия полярных групп, но очень смазанную картину различий остальных классов. Это связано не только с тем, что, как уже отмечалось выше, каждый из них в условиях этакратического по своей природе общества не способен адекватно описать особенности формирующейся в нем классовой структуры, но и с тем, что каждый из них имеет свои методологические особенности.

Тем не менее, при всех этих особенностях, в любых классовых подходах явно или неявно предполагается, что признаками классовой структуры (в противовес сословной и другим ее моделям) являются следующие четыре, два первых из которых являются ключевыми:

1. Классовая принадлежность достигается индивидом и может меняться в течении жизни. **Она связана с особенностями его места в системе рыночных отношений, в которых он выступает как свободный агент в системе договорных отношений.**

2. Классовая принадлежность обусловлена различиями в экономическом положении групп, **неравенством их собственности в отношении материальных ресурсов**¹.

3. Классовая принадлежность не связана с врождённым статусом. Классы подвижны и мобильны. «Межклассовые» браки формально не запрещены.

4. Обезличенность отношений между представителями классов, рынок как опосредующее звено между ними.

Как видим, все это признаки, не важные для стратификации по шкале «бедность — богатство», хотя именно она является из всех рассмотренных подходов в российских условиях наиболее эффективной (то есть позволяющей выделить максимально однородные группы, ярко различающиеся особенностями их экономического положения, мировоззрения, поведенческих паттернов и т.д.). При этом данная модель стратификации, относящаяся к простым одномерным моделям, с точки зрения ее теоретических оснований, может описывать самые разные типы общества — от рабовладельческого до классового, ведь люди, различающиеся уровнем своего благосостояния, есть в каждом из них. И в этом плане отнесение ее к классовым моделям структуры общества, как я уже не раз отмечала, является в определённом смысле условным. С другой стороны, может быть, именно поэтому она хорошо подходит для российской ситуации, характеризующейся совмещением рыночных и нерыночных начал в экономике и транзитом от неоэтакратического к капиталистическому типу общества.

Почему же в таком случае в российских условиях нельзя ограничиться стратификацией по уровню жизни и признать, что одноступенчатый классовый анализ является наиболее эффективным?

Потому, что, во-первых, даже для стратификации по уровню жизни факторы, обуславливающие в России принадлежность к разным слоям/классам, различаются. Для наиболее благополучных россиян их благосостояние вы-

¹ Это неявно предполагает разные формы власти над материальными ресурсами — власти, которая может полностью или частично делегироваться в виде прав владения, распоряжения, управления и т.п.

текает в первую очередь из их социально-профессиональных позиций и располагаемого экономического ресурса. Для среднеобеспеченных это наличие и объем человеческого капитала. Малообеспеченные слои российского общества, объединяющие свыше 40% населения страны, имеют очень пёстрый состав, практически не позволяющий говорить об их целостном портрете. Для бедствующих же при этом особую роль по сравнению со всеми остальными факторами играют особенности состава их домохозяйств. А это значит, что с точки зрения причин нахождения в том или ином слое/классе невозможно выделить одного «сквозного» основания. Данный факт говорит о недостаточности только классификации по уровню жизни для получения полной картины модели социальной структуры российского общества.

Во-вторых, удовлетвориться анализом, при котором классовая принадлежность почти 70 млн человек, составляющих малообеспеченные слои, определяется неизвестно чем, невозможно. А это значит, что необходим поиск основания, позволяющего стратифицировать в рамках вертикальной иерархии статусов все социальное пространство российского общества так, чтобы в нем, с учётом причинно-следственных связей, чётко выделились классы, различающиеся экономическим положением, сознанием и особенностями социального действия.

А в-третьих, наряду с традиционными подходами к стратификации через призму классового анализа, есть ещё один подход, зародившийся достаточно давно, но активно заявивший о себе именно в последнее время, — подход, который я назвала ресурсным. И эффективность его в России также нужно проверить, прежде чем говорить о неприменимости в России классовых подходов.

На анализе эвристических возможностей ресурсного подхода к стратификации и на том, как выглядит социальная структура российского общества через призму этого подхода, я и останавлиюсь в данном разделе.

Глава 8.

РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД К СТРАТИФИКАЦИИ КАК НОВАЯ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА СТРАТИФИКАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Зрелая фаза позднеиндустриального общества и переход к постиндустриальному этапу развития, как я уже упоминала выше, вызвал серьёзный кризис традиционных классовых подходов. Можно даже сказать, что одной из наиболее ярких черт 70–80-х гг. прошлого века выступали попытки отказа от классового подхода и замены его анализом гендерных, расовых и т.п. неравенств. «Класс умер», «Смерть классов» и т.п. названия статей и книг буквально заполонили тогда информационное пространство. Однако очень скоро оказалось, что только через эти неравенства невозможно объяснить все усложняющуюся общественную жизнь и выделить реальную социальную структуру общества. Стало понятно, что теоретико-методологический кризис в этой области достиг своей зрелой формы и нужны новые теории, объясняющие сложившуюся ситуацию.

Необходимость смены стратификационных моделей и анализа природы неравенств в новом, приходящем на смену позднеиндустриальному (капиталистическому и т.п.) обществу осознали и прямо сформулировали теоретики, разрабатывавшие свои, альтернативные традиционным, концепции социальной структуры (П.Бурдье, М.Кастельс, У.Бек, Д.Груски, Э.Соренсен и др.). При этом так или иначе, в явной или неявной форме, но отправной точкой практически всех этих концепций выступали *ресурсы (активы, капиталы)*, что позволяет говорить

об авторах этих концепций как о представителях единого научного направления (ресурсного подхода к стратификации), хотя сами они себя так не позиционировали.

8.1. Новые концептуальные подходы к проблематике социальной стратификации в конце XX — начале XXI века

Наиболее известна в контексте именно ресурсного подхода к стратификации концепция капиталов Пьера Бурдьё. Хотя на это редко обращают внимание, но в своём понимании природы капитала Бурдьё фактически следует классической марксистской традиции, развивая ее применительно к новым историческим условиям. Так, в своей известной работе «Формы капитала» он пишет: «Капитал — это накопленный труд (идёт ли речь о его материализованной или «инкорпорированной», телесной форме). Когда агенты или группы агентов делают его объектом частного (эксклюзивного) присвоения, это позволяет им присваивать и социальную энергию в форме овеществлённого или живого труда»¹. В этой формуле очень значимо не только приравнение «инкорпорированного», по выражению П.Бурдьё, т.е. ставшего неотъемлемой частью данного индивида («овеществлённого» в нём) «культурного» капитала к традиционному материализованному вовне его капиталу, но и идея о том, что любой владелец капитала (будь этим капиталом фабрика, уникальная квалификация или что-то ещё) получает такой доход на капитал, который позволяет присваивать «социальную энергию».

Продолжая начатый ещё Г.Беккером поиск новых видов капитала, отражающих видоизменение последнего в современную эпоху, П.Бурдьё выделяет три основных вида капитала, лежащих в основании социальной стратификации, — экономический, культурный и социальный капиталы. Ему же принадлежит и идея о том, что «внутри каждого класса, определяемого по общему объёму его капитала, выделяются подклассы, различия между которыми основаны на структуре

¹ П.Бурдьё. Формы капитала // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. М., РОССПЭН, 2004, с.519.

активов, т.е. различных формах распределения совокупного капитала между отдельными его видами»², структура распределения которых может быть симметричной или асимметричной. Фактически же в работах П.Бурдые присутствует упоминание о большем, чем три названные выше, количестве видов капитала, оказывающих влияние на стратификацию.

Во-первых, Бурдые неоднократно подчёркивал, что капитал и власть для него одно и то же: «различные формы капитала (или власти, что в конечном счёте одно и то же) превращаются друг в друга»³. Таким образом, власть как основание стратификации им тоже учитывается.

Во-вторых, им выделяются символический капитал и габитус⁴, который, в его интерпретации, можно рассматривать как особенности личности, влияющие на занятие ею определённых статусных позиций, или личностный капитал. Что же касается символического капитала, то он связан с аккумулярованием в определённом человеке характеристик, связанных с престижностью его статуса, уважением к нему. В этой связи нельзя не сказать, что Бурдые учитывает сложность структуры потребностей общества, далеко выходящих за пределы чисто экономических потребностей, и обращает внимание на возможность обмена на экономический капитал также «неэкономических», но дефицитных характеристик, употребляя для этого подчас весьма своеобразные выражения типа «неденежные инвестиции (в том числе аффективного характера)», «символические прибыли», «прибыль от связи с редкой, престижной группой» и т.п.

В-третьих, культурный капитал для Бурдые — это не только определённое количество лет обучения или определённый набор общих и специфических знаний и навыков, в «снятом» виде отражающих затраченный на их приобретение труд. Собственно, это вообще не только труд, связанный с получением образования, почему Бурдые и заменяет понятие человеческого

² Там же.

³ Там же, с. 521, см. также упомянутое выше определение общего объёма капитала как совокупности ресурсов и власти присваивать «социальную энергию».

⁴ Там же.

капитала Г.Беккера, прочно связанное с образованием, на культурный капитал. Культурный капитал Бурдье — это и особенности поведения, включая особенности речи, и способность к обучению сама по себе, и многие другие особенности, отражающие труд каждого конкретного индивида по освоению культурного наследия в процессе социализации — своего рода этапе первоначального накопления этого вида капитала. Более того, это накопленный труд, который был затрачен не только им самим, но и, в «снятом» виде, включает в себя также труд других людей, затраченный на его обучение и социализацию, и прежде всего — в родительской семье, где может быть уже аккумулирован (а может и практически полностью отсутствовать) мощный культурный капитал. «Передача культурного капитала, — пишет Бурдье, — несомненно является наиболее скрытой формой передачи капитала по наследству и, следовательно, обретает пропорционально больший вес в системе стратегий воспроизводства, тогда как прямые, видимые формы передачи капитала, как правило, более тщательно отслеживаются и контролируются»⁵.

В-четвертых, в свою классификацию видов капитала Бурдье включил как один из важнейших его видов социальный капитал. В этой связи надо сказать, что проблематика социального капитала относится к числу очень неоднозначных в теоретическом плане проблем, и ряд учёных рассматривает социальный капитал как ресурс, призванный обеспечить солидарность общества и способствовать его развитию, на чем даже основаны расчёты соответствующих индексов. Однако Бурдье является ярким представителем другой традиции и характеризует социальный капитал как «совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания»⁶. Причём если культурный капитал включает в себя капитал людей, в кругу которых проходила социализация индивида, в «снятом» виде, то социальный капитал прямо зависит по своему объёму и структуре от показателей капитала тех, кто

⁵ Там же, с. 525.

⁶ Там же, с. 528.

входит в сеть связей данного индивида. «Объем социального капитала, коим располагает данный агент, зависит от размера сети связей, которые он может эффективно мобилизовать, и от объёма капитала (экономического, культурного или символического), которым, в свою очередь, обладает каждый из тех, кто с ним связан. Это означает, что хотя социальный капитал относительно несводим к экономическому и культурному капиталам,.. он никогда не остаётся полностью независимым от этих форм капитала»⁷.

Наконец, в-пятых, говоря о конвертации различных видов капитала, нельзя не отметить, что П.Бурдьё специально подчёркивает — хотя все виды капитала конвертируемы друг в друга, неэкономические виды капитала имеют специфическое действие и не могут быть полностью сведены к экономическим. Кроме того, не только накопление капитала, но и его конвертация — это труд, который в конечном счёте должен быть учтён в общем объёме капитала, так как такого рода конвертация является особым видом инвестиций, обеспечивающим доступ к относительно более дефицитным ресурсам и оптимизирующим структуру капитала в целом. Более того, рост свободного времени, который происходит «благодаря различным методам присвоения в форме услуг и времени других людей»⁸, является одним из наиболее ценных преимуществ, которое приносит с собой обладание капиталом.

Таким образом, в работах П.Бурдьё присутствуют упоминания о большом количестве видов капитала, оказывающих влияние на место в стратификации. В различной связи П.Бурдьё добавляет к экономическому, культурному и социальному капиталам, традиционно связываемым с его именем, также властный и символический капиталы и габитус. В итоге для него уже *не традиционные виды капитала и даже не власть, как у некоторых неомарксистов, выступают основой эксплуатации, а различный объем сложного по структуре капитала. Реальные различия между классами связаны у него при этом не только с капиталом как овеществлённым трудом, но и с объёмом свободного времени и структурой его затрат, различающимися у разных классов. И в*

⁷ Там же, с. 529.

⁸ Там же, с. 534.

этом отношении он также развивает классический марксистский подход (вспомним, например, слова Маркса о том, что «настоящее богатство — такое время, которое не поглощается непосредственно производительным трудом», или что «время, которым можно свободно располагать, есть само богатство»⁹).

Очень важной для понимания роли капитала в формировании социального неравенства мне представляется и сформулированная П.Бурдые применительно к ситуации с культурным капиталом идея о том, что *ценность ресурсов генерируется ситуацией дефицита*, что в «обществе, в котором доступ к средствам присвоения культурного наследия распределён достаточно равномерно, инкорпорированная культура не выступает в качестве культурного капитала и не даёт дополнительных преимуществ», в то время как при наличии дефицита прибыль, которую приносит дефицитный культурный капитал своим владельцам, в конечном счёте определяется именно его дефицитностью¹⁰.

Эта же идея получила более полное развитие у другого, менее известного в России специалиста, также внёсшего заметный вклад в формирование ресурсного подхода к стратификации — Э.Соренсена. Надо сказать, что сравнительно небольшая работа Э.Соренсена, опубликованная им в 2000г.¹¹, вызвала довольно серьёзную дискуссию, в которой приняли участие многие видные специалисты по проблемам социальной стратификации. И учитывая, что своей целью Э.Соренсен провозгласил разработку новой концепции классов, это не удивительно. В разработке этой концепции он исходил из того, что существуют два главных понимания класса: класс «как условия жизни» и класс «как следствие эксплуатации». Понимание класса как набора статусных позиций, объединяемых сходством условий жизни и жизненных шансов в целом, характерно, по его оценке, для Вебера и большинства современных эмпирических исследований, а как следствия эксплуатации —

⁹ Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. Т.25, часть III, с.264-265.

¹⁰ П.Бурдые. Формы капитала // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. М., РОССПЭН, 2004, с.524.

¹¹ Sorensen, A. (2000) Toward a sounder basis for class analysis. The American Journal of Sociology, Vol. 105, № 6.

для марксистского и неомарксистского подходов. При этом сам Э. Соренсен, как и многие до него, пытался синтезировать оба подхода, признавая значимость рассмотрения класса как схождения условий жизни для всех исследовательских задач кроме анализа эксплуатации. Для того чтобы синтезировать подходы, рассматривающие класс «как условия жизни» и класс «как следствие эксплуатации», в качестве основы стратификации он предлагает взять все приносящие доход активы (assets), контролируемые конкретным индивидом.

Соответственно, эксплуатирующий класс для Э. Соренсена — это совокупность структурных позиций, обеспечивающих права на активы, создающие ренту, т.е. возможность получать прибыль за счёт тех людей, которые не являются владельцами соответствующих активов. Таким образом, делает вывод Э. Соренсен, класс «как следствие эксплуатации» имеет место, если существуют группы, одни из которых владеют, а другие не владеют приносящими ренту ресурсами, что ведёт к их антагонистическим интересам¹².

Не ставя перед собой задачу дать систематический обзор взглядов Э. Соренсена, остановлюсь лишь на том, что, с моей точки зрения, является в его концепции наиболее значимым в методологическом отношении. Это прежде всего само *понимание экономической подосновы неравенств как ренты, получаемой в результате неравенства в объёме и характере располагаемых представителями различных статусных позиций активов*.

Поскольку привилегированные классы, в отличие от непривлектированных, имеют доступ к активам, способным генерировать ренты, то изменения в распределении собственности на такие активы, подчёркивает Э. Соренсен, ведут к изменению классовой структуры. Таким образом, *экономической основой социальных неравенств для него выступает рента, получаемая в результате неравенства в объёме и характере располагаемых представителями различных статусных позиций активов*. При этом для анализа

¹² К слову сказать, тезис об антагонистическом характере интересов классов, получающих ренты, вызвал в ходе дискуссии по поводу статьи Э. Соренсена острую критику — и действительно, рассуждая логически, рента на какой-то вид ресурсов отнюдь не предполагает классовых антагонизмов, так как может перераспределяться на макроуровне, в масштабах общества в целом и, более того, в интересах и с согласия общества.

процесса формирования классов «как следствия эксплуатации» у Э.Соренсена важно различение временных (temporary) и устойчивых (enduring) рент. В обществах с более стабильными рентами напряжённость классового конфликта относительно сильнее.

Возможность получения тех или иных рент зависит от особенностей активов индивидов, которые, с точки зрения Э.Соренсена, включают две основных составляющих:

1) личные активы, которые в основном приобретаются за пределами рынка труда, в частности в семье и школе, но какая-то часть их приобретается и в процессе работы (on-the-job training). В их числе: человеческий капитал, приобретённый благодаря инвестициям в обучение и здоровье; способности и умения; физический капитал (средства производства), унаследованный и / или приумноженный за счёт предпринимательства или инвестиций, но в любом случае независимо от рынка труда. Различия в объёме и характере личных активов очень важны для моделей социализации различных классов, поскольку обуславливают их долгосрочные индивидуальные стратегии и их отношение к времени в целом. Те, кто занимает относительно более низкие статусные позиции, имеют более близкий временной горизонт. Относящиеся к далёкому будущему блага для них менее ценны, что связано с большей нестабильностью их положения. Это с их стороны не ошибка, а рациональная реакция на неопределённость возможной отдачи от реальных вложений. Те же, кто занимает более высокие статусные позиции, имеют более далёкий временной горизонт и потому относительно более склонны инвестировать в образование и здоровье — как своё, так и своих детей, накапливая определённые личные активы;

2) активы, приобретаемые на рабочем месте, непосредственно в процессе трудовых отношений, т.е. «специфический» человеческий капитал Г.Беккера — те уникальные навыки, благодаря которым конкретный работник для определённой фирмы представляет особую ценность и может получать неадекватные его реальному труду и квалификации доходы именно за счет рентной составляющей. В принципе, этот же эффект можно получить и за счёт действий профсоюзов, хотя, как отмечает Э.Соренсен, такого типа ренты в последние годы имеют тенденции к сокращению.

Ссылаясь на А.Маршалла¹³, Э.Соренсен выделяет три основных вида рент:

- Монопольные ренты, основанные на монополизации активов. На рынке труда монопольные ренты в виде рент занятости (employment rents) появляются, когда рабочие места закрыты для посторонних с помощью коллективных действий профсоюзов или специальных сертификатов, лицензий и дипломов об образовании (credentials). Однако ренты занятости — это не всегда монопольные ренты, т.к. вакансии могут быть закрыты и по другим причинам.
- Составные (композиционные) ренты, которые возникают в случае, когда соединение двух различных активов приносит большую отдачу, чем сумма отдач от каждого из них в отдельности. Композитные ренты формируются в случае одновременного присутствия у человека двух и более относительно редко встречающихся совместно видов активов, дополнительная ценность которых связана именно с их совмещением у одного владельца¹⁴. Так, ярким примером композитных рент от сочетания квалификационного и физиологического ресурсов может быть певица, имеющая не только профессиональные навыки, но и уникальный голос. Примеры рент от совмещения социального и финансового капитала можно было наблюдать в ходе приватизации и залоговых аукционов 1990-х годов и т. д.
- Ренты на природные способности или культурный капитал, например, рост у профессионального баскетболиста или гораздо более простой процесс обучения для тех, кто социализирован в данной культуре и имеет значительный культурный капитал.

Таким образом, Э.Соренсен, как и П.Бурдье, предлагает новое основание классовых неравенств — имеющие сложную структуру

¹³ Marshall, A. (1949) Principles of Economics. 8 ed. London, Macmillan.

¹⁴ В принципе, по природе своей композитные ренты выступают специфической разновидностью рент на дефицит, только не одного какого-то ресурса, а именно их комбинации, и в дальнейшем я буду рассматривать их именно в таком качестве.

активы индивидов — и обращает особое внимание на роль дефицитности тех или иных активов (возникающую как объективно, так и в результате действий, направленных на их монополизацию). Однако он подходит к этой проблеме с несколько иной стороны, поскольку главная цель конструирования Э.Соренсеном новых классовых схем — выявить гомогенные группы не только по совокупному объёму активов и по типам этих активов, но и по изменению их во времени, что позволяет понять механизм эксплуатации. В результате Э.Соренсен не только предлагает классовые схемы, включающие как вертикальную, так и горизонтальную стратификацию на основе многомерных критериев измерения статусов индивидов, но и формулирует идею о том, что *главное действие класса заключается в поиске рент и в защите своих устойчивых рент или попытке их изъятия у другого класса*.

Критика позиции Э.Соренсена, пытавшегося предложить подход, объединяющий взгляды неомарксистов и неовеберянцев, естественно, прозвучала как со стороны одних, так и других. И если неовеберянцы в лице прежде всего Д.Голдторпа дали довольно поверхностную критику его идей, то неомарксисты в лице Э.Райта подошли к вопросу гораздо серьезнее. Не пытаясь дать развёрнутый пересказ критики концепции Соренсена Райтом, я все же приведу ключевое возражение, которые демонстрирует реальный методологический просчёт этой концепции, отнюдь не отменяющий, впрочем, основное содержание работы Э.Соренсена. Э.Райт критикует Э.Соренсена прежде всего за то, что он отождествляет понятия «эксплуатации» и «экономической ренты». Чтобы пояснить различия между ними, Э.Райт вводит понятие «угнетения (притеснения) без эксплуатации» (*nonexploitative oppression*) и объясняет, что в ситуации неэксплуататорского экономического притеснения так называемый господствующий класс не нуждается в классе, который находится в состоянии притеснения, не зависит от него. В случае же эксплуатации эксплуататоры напрямую связаны с результатами труда эксплуатируемых¹⁵.

¹⁵ Wright, E.O. (2000) Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's «Sounder Basis». American Journal Of Sociology. Vol. 105, №6.

Глубже понять суть идей о притеснении без эксплуатации и особенностях ресурсообеспеченности как основания принадлежности индивидов в современных условиях даже не к трём разным классам, а к трём самостоятельным мирам — «белому» миру мейнстрима, «серой зоне» высоких рисков и «чёрной дыре» глубокой эксклюзии, попадая в которую каждый может сказать: «оставь надежду всяк сюда входящий», — помогают концепции М.Кастельса и У.Бека.

Продолжая линию поиска нового системного основания стратификации в обществе, которое приходит на смену индустриальному, У.Бек в качестве такого рода основания выделяет риск. Старая парадигма социального неравенства, основанная на месте в системе производства и распределения произведённого продукта, считает он, находится в центре внимания до тех пор, пока мыслями и поступками людей владеет «диктатура нищеты». Конечно, и до сих пор большинство человечества находится в этом состоянии. Однако уже начинают проглядывать контуры общества, приходящего на смену обществу, «распределяющему богатства», и это оказывается *обществом, «распределяющее риски»*. Начало этого перехода применительно к условиям Германии Бек датирует 70-ми годами прошлого века. «Это означает, — пишет Бек, — что с тех пор оба вида ... конфликтов напластовываются друг на друга. Мы ещё не живём в обществе риска, но и больше не живём только в обществе распределения благ»¹⁶.

История рисков, по У.Беку, показывает, что риски, как и богатство, распределяются по классовой схеме и возможность избегать опасных ситуаций и компенсировать их неодинакова у слоёв с разными доходами и разным уровнем образования, т.е. обладающих двумя ключевыми, по У.Беку, типами ресурсов, которые позволяют минимизировать риски. Таким образом, признавая классовую концепцию как наиболее адекватную заканчивающемуся периоду истории, на будущее У.Бек предлагает ей на смену концепцию, в которой индивиды постоянно перемещаются по социальному полю, причудливо группируясь в каждый момент строго определённым образом

¹⁶ У.Бек. Общество риска. На пути к другому модерну // М., Прогресс-Традиция, 2000, с. 23.

в различающиеся степенью рисков группы. При этом их возможности в этом непрерывном «броуновском движении» не одинаковы, и *зависят от различных типов ресурсов, которыми они располагают*. Причём среди ресурсов, о которых упоминает У.Бек, — не только деньги и знания, как два ключевых типа ресурсов, но и пол, возраст, здоровье, продолжительность занятости на данном предприятии, «умение держаться», связи, этническая принадлежность и т.д. Подчёркивая расширение в современных условиях списка значимых для занятия той или иной позиции ресурсов, У.Бек обращает особое внимание на то, что такие традиционные стратификационные критерии как профессиональный статус или образование сами по себе в новых условиях мало о чем говорят. Для определения того, насколько конкретный человек способен противостоять разнообразным подстерегающим его в современном обществе рискам, необходимо оценивать очень большой объем его особенностей, включая аскриптивные признаки, особенности его психологии и культуры и т.д.

Впрочем, именно эти особенности индивидов осмысливались П.Бурдые в категориях «инкорпорированных видов капитала», а Э.Соренсеном — как нетрадиционные виды «рентоприносящих активов». Таким образом, хотя и в различных терминологических и концептуальных контекстах, но все упомянутые в данной главе учёные обращали внимание на одно и то же явление — *превращение в современном обществе многих характеристик индивида, не выступавших ещё 50–70 лет назад в массовом масштабе как значимые для занятия тех или иных типов структурных позиций виды ресурсов, в активы, прямо влияющие на экономическое положение индивида, его жизненные шансы и угрожающие ему риски*.

В полной мере это относится и к концепции ещё одного видного теоретика — М.Кастельса, который полагает, что анализ социальной структуры в современном обществе должен производиться в контексте анализа возникновения нового «способа развития» — информационализма, зародившегося в конце 1960-х — начале 1970-х годов и приходящего на смену позднеиндустриальному обществу так же, как когда-то индустриализм сменил доиндустриальную эпоху. Уделяя, как и П.Бурдые, Э.Соренсен и У.Бек, особое внимание знаниям как

важнейшему виду ресурсов в этом новом мире, М.Кастельс идёт дальше и кладёт, фактически, отношение к производству знания и ресурсы, определяющие это отношение, в основу своей концепции социальной стратификации¹⁷.

М.Кастельс подчёркивает, что в новой экономике сохраняются и труд, и капитал, но и тот, и другой качественно трансформируются. При этом труд продолжает существовать и в виде характерного для предшествующих исторических эпох «родового» труда, связанного с решением конкретной задачи и потенциально заменимого машинами или другими представителями «родовой» рабочей силы. Однако основным источником производительности в новом обществе — инновации, знания и информация, поэтому непрерывное образование и самосовершенствование становятся ключевым качеством работника. Новая, основанная на знании информационная экономика требует и новой формы труда — труда, способного к «перепрограммированию» в соответствии с бесконечно меняющимися задачами производства. Соответственно, возникают и *два вида работников*. Наряду с «родовой рабочей силой» возникают «новые производители» — создатели знания и обработчики информации, чей труд наиболее ценен, и принадлежность к которым прямо детерминирована наличием определённого образования, культуры, личностных качеств и т.д. Но инновация не совершается в изоляции, она — продукт и часть системы, в которой управление организациями, обработка знаний и информации, а также производство товаров и услуг переплетаются друг с другом. Поэтому «новые производители» образуют особый класс общества, который М.Кастельс называет «коллективным работником».

Не меньше изменяются и капиталисты. Разумеется, и в новом обществе сохраняются *два «унаследованных» от прошлого*, по его мнению, *типа капиталистов* — держатели прав собственности (акционеры, собственники семейных предприятий и индивидуальные предприниматели) и топ-менеджеры, включая менеджеров государственных компаний, — носители властных полномочий. И в этом плане сохранение родовой рабочей силы

¹⁷ См.: Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. // М., ГУ ВШЭ, 2000.

предполагает и адекватные ей виды капиталистов. Однако наряду с ними, *в единстве с возникновением «коллективного работника», возникает и новый тип капиталистов — «коллективный капиталист»*, который в значительной степени совпадает, с точки зрения Кастельса, с «коллективным работником».

«Новая система, — подчеркивает М.Кастельс, — характеризуется тенденцией возрастания социального неравенства и поляризации, а именно одновременного роста верхушки и дна социальной шкалы. Этот процесс является результатом трех явлений: а) фундаментальной дифференциации между самопрограммируемым высокопроизводительным трудом и родовым заменимым трудом; 2) индивидуализации труда, которая подрывает его коллективную организацию, таким образом предоставляя слабейшие сегменты рабочей силы своей судьбе; 3) глобализации экономики и делегитимизации государства, постепенной гибели государства всеобщего благосостояния, лишаящей спасательного круга тех людей, которые не могут преуспеть самостоятельно»¹⁸.

С утратой социальной поддержки, связанной с кризисом государства всеобщего благосостояния даже в богатых странах, «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. Таким образом, процесс социального исключения не только влияет на действительно обездоленных, но и на тех людей и на те социальные категории, что строили свою жизнь в постоянной борьбе за возможность избежать падения вниз, в мир ... социально недееспособных людей»¹⁹.

Трагический смысл последствий воцарения этой новой системы стратификации заключается в том, что новому миру будут нужны прежде всего представители «самопрограммируемого» труда и, в сравнительно небольшом количестве — «родовая рабочая сила», к которой относится подавляющее

¹⁸ Там же, с. 499.

¹⁹ Там же.

большинство человечества. Миллионы людей заведомо оказываются «социально исключёнными». Это те самые «лишние» люди, о которых говорил Э.Райт в своей критике Э.Соренсена, когда проводил различие между эксплуатацией и притеснением без эксплуатации. *В новом мире они не нужны даже как объект эксплуатации, им просто нет в нем места.* Ни господствующие классы, ни общество в целом не нуждаются в людях, которые подвержены эксклюзии и не зависят от них — по крайней мере, в экономическом смысле.

В условиях роста вариативности жизненных судеб, их всевозрастающей индивидуализации нет жёсткой заданности социальной эксклюзии для отдельного человека — это всегда лишь больший или меньший риск. Однако в условиях действия тенденции все большей социальной поляризации за счёт размывания «нового среднего класса», разделяющегося на «коллективного» и «родового» работника, с одной стороны, и возрастания сегмента социально исключённых в связи с усложнением требований к рабочей силе, предполагающих особую эффективность социализации (тенденция, о которой говорили и У.Бек, и П.Бурдье в связи с увеличением числа требований, которым должен отвечать работник для сокращения риска безработицы и бедности), с другой — шансы эти с каждым годом объективно уменьшаются для большинства членов общества.

Суммируя все вышесказанное, можно сказать, что *в последние два-три десятилетия не только сформировалось, но и активно развивалось научное направление, прямо увязывающее наступление нового, постиндустриального этапа развития общества и изменение основания (а соответственно, и критериев) социальной стратификации. При этом в качестве основания стратификации представители этого направления выделяли объем и структуру ресурсов (капиталов, активов), которыми располагают индивиды и которые несводимы не только к традиционному экономическому капиталу, но и к сумме экономического, человеческого и властного капиталов. В числе тех ресурсов, на значимость которых для занятия определённой статусной позиции обращали внимание практически все упоминавшиеся выше учёные — характер социализации, определяющий особенности поведения, общий уровень культуры и т.п., ранее рассматривавшиеся в концепциях стратифи-*

кации только как следствие социально-экономического статуса, а не его основание. Однако внимание обращалось ими часто и на другие виды ресурсов — физиологический (здоровье, возраст, пол), символический, личностный (особенности психики и взглядов человека и т.д.).

Несколько особняком в разработке ресурсного подхода к стратификации стоит концепция стратификации Д.Груски, который распространил критерий владения различными видами ресурсов — как основания стратификации — на всю историю человечества и проанализировал изменение сравнительной значимости разных видов ресурсов в различные исторические эпохи²⁰. Основываясь на разделении обществ на традиционные (которые он рассматривает как общества, где доминировал первичный сектор экономики) и общества современного типа (которые Д.Груски отождествляет с промышленным или индустриальным этапом развития), он предложил классификацию типов стратификационных систем, насчитывающую 8 их вариантов, различающихся по типу активов (ресурсов), лежащих в их основе, и описал каждый из этих 8 типов²¹. При этом Д.Груски обратил внимание также на тот факт, что ресурсный подход в исследованиях стратификации как бы «прорастает» из привычного теоретического материала, если посмотреть на него под соответствующим углом зрения (см. табл. 8.1).

Как видим, фактически ресурсный подход в исследованиях стратификации, хотя и был в явной форме сформулирован сравнительно недавно, имеет, если учесть теоретико-методологические предпосылки его формирования, достаточно большую историю. Особая значимость его, и приведшая, собственно, к откровенному декларированию множественных видов ресурсов как нового основания стратификации в современную эпоху, связана, на мой взгляд, с несколькими уже упоминавшимися выше обстоятельствами.

²⁰ Grusky, D. (2001) The Past, Present, and Future of Social Inequality. In D. Grusky (ed.) Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Westview Press.

²¹ Соответствующая таблица, составленная Д.Груски, уже приводилась мной в главе 1 данной книги — см. табл. 1.3.

Таблица 8.1

**Характеристика Д.Груски активов, лежащих в основе
различных систем стратификации, и учёных,
уделявших их изучению особое внимание²²**

Группа активов	Примеры активов	Учёные, работавшие с описанием роли соответствующих активов для стратификации
Экономические	Собственность на землю, фабрики, заводы, профессиональные навыки, людей (рабов), свою рабочую силу	Karl Marx; Erik Wright; Max Weber
Политические	Власть внутри домохозяйства (например, глава семьи); власть на рабочем месте (например, менеджер); партийная или социальная власть (например, законодатель); харизматичный лидер	Ralf Dahrendorf
Культурные	Высокостатусные потребительские практики, «хорошие манеры», привилегированный образ жизни	Pierre Bourdieu; Paul DiMaggio W.
Социальные	Доступ к высокостатусным социальным связям, общественные связи, членство в ассоциациях, клубах и союзах	Loyd Warner; James Coleman
Престижные	Престиж, хорошая репутация, известность, чинопочитание или пренебрежительное отношение, этническая и религиозная чистота	Edward Shils; Donald Treiman T. H.
Гражданские	Собственные права, контракты, право голоса, членство в выборных ассамблеях, свобода слова и объединения	Marshall; Rogers Brubaker Kaare
Человеческие	Способности, опыт, обучение по месту работы (квалификационные навыки), стаж работы, уровень образования, знания	Svalastoga; Garry Becker

²² Grusky, D. (2001) The Past, Present, and Future of Social Inequality. In D. Grusky (ed.) Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Westview Press.

Во-первых, это обнаружение экономистами *конвертируемости в экономические ресурсы ранее рассматривавшихся как связанные исключительно с престижем характеристик* (сначала — образования, затем — ресурса социальных сетей и т.д.). После этого стало достаточно очевидно, что и многие другие традиционные характеристики представителей отдельных классов вполне укладываются в концепцию ресурсов как основания стратификации, а не являются только следствием принадлежности к определённому классу.

Во-вторых, это *усложнение самого процесса общественного производства*, в котором оказался востребован гораздо более широкий, нежели раньше, спектр ресурсов индивидов.

В-третьих, это *сосуществование в рамках одного глобального мира обществ, относящихся к разным историческим эпохам, более того — сосуществование локальных сообществ из разных эпох, подчас даже в рамках одной страны* (столь характерное, например, для России и других стран БРИК). Это параллельное сосуществование относящихся фактически к разным эпохам локальных (а подчас и параллельно сосуществующих на одной и той же территории) сообществ поставило в повестку дня проблему нахождения единого основания стратификации при сосуществовании разных моделей социальной структуры.

Несмотря на его растущую популярность в американской и западноевропейской социологии, среди российских социологов этот теоретический подход распространён мало, хотя ряд ведущих специалистов в области социальной стратификации уже активно его использует. Так, Т.И.Заславской был проведён теоретический анализ социальной структуры современного российского общества, где в качестве основного критерия социальной дифференциации общества был сформулирован именно принцип учёта совокупного капитала, которым располагают индивиды и группы. При этом в составе совокупного капитала Т.И.Заславская выделяла: «а) *политический (административный, бюрократический) капитал*, выражающийся в объёме и значимости властных и управленческих полномочий, уровне принимаемых решений; б) *экономический капитал*, измеряемый масштабами собственности, владения и распоряжения материальными ресурсами, контроля над финансовыми потоками, уровнем личных доходов и семейного благосостояния;

в) *социальный капитал*, измеряемый широтой, прочностью и престижностью социальных связей субъектов, уровнем их включенности в общественные структуры, социальные и информационные сети, богатством и насыщенностью образа жизни; г) *культурный капитал*, отражающий качество воспитания, уровень образования, профессионализма, эрудиции, ценность жизненного опыта субъектов»²³. Однако, хотя на теоретическом уровне критериями для выделения основных социальных слоёв современной России для Т.И.Заславской выступали ресурсы/капиталы, в рамках осуществлённых ею эмпирических исследований социальной структуры российского общества 1990–2000-х гг. она основывалась для выделения его основных слоёв все-таки не столько на концепции ресурсов/капиталов как основания стратификации, сколько на неовеберовской традиции.

В рамках несколько иной теоретической парадигмы работает другой крупнейший российский специалист по проблемам социальной стратификации — О.И.Шкаратан. Ещё во второй половине 1990-х годов им была начата разработка концепции ресурсно-потенциального подхода, создающая теоретико-методологическую основу для разделения ресурсного потенциала и капитала, без чего невозможны эмпирические исследования в этой области. Кроме того, О.И.Шкаратаном был предложен свой список ресурсов, которые необходимо учитывать при применении ресурсно-потенциального подхода, а также впервые²⁴ предпринята по-

²³ Т.И.Заславская. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. — М., Дело, 2004, с. 150. При этом сама Т.И.Заславская отмечала, что этот список составлен ею на основе анализа классических и современных стратификационных теорий (К.Дэвиса, У.Мура, Т.Парсонса, И.Селени, Д.Треймана и др.).

²⁴ Справедливости ради надо заметить все же, что эмпирические исследования в этой области практически одновременно начали проводить в России на общероссийских массивах три специалиста — О.И.Шкаратан, Е.М.Аврамова (см., например, Е.Аврамова, Д.Логинов. Социально-экономическая адаптация: ресурсы и возможности // Общественные науки и современность. 2002, № 4; Е.М.Аврамова. Трудности адаптации населения России к новым неравенствам. — Справедливые и несправедливые социальные неравенства в современной России. М.: Референдум, 2003) и автор этих строк (см., например, Н.Е.Тихонова. Социальный ка-

пытка эмпирически замерить наличие, по крайней мере, трёх видов ресурсов (капиталов) применительно к работающему населению России и определены наиболее адекватные этой задаче взаимодополняющие методы (построение интегральных индексов и кластерный анализ)²⁵. На основе анализа эмпирических данных О.И.Шкаратаном был сделан также ряд важных выводов, среди которых в первую очередь вывод о том, что в разные исторические периоды и в зависимости от ситуации в месте проживания даже в условиях одного типа общества бывают востребованы разные компоненты ресурсного потенциала индивидов²⁶.

Особое место в области развития методологии исследований стратификации в рамках ресурсного подхода занимают работы В.В.Радаева²⁷. С одной стороны, собственно эмпирическим изучением социальной структуры российского общества в целом он специально не занимается²⁸. С другой стороны, в его работах наиболее полно представлены все основные современные теоретико-методологические подходы к изучению

питал как фактор неравенства // *Общественные науки и современность*, 2004, № 4; *Н.Е.Тихонова*. «Новые капиталисты»: кто они? // *Общественные науки и современность*, 2005, № 2). Однако приоритет в теоретико-методологической разработке этого подхода применительно к проблематике стратификации в целом для целей эмпирических исследований принадлежит все-таки именно О.И.Шкаратану, который занялся ею ещё во второй половине 1990-х годов (см. *Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств* / Под редакцией О.И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ. 2003).

²⁵ См. *О.И.Шкаратан, В.А.Бондаренко, Ю.М.Крельберг, Н.В.Сергеев*. Социальное расслоение и его воспроизводство в современной России. — М.: ГУ ВШЭ, 2003.

²⁶ Там же, с. 63.

²⁷ *В.В.Радаев*. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*, 2003, № 2 и *В.В.Радаев*. Экономическая социология. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005 (главы 20, 21).

²⁸ Хотя в ряде его работ именно на основе анализа эмпирического материала дана характеристика положения и поведения отдельных социальных групп российского общества — среднего класса, предпринимателей и т.д. См., в частности: *Средние классы в России: экономические и социальные стратегии* / Под ред. Малевой Т.М. Московский Центр Карнеги. — М.: Гендальф, 2003 и др.

социальной стратификации²⁹ и глубже всего проработан в теоретическом плане вопрос о различных видах капитала как основы стратификации³⁰.

В целом любая стратификационная система образуется, с точки зрения В.В.Радаева, «особым типом социального расслоения и способом его воспроизводства на основе различий в накопленном капитале определённого вида»³¹. Таким образом, В.В.Радаев чётко формулирует отсутствовавшую у других российских социологов идею о том, что *именно различия в общем накопленном капитале, существующем в различных видах во всех известных типах обществ, и лежат в основе социальной дифференциации как таковой*. И в этом отношении он близок к интерпретации роли ресурсов как основания стратификации у Д.Грусски.

При этом, развивая дальше идею об основаниях стратификации в различных обществах, он выделяет в числе основных типов капитала, определяющего социальное неравенство, следующие его типы: 1) *экономический* во всех его традиционных видах; 2) *физиологический*, включающий здоровье, трудоспособность, наличие определённых физических качеств (силы, красоты, ловкости); 3) *культурный*, воплощённый в практическом знании и навыках социализации и проявляющийся в стилях жизни, нормах поведения, потребительских вкусах и т.д.; 4) *человеческий*, обусловленный разницей полученного образования и имеющейся квалификации; 5) *социальный*, обусловленный количеством и характером социальных связей, которые могут быть мобилизованы индивидом; 6) *административный*, дифференцирующий по положению в организационных иерархиях и предоставляющий различные возможности мобилизации и распределения ресурсов, а также регулирования доступа к

²⁹ Хотелось бы в этой связи отослать читателя, в частности, к таким его работам, как: В.В.Радаев, О.И.Шкаратан. Социальная стратификация. — М.: Аспект Пресс, 1996 (главы 5, 6, 7) и В.В.Радаев. Экономическая социология. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005 (главы 20, 21).

³⁰ В.В.Радаев. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность, 2003, № 2 и В.В.Радаев. Экономическая социология. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005 (главы 20, 21).

³¹ В.В.Радаев. Экономическая социология. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005, с. 397.

ресурсам других; 7) *политический*, создающий дифференцированные возможности в борьбе за ресурсы; 8) *символический*, возникающий из-за различий в доступе к социально значимой информации³².

Детальный анализ этих типов капитала позволил В.В. Радаеву, как и Д.Груски, сформулировать вывод о том, что во всех известных обществах в основе места, занимаемого индивидами в стратификационной системе, лежат различия *в общем накопленном капитале, существующем в различных его видах*. Кроме того, им был дан *максимально детализированный список видов капиталов*, имеющих значение для занятия определённых позиций в рамках вертикальной стратификации, позволяющий провести их операционализацию, а также сделан вывод о том, что различные виды капитала только тогда могут рассматриваться в качестве таковых, когда они способны конвертироваться один в другой и в экономический капитал и обеспечивают самовозрастание совокупного капитала³³. Именно этот вывод дал эффективный инструмент измерения и «сведения к единому знаменателю» в ходе эмпирических исследований на первый взгляд абсолютно несопоставимых и несоизмеримых между собой видов ресурсов.

Подведём итоги этого краткого рассмотрения истории ресурсного подхода как новой теоретической парадигмы стратификационных исследований.

Предпосылки формирования этого ресурсного подхода имеют весьма давнюю историю. Во всяком случае, уже у Маркса он прослеживался достаточно отчётливо, хотя в роли ресурсов, значимых для стратификации в условиях капиталистического общества, Маркс рассматривал только один их вид — экономические. Связанные в первую очередь с именем Макса Вебера попытки включить в число критериев стратификации также характеристики, связанные с культурой, которые в тот период не рассматривались как разновидность ресурсов, ассоциируясь скорее с категориями престижа и статуса, привели к расширению критериев стратификации.

³² Там же, с. 398-400.

³³ В.В.Радаев. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность, 2003, № 2.

При этом, однако, в марксистской традиции анализа стратификации сохранилась тенденция учитывать многообразие экономических ресурсов, которыми располагает индивид, в качестве главного основания его социального статуса. Это логически вытекало из того, что применительно к этапу капиталистического развития именно экономический статус индивидов предопределял в первую очередь их интегральный социальный статус, с чем соглашался и Макс Вебер.

С исчезновением капитализма образца XIX века и вступлением общества в новый этап развития (который разные авторы называют по-разному — постиндустриальное, информационное или информациональное, сетевое, общество риска и т.д.) стало понятно, что *как марксистская, так и веберовская традиции анализа стратификации уже не могут адекватно описать новую социальную реальность, даже несмотря на постоянное увеличение числа критериев определения социального статуса. При этом отсутствие у этих критериев некоего единого основания делало любые попытки совмещения этих критериев более чем спорными*, несмотря на все большую сложность и техническую изощрённость методологии соответствующих исследований (от попыток придания соответствующим критериям различных весов до построения сложных матриц).

Возможность выхода из этого теоретического тупика обозначилась благодаря исследованиям экономистов и прежде всего — работам Г.Беккера. Стало понятно, что такие критерии стратификации, рассматривавшиеся ранее как неэкономические, как образование или навыки, на самом деле лишь разновидность экономических ресурсов (человеческий капитал). Причём в условиях нового типа общества (и нового типа общественного производства) эта разновидность капитала приобретает все большее значение. От экономистов в стратификационные исследования пришли также понятие «ренды» на разные виды ресурсов и характеристика их как капиталов.

Все это создало возможность обрести, наконец, некое единое теоретическое основание представлявшихся ранее совершенно разнородными явлений, выступавших критериями социального статуса (собственность, доход, власть, навыки, образование, круг общения и т.д.), «свести их к одному знаменателю». В итоге в последние два десятилетия ресурсный подход постепенно начал оформляться как новая

теоретическая парадигма стратификационных исследований, хотя до официального признания в качестве такового ему пока очень далеко. При этом можно ожидать сравнительно более сильного сопротивления по отношению к нему со стороны сторонников не столько неомарксистской традиции (развитием которой применительно к новым условиям он фактически и является), сколько со стороны сторонников неовеберовской традиции, поскольку такие исключительно значимые для стратификации в этой традиции характеристики как стиль жизни, жизненные шансы, род деятельности, характер труда (физический / умственный), условия и отношения найма и т.д., оказываются при нём производными от объёма и структуры ресурсов, которыми располагают индивиды, и от востребованности соответствующих ресурсов (или ресурсов строго определённой структуры) в каждый данный момент в определённом сообществе.

Тем не менее думается, что ресурсный подход в исследованиях стратификации имеет весьма серьёзные основания для того, чтобы *стать в будущем новой (хотя, разумеется, и не единственной) теоретической парадигмой. Нахождение в ресурсах некоего единого основания социальной стратификации, позволяющего перевести ее анализ в плоскость фактически одномерной стратификации, хотя и на принципиально новой основе, выглядит не только логически вытекающим из предшествующего развития научной мысли, причём как социологической, так и экономической, но и чрезвычайно заманчиво в теоретико-методологическом плане.*

Логично вытекает из этого подхода и решение ряда наиболее сложных методологических проблем исследований стратификации, например выбора предмета анализа — совокупности людей или совокупности позиций, «ячеек» социального поля. В контексте ресурсного подхода ответ на этот вопрос мог бы выглядеть следующим образом: экономика (понимаемая в широком смысле слова, как процесс общественного производства и воспроизводства) задаёт некую сетку социальных позиций, общую модель социальной структуры, каждая позиция в которой для ее заполнения предполагает наличие не просто определённого объёма совокупного ресурса, но и активы определённой структуры. Затем эти позиции заполняются в зависимости от реального наличия в обществе соответствующих требованиям этих позиций людей, причём

при нехватке людей с соответствующими требованиям определённых позиций характеристиками обладатели последних получают также «ренту за дефицитность» данного ресурса. Преодоление дефицитности и, соответственно, исчезновение этой ренты, обуславливает динамику изменения положения отдельных социальных групп и позволяет прогнозировать развитие социальной структуры общества в целом в среднесрочной перспективе, так же как и появление новых рент за счёт развития экономики и задаваемой ею системы позиций.

Чрезвычайно плодотворным оказывается данный подход и с точки зрения решения вопроса о том, вертикальная или горизонтальная стратификация является предметом исследования. При ресурсном подходе речь всегда идёт о вертикальной стратификации общества, но сама по себе структура активов (или требований к ним со стороны позиции на социальном поле) уже предполагает обязательный учёт горизонтальной стратификации в зависимости от структуры совокупного ресурса индивидов даже при тождестве у них его общего объёма.

Наконец, учитывая инкорпорированный, т.е. неотделимый от конкретного индивида, характер многих видов ресурсов (человеческого, личностного, культурного, символического, физиологического, отчасти социального), логично выглядит и связывавшийся обычно только с изменением моделей семьи происходящий в последнее время в исследованиях социальной стратификации переход от анализа статуса домохозяйств к анализу статуса индивидов.

Таким образом, *подготовленный всем предшествующим развитием стратификационных исследований переход к концепции ресурсов как основания социальной стратификации сулит существенный методологический прорыв по отношению к тем противоречиям и сложностям, в которых буквально «застряли» сегодняшние исследования стратификации.*

8.2. Методологические проблемы применения ресурсного подхода в стратификационных исследованиях

Невзирая на бесспорные теоретико-методологические преимущества ресурсного подхода, эффективное использо-

вание его в эмпирических исследованиях ставит ряд очень серьёзных вопросов, ключевые из которых я перечислю ниже. И **первый** из них: что же все-таки является основой социального статуса индивида в рамках этого подхода — ресурсы, активы или капиталы?

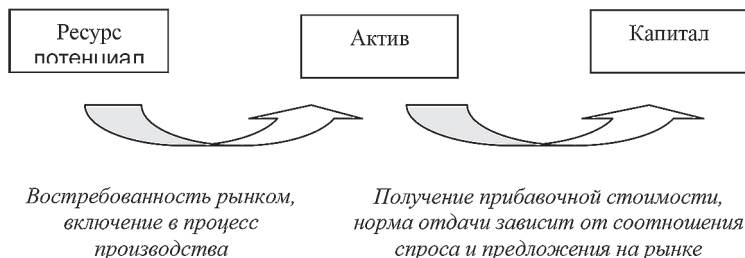
Дело в том, что не всякий ресурс в условиях рыночной экономики может выступать как актив, и в этом отношении сам по себе ресурс — всегда не более чем ресурсный потенциал. Для превращения ресурса в актив необходимо соблюдение, по крайней мере, двух условий: 1) востребованность данного ресурса на соответствующем рынке (что переводит его из статуса ресурсного потенциала в реальный ресурс) и 2) определённый («товарный») объем данного ресурса, при котором обладание им начинает давать экономический эффект. Таким образом, *как актив ресурс может рассматриваться тогда, когда он используется в процессе обмена, связанного с хозяйственной деятельностью, и оказывает сколько-нибудь ощутимое положительное воздействие на положение его владельца в социуме.*

Точно так же не всякий актив может выступить в роли капитала. Не претендуя на то, чтобы дать определение последнего, я перечислю лишь некоторые его особенности, позволяющие операционализировать критерии наличия капитала применительно к социологическому исследованию. Это: 1) ограниченный хозяйственный ресурс; 2) накапливаемый хозяйственный ресурс; 3) ресурс, обладающий определённой ликвидностью, способностью превращаться в денежную форму; 4) стоимость, воспроизводящаяся в процессе непрерывного кругооборота её форм; 5) стоимость, приносящая новую, добавочную стоимость³⁴. Соответственно, *уже выступающий в роли актива ресурс мы можем рассматривать как капитал, когда он не только способен накапливаться, конвертироваться в денежную форму и воспроизводиться, но и приносить новую, добавочную стоимость, превышающую объёмы, необходимые для простого воспроизводства соответствующего ресурса.* Общая схема соотношения этих понятий представлена на рисунке 8.1.

³⁴ В.В. Радаев. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность, 2003, № 2, С.8.

Рисунок 8.1

Соотношение понятий «ресурс», «актив», «капитал»



Практическим выводом из этого выступает то, что в ходе эмпирических исследований стратификации необходимо не только замерять ресурсообеспеченность индивидов (фактически представляющую собой не более чем их ресурсный потенциал), но и взаимосвязь экономического и всех остальных видов ресурсов, а также уровня благосостояния и уровня обеспеченности различными видами ресурсов, чтобы определить как минимум наличие:

1) использования имеющихся ресурсов как реальных активов,

2) взаимной конвертируемости экономического и других видов ресурсов,

3) приобретения активами статуса капитала, т.е. обнаружение приносимой ими «прибавочной стоимости» (что для собственно социологических исследований является, пожалуй, самой сложной в методологическом плане задачей).

Второй вопрос, на который надо дать ответ, это вопрос о том, что представляют собой доходы, получаемые на тот или иной ресурс, приобретший статус актива или капитала, и почему в рамках стратификационных исследований мы можем говорить об этих ресурсах как о едином основании стратификации (т.е. о специфике классовых позиций в зависимости от типа располагаемых ресурсов). Отвечая на него, мне неизбежно придётся вспомнить учёного, с именем которого связана всесторонняя разработка самого понятия «капитал», — К.Маркса. Капитал для Маркса — это прежде всего общественное отношение, специфичное для определённого этапа развития общества — этапа капиталистического производства, на котором впервые в истории в массовом масштабе свободный человек начинает продавать на

рынке свою рабочую силу по цене, устанавливаемой рынком. Рабочий при этом как бы на время «сдаёт в аренду» свою способность к труду, являющуюся объектом его собственности («труд образует *капитал*³⁵ *рабочего*», писал Маркс³⁶).

Таким образом, доход, который получает наёмный работник, представляет собой, вопреки расхожим представлениям, не плату за труд как таковой, а доход от принадлежащей ему, пусть и весьма специфической, собственности. При этом, пока речь идёт о простейших орудиях и средствах труда, в работе с которыми используется лишь природная способность человека к труду, все достаточно просто и в теоретическом плане. Исторически предложения рабочей силы такого типа на рынке труда, как правило, был избыток. Соответственно, и цена на этот вид актива на рынке могла быть близка к издержкам его производства, т.е. необходимому для физиологического выживания и воспроизводства человека минимуму. Исключения из этого правила встречались в двух случаях: во-первых, в результате воздействия различного рода внешних факторов (от забастовок до государственной идеологии), а во-вторых, в случае дефицита предложения на рынке рабочей силы, когда возникала так называемая «рента за дефицит» на этот тип активов.

Совсем иной характер, однако, приобретает вопрос о том, что же отдаёт в процессе товарообмена работник, когда на рынок в массовом масштабе выходит не простой, а так называемый *сложный*, или квалифицированный труд. И здесь приходится вспомнить о том, что если с точки зрения его вещественного содержания³⁷ капитал — это различные *фак-*

³⁵ Применительно к нашей классификации в данном случае точнее было бы говорить об активе, но для Маркса капитал рабочего — это ещё и часть совокупного капитала общества, и поэтому употребление им этого термина совершенно закономерно. Чтобы не усложнять текст необходимыми оговорками, я далее буду использовать понятия капитал, актив и ресурс как синонимы, учитывая, что разница между ними уже охарактеризована выше.

³⁶ См. *К.Маркс и Ф.Энгельс*. Соч., т. 46, ч. 1, с. 244.

³⁷ О разделении социальной формы и вещественного содержания экономических процессов как одной из наиболее характерных особенностей методологии К.Маркса см.: *Г.А.Багатурия, В.С.Выгодский*. Экономическое наследие Карла Маркса. — М., Мысль, 1976.

торы производства, одним из которых выступает и способность работника к труду, то, с точки зрения его социальной формы, капитал — это накопленное время³⁸. «Стоимость того товара, который отчуждает рабочий ... (т.е. его способности к труду — *Н.Т.*), определяется тем овеществлённым трудом, который содержится в его товаре», — писал Маркс и подчёркивал, что, «кроме рабочего времени, овеществлённого в жизнедеятельности работника, ... в его непосредственном бытии овеществлён ещё и дальнейший труд, а именно те стоимости, которые работник потребил, чтобы достичь определённой способности к труду, особого мастерства, — а стоимость этой способности, этого особого мастерства измеряется тем, с какими издержками производства может быть создано подобное мастерство в труде»³⁹.

³⁸ В этой связи особый интерес представляет проблема взаимоотношений понятий капитал — богатство — рабочее время — свободное время — социальные неравенства. Надо сказать, что К.Маркс прямо увязывал между собой эти понятия. Так, он подчеркивал, что многие тысячелетия мерой богатства выступало рабочее время. Однако «*рабочее время в качестве меры богатства*» предполагает, что само богатство основано на бедности» (*К.Маркс и Ф.Энгельс*. Соч., т. 46, т. II, с.217). Поскольку же свободное время — это время «для того полного развития индивида, которое само, в свою очередь, как величайшая производительная сила обратно воздействует на производительную силу труда», то «с точки зрения непосредственного процесса производства сбережение рабочего времени можно рассматривать как производство *основного капитала*, причём этим основным капиталом является сам человек» (*К.Маркс и Ф.Энгельс*. Соч., т. 46, т. II, с.221). Примерно в том же контексте рассматривает проблему взаимоотношений понятий «время» и «капитал» и П.Бурдьё. «Среди преимуществ, которые приносит капитал во всех своих видах, — пишет он, — наиболее ценным является все увеличивающийся объем полезного времени ... Обладание культурным капиталом позволяет извлекать большую прибыль не только из времени труда (путём повышения его отдачи за единицу времени), но и из свободного времени, тем самым наращивая одновременно и экономический, и культурный капитал» (*П.Бурдьё*. *Формы капитала // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики*. — М., РОССПЭН, 2004, с. 534). Таким образом, в рамках ресурсного подхода многие и ранее учитывавшиеся в анализе стратификации характеристики, связанные со временем (объем и характер использования рабочего и свободного времени, время обучения и т.п.), закономерно становятся важнейшими признаками разных социальных позиций.

³⁹ *К.Маркс и Ф.Энгельс*. Соч., т. 46, ч. 1, с. 279.

Развивая этот подход, можно утверждать, что на современном этапе развития общества, когда особую роль в производстве играют знания и технологии, ограничиваться тезисом о том, что в момент заключения трудового договора работник продаёт лишь свою рабочую силу как простую способность к труду, явно недостаточно. Работник, безусловно, начинает продавать (точно так же «сдавая его в аренду» на определённый срок, как и свою способность к простому труду) и овеществлённое в его знаниях и навыках затраченное на их получение время (причём как своё, так и своих учителей), т.е., пользуясь современной терминологией, свой человеческий и культурный капитал.

То, что все эти виды капитала, выражаясь языком Маркса, «овеществлены в непосредственном бытии работника», а, выражаясь современным языком, — «инкорпорированы» в конкретных людях, не изменяет того факта, что *в момент заключения трудового договора каждый из них «сдаётся в аренду» для использования их в процессе производства, а то, что принято называть заработной платой работников, представляет собой, по сути, рентный доход на принадлежащий им совокупный капитал сложной структуры.* При этом все находящиеся в распоряжении человека виды ресурсов являются материализацией прошлого, овеществлённого в них труда, и в этом отношении они, по сути своей, ничем не отличаются от капитала, существующего в других его формах — финансового, промышленного и т.д. Более того, некоторые из инкорпорированных видов капитала могут представлять в определённые периоды и на определённых рынках даже большую ценность, чем «вещная» составляющая капитала. Соответственно, собственники дефицитных факторов производства будут получать больший доход, состоящий из ренты на капитал⁴⁰ и ренты за дефицитность соответствующего фактора производства.

В общем-то, такая позиция для экономистов — давно не новость, но значение этого факта для стратификационных исследований пока осознано далеко не в полной мере. А ведь он

⁴⁰ Учитывая сложившуюся в рамках ресурсного подхода к стратификационным исследованиям традицию использования этого термина, а также исходя из изложенных выше соображений, я буду все виды дохода, получаемого за передачу какого-либо вида собственности для ее использования в процессе производства, называть рентой на капитал.

означает, что практически все доходы⁴¹ населения однотипны по своей сути — *это рентные платежи на разные виды ресурсов, которыми оно располагает и которые ему удалось превратить в активы, а затем обменять на рынке на другие виды ресурсов* (как правило, финансовые, но далеко не всегда — это может быть, например, и социальный ресурс). В итоге этого обмена, если обмен был эквивалентным, то должно обеспечиваться как минимум простое (а как максимум — расширенное пропорционально общему приросту совокупного общественного капитала) воспроизводство совокупных ресурсов индивида. Если же в обмене присутствуют рента за дефицит, монополярная или композитная ренты, о которых писал Э.Соренсен, то происходит и возрастание совокупного ресурса (ресурсообеспеченности) индивида темпами, опережающими типичные (средние) для данного сообщества.

Третий вопрос, который в этой связи также требует ответа до начала эмпирического анализа социальной структуры общества в рамках ресурсного подхода, — это как же выглядят при таком подходе ключевые для марксистской традиции анализа классов отношения эксплуатации? Или, говоря иными словами, что при распределении и перераспределении произведённого совокупного продукта диктуется издержками производства, что — соотношением спроса и предложения, что — монополярным положением на соответствующем рынке и т.д., и в каком случае можно говорить о наличии эксплуатации?

Маркс, отвечая на эти вопросы сообразно реалиям своего времени, однозначно противопоставлял как антагонистические классы капиталистов и рабочих, и в этом плане, в отличие от методологии анализа капитала, его учение давно уже устарело — ведь процесс распределения прибавочного продукта может контролироваться, например, топ-менеджером или государством, фактически полновластно представляющими собственника, хотя и не являющимися теми капиталистами, о которых говорил Маркс. Кроме того, сегодня, на что справедливо указывал ещё Э.Райт в своей критике

⁴¹ За исключением социальных трансфертов нетрудоспособным членам общества, да и то в случае нестраховых принципов их получения.

Э.Соренсена⁴², можно говорить и о значительных перераспределительных потоках в пользу именно наименее благополучных граждан развитых стран от представителей средних и благополучных слоёв, и в этом смысле — об эксплуатации получающим трансферты населением работающих граждан страны. Наконец, хотя неравенства и возможности использования имеющегося капитала в разных его формах, а следовательно, и специфика классовых позиций связаны с объёмом соответствующего вида ресурса⁴³, но провести чёткую грань, на которой соответствующий вид ресурса превращается в капитал, практически невозможно, т.к. в зависимости от внешних условий она непрерывно меняется.

Поэтому, чтобы ответить на вопрос о соотношении специфики объёма и структуры ресурсов с местом в системе отношений эксплуатации, рассмотрим детальнее структуру рентных доходов.

Рента на активы в основе своей (в такой идеальной модели, где все виды рент ограничены только обычной рентой) должна обеспечивать простое воспроизводство активов плюс некая дельта, прямо пропорциональная использованной в затраченной для обеспечения процесса производства доле активов, принадлежащих данному индивиду. То есть формула такой ренты должна выглядеть следующим образом:

$$R_i = nx_i + \frac{x_i}{\sum x_i} \delta \quad (1),$$

где R_i — рента, получаемая конкретным индивидом на принадлежащий ему актив,

⁴² Wright, E.O. (2000) Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's «Sounder Basis». American Journal Of Sociology. Vol. 105, №6.

⁴³ Достаточно вспомнить, например, о специфике классовых позиций мелкого фермера и крупного латифундиста (земля как основной вид капитала), хозяина ремонтной мастерской и крупного завода (основной вид капитала — предприятие с его основными и оборотными средствами) и поставить в тот же ряд преподавателя информатики в школе и одного из ведущих программистов компании Microsoft (основной вид капитала — человеческий капитал), рядового сотрудника ГИБДД и начальника ГИБДД области (основной вид капитала при получении дохода — властный) и т.д.

n — амортизационный платеж на расчетную единицу первоначальной стоимости всех вовлеченных в производство активов, обеспечивающий их простое воспроизводство в данном периоде⁴⁴,

x_i — доля активов, принадлежащих каждому индивиду в общей совокупности всех вовлеченных в производство активов,

δ — дополнительный доход, оставшийся после того, как были произведены затраты на простое воспроизводство всех вовлеченных в производство активов (прибыль).

Однако это верно лишь для экономической модели, характеризующейся наличием идеальной конкуренции. Поскольку же такого общества в природе нет, то отклонения от нее и будут приводить к эксплуатации — ведь реальную цену за передаваемый для участия в процессе производства актив (будь то деньги, помещения, станки, технологии, человеческий капитал или простая физическая способность к труду) определяет рынок. Рынок же может быть рынком продавца или рынком покупателя, и это зависит от того, какой из активов представлен на нем в избытке, а какой — дефицитен. Владелец дефицитного актива может (до известного предела) диктовать свои условия рынку и получить за счет перераспределения в свою пользу части совокупного произведенного продукта плюс к ренте на активы также ренту за дефицитность принадлежащего ему актива. В этом случае формула его дохода приобретает следующий вид:

$$R_i = nx_i + \sum \frac{x_i}{x_i} \delta + \Delta_i \quad (2),$$

где $\sum \Delta_i = 0$,

Δ_i — рента на дефицит, получаемая собственником актива в зависимости от степени его дефицитности, причем она может иметь положительные (для собственника дефицитного актива), нулевые (в ситуации равновесия спроса и предложения) или от-

⁴⁴ От вопроса о разном амортизационном периоде различных типов активов я в данном случае отвлекаюсь.

рицательные (для собственников активов, имеющих на рынке в переизбытке) значения. В последнем случае мы имеем дело с ситуацией демпинговых цен на соответствующие виды активов.

Классы при таком подходе оказываются социальными группами, представители которых имеют однотипные по объему и структуре активы. Ситуация же эксплуатации рабочих капиталистами времен К.Маркса предстает в этом случае как типичный рынок покупателя, где в силу ограниченности объема средств производства и переизбытка свободной рабочей силы (что было связано прежде всего с массовым исходом рабочей силы в города в период обезземеливания крестьян и бурного развития процессов индустриализации и урбанизации) доход на принадлежащую рабочим собственность (простую способность к труду) зачастую не обеспечивал даже простого воспроизводства их рабочей силы. Борьба с этой ситуацией демпинга осуществлялась, как известно, путем создания профсоюзов и контроля с их помощью предложения рабочей силы на соответствующих рынках.

Борьба профсоюзов за права их членов (а отнюдь не рабочих как таковых), как, впрочем, и различные виды договоренностей о разделе рынков у капиталистов, выступают ярким примером того, как представители классов, характеризующихся спецификой принадлежащих им активов, борются за свои интересы и право монопольно предлагать эти активы на рынке. Причем стремление защитить свое право предлагать на рынке соответствующие активы характерно для всех основных участников рынка — вспомним не только профсоюзы, но и различного рода ассоциации, в которые объединяются владельцы развитого человеческого капитала (журналисты, адвокаты и т.д.). Поэтому под влиянием соответствующей борьбы перераспределение дохода от произведенного продукта видоизменяется и выглядит уже следующим образом:

$$R_i = nx_i + \frac{x_i}{\sum x_i} \delta + \Delta_i + \Delta_i' \quad (3),$$

где Δ_i — рента на дефицит, а Δ_i' — монопольная рента,

причем $\sum \Delta_i + \Delta_i'$ для всех участников рынка различных активов в совокупности равна 0.

При таком подходе эксплуатация сводится к возможности обеспечить перераспределение в свою пользу произведенной прибавочной стоимости, то есть в роли эксплуататоров выступают те, кто в состоянии обеспечить себе дополнительные ренты и у кого значение формулы (4) [(3) — (1)] больше 0:

$$R_i = (nx_i + \sum \frac{x_i}{x_i} \delta + \Delta_i + \Delta_i') - (nx_i + \sum \frac{x_i}{x_i} \delta) \quad (4)$$

В роли же эксплуатируемых оказываются те, у кого R_i оказывается меньше 0. Субъекты и объекты эксплуатации в таком случае могут отнюдь не совпадать с капиталистами и рабочими, и даже с благополучными и обездоленными слоями. В этой связи стоит вспомнить и то, что на возможность угнетения без эксплуатации (что в рамках предложенной выше интерпретации будет означать недопущение к соответствующим рынкам) указывал Э.Соренсену в ходе дискуссии, развернувшейся вокруг его статьи, Э.Райт⁴⁵.

При такой интерпретации феномена эксплуатации становится понятна и роль властного ресурса в формировании рент и возможности перераспределения в свою пользу произведённого продукта — ведь хотя властный ресурс, строго говоря, находится вне рыночных отношений, но, как было показано в предшествующих главах данной книги, именно он начинает играть все большую роль в критериях стратификации и в неомарксистской, и в неовеберлианской традиции. И это не случайно — *в современном мире по мере роста роли не только менеджеров, но и, главное, государства с соответствующим ростом численности госслужащих разного ранга власть все больше начинает выступать не менее значимым ресурсом, чем традиционный экономический. А следовательно, властный ресурс выступает уже не только признаком занятия определенных классовых позиций, но и источником ренты на сам властный ресурс, который может существовать, в соответствии с разными типами власти, в разных формах — ренты на административный ресурс, ренты на политическую власть и т.д.*

Ключевым для определения факта наличия эксплуатации при такой интерпретации практически всех типов доходов

⁴⁵ Wright, E.O. (2000) Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's «Sunder Basis». American Journal Of Sociology. Vol. 105, №6.

как рент на принадлежащие индивидам активы в различных их формах и видах будет являться не размер доходов или характер собственности (как в традиционном противопоставлении капиталистов и пролетариата), а анализ того, что при распределении и перераспределении произведенной стоимости диктуется издержками производства, что — соотношением спроса и предложения, а что — монопольным положением на соответствующем рынке. Причём *главным в этом наборе является при определении классовой принадлежности эксплуатирующих устойчивость монопольных рент, как правило, обусловленная сознательной деятельностью классов по доступу к соответствующим активам и их монополизацией, т.е. закреплением своего права получать ренты на дефицит за счет внеэкономических факторов (с использованием властного ресурса). Таким образом, эксплуатация одного класса другим связана сегодня уже не только и даже, возможно, не столько с процессом производства, сколько с контролем за процессами доступа к приносящим дополнительные ренты активам, обеспечивающим устойчивость монопольных рент.* В случае же кратковременных, ситуационных «перекосов» в распределительных процессах, связанных с дефицитностью соответствующих ресурсов, и при сохранении принципов свободной конкурентности и доступности соответствующих видов активов ренты на дефицит, как правило, уходят в течение нескольких лет⁴⁶.

Есть и еще одна, **четвертая** группа вопросов, также относящаяся к комплексу методологических проблем, встающих при использовании ресурсного подхода для стратификации

⁴⁶ Примеров этому за последние 20 лет мы видели в России немало — достаточно вспомнить сверхдоходы малого бизнеса в начале 1990-х, когда предпринимательские способности, активность и другие характеристики личностного ресурса индивида приносили действительно очень значительные доходы, и сравнить их с нынешним положением микропредпринимателей, буквально зажатых в тиски между крупным бизнесом, старающимся занять все перспективные «ниши», чиновничеством и зачастую сросшимися с органами власти криминальными структурами; или значимость в те же 1990-е гг. таких специфических компонентов человеческого капитала, как способность быстро переучиться и эффективно работать бухгалтерами, рядовыми сотрудниками банков и т.д., получавшими тогда в разы большие зарплаты, чем остальное население, чего уже отнюдь нельзя сказать о нынешней ситуации и т.д.

общества. Она связана с тем, что если доходы индивида — это, как правило, рента на принадлежащие ему активы, которую он получает, передавая на возмездной основе принадлежащую ему собственность для ее использования в процессе производства, то что может рассматриваться как процесс производства, а чьи доходы выступают в роли трансфертов, а не рент? И, соответственно, насколько широко могут быть распространены случаи, когда исследователь проблематики стратификации должен учитывать наличие нерентных по своему типу видов доходов, означающих в том числе, что соответствующий индивид находится вне классовой структуры?

Не будучи экономистом, я, конечно, не буду разбирать эти вопросы детально, ограничившись тем, что зафиксирую выводы, которые, на мой взгляд, вытекают из работ очень разных авторов — от уже упоминавшихся выше специалистов в области стратификации (от Э.Райта до М.Кастельса) до работ «Римского клуба» или А.Этциони.

Итак, если учесть все, на первый взгляд даже весьма далекие от традиционной *economics*, научные разработки последних десятилетий, то процессом производства сегодня оказывается почти вся деятельность общества. Сюда входит не только значительная часть отраслей социальной сферы (здравоохранение, образование, культура, рекреация), связанная с воспроизводством рабочей силы или человеческого и культурного капитала как важнейших компонентов производства, но и деятельность по поддержанию экологического равновесия или деятельность в рамках домашнего хозяйства, включая демографические аспекты воспроизводства (что прямо вытекает из смены типа воспроизводства населения с нерегулируемого на регулируемый и появления феномена сознательного материнства). Конечно, это не означает, что все, что происходит в обществе, относится к общественному производству. Так, например, даже если отвлечься от традиционных примеров с преступностью, курением и т.п., то остается еще содержание пожилых людей и инвалидов (в части, не обеспеченной страховыми выплатами), гуманитарная помощь и т.д. Однако это уже очень незначительный, по сравнению с традиционными подходами, сегмент общественной жизни. А значит, мы можем говорить о том, что *классовая структура*

является доминирующей моделью социальной структуры во всех обществах современного типа с рыночной экономикой, хотя степень конкурентности в этих экономиках и уровень развития разных стран накладывают свой отпечаток на сравнительную значимость в них различных видов ресурсов.

При этом основными признаками классовой структуры (в противовес сословной и другим ее моделям) при использовании ресурсного подхода в этих условиях по-прежнему являются четыре уже упоминавшихся выше признака. Однако лишь два из них остаются при этом неизменными в их редакции, а два, являющиеся ключевыми, выступают в уже откорректированном виде, и в итоге набор признаков классовой модели социальной структуры приобретает следующий вид⁴⁷:

1. Классовая принадлежность не связана с врожденным статусом. Границы классов подвижны и мобильны. «Межклассовые» браки формально не запрещены.

2. Обезличенность отношений между представителями классов, рынок как опосредующее звено между ними.

3. Классовая принадлежность достигается индивидом и связана с особенностями его места в системе рыночных отношений, в которых он выступает как свободный агент в системе договорных отношений, имеющий ту или иную переговорную силу.

4. Классы связаны с различиями в экономическом положении групп, неравенством их собственности в отношении различных по структуре и объёму типов ресурсов⁴⁸, на которые предъявляется спрос рынком и которые приносят разные доходы.

Выводы

1. С точки зрения внутренней логики и непротиворечивости ресурсный подход в стратификационных исследованиях представляется весьма перспективным. Насчитывая

⁴⁷ Жирным курсивом выделены изменённые формулировки этих признаков.

⁴⁸ Это неявно предполагает разные формы власти над ресурсами, которая может полностью или частично делегироваться в виде прав владения, распоряжения и т.п.

фактически многие десятилетия существования и выступая дальнейшим развитием применительно к новым условиям предлагавшихся различными учёными, и прежде всего К.Марксом, подходов к стратификации, он позволяет преодолеть методологический кризис в области исследований социальной структуры современных обществ, возникший ещё в конце XX века. При этом он имеет большие возможности дальнейшего развития в рамках как неомарксистской, так и неовеберовской традиции анализа социальной структуры.

Так, если говорить о марксистской традиции анализа, то понимание получаемых представителями разных классов доходов как устойчивых рент на многообразные и сложные по своей структуре имеющиеся у них активы (при определённых условиях становящихся капиталом в том смысле, что они начинают обеспечивать также прибыль) позволяет точнее определить предмет анализа стратификационных исследований в части определения экономического статуса индивидов. Это имеет принципиальное значение для анализа существования отношений эксплуатации и, шире, ключевого общественного противоречия. Главным классовым противоречием при таком подходе начинает выступать применительно к современной эпохе, при следовании логике марксистской традиции анализа структуры общества, уже не противоречие между «капиталистами» и «рабочими», т.к. собственником наиболее значимых в информационном обществе видов активов является уже не капиталист марксовской эпохи, также как и живой труд в его самой значимой для производства форме — это не труд фабричного рабочего, вытесняемый на периферию общественного производства.

Главным противоречием современной эпохи будет выступать противоречие между собственниками ресурсов в самых разных их формах, на которые предъявляется повышенный спрос современным производством (от человеческого капитала до капитала финансового, включая бренды, ноу-хау, технологии и многое другое) и либо теми, чьей собственностью являются широко представленные в ней виды ресурсов, в том числе — и способность к простому физическому труду (которая в современной глобализирующейся экономике в таком масштабе просто не нужна, и, следовательно, как актив может рассматриваться

сейчас даже в меньшей степени, чем во времена Маркса), или, что имеет менее массовый характер, собственниками других невостребованных видов ресурсов, *либо просто «лишними» людьми*. Вопрос о том, противоречие между какими двумя из этих трёх групп станет главным противоречием возникающего на наших глазах мира, может быть при применении этого подхода поставлен уже сейчас, но ответ на него сможет дать только конкретный (экономический, социологический, политический) анализ — хотя вероятнее всего, что это будут собственники устойчиво дефицитных активов и «лишние» люди, т.е. полярные группы.

Этот вывод помогает взглянуть под новым углом зрения на многие протестные движения, развивающиеся сейчас в мире — от захвата Уолл-Стрита до антиглобализма. Перекликается он и с идеей М.Кастельса о формировании новой модели стратификации современного общества, в которой глобальное сообщество делится на: 1) класс тех, кто является собственником пользующихся спросом видов капитала в новой его трактовке, т.е. класс «новых производителей», выступающий одновременно и классом «новых капиталистов»; 2) класс тех, кто легко взаимозаменяем (прежде всего, владельцев рабочей силы сравнительно невысокой квалификации) и 3) класс «лишних людей», которым вообще нет места в современной экономике.

2. То, что с помощью этого подхода можно охарактеризовать не только сами классы, но и отношения между ними, выделить ключевые противоречия, оценить действия классов по защите своих интересов, и при этом в основе этих действий будут лежать экономические интересы и специфика собственности этих классов на определённые виды активов, позволяет охарактеризовать ресурсный подход в стратификации как *разновидность неомарксистских подходов*. Однако при определённой теоретической проработке и соответствующей корректировке его исходных теоретических посылок этот подход может, как представляется, выступать и разновидностью неовеберианских подходов — ведь при нем в центре внимания могут оказываться и жизненные шансы и особенности социального действия представителей различных классов, их экономический статус, определяющий место в системе

переговорных отношений, престижность их места в обществе (в соответствии со степенью уважения в конкретных обществах тех или иных видов рентоприносящих ресурсов) и т.п. ключевые для неовеберианских подходов к стратификации характеристики. Кроме того, поскольку методологически этот подход учитывает постепенное нарастание ресурсообеспеченности по каждому конкретному виду ресурсов, а не только их структуру, а следовательно, относится к градационным подходам (хотя и выделяет в соответствии с диалектической логикой те точки перелома в ресурсообеспеченности, где происходят качественные скачки и количество переходит в новое качество (ресурс — актив — капитал)), он выступает в отношении методологии развитием скорее веберианского, чем марксистского подхода.

3. Бесспорным плюсом ресурсного подхода является и то, что на основе этого подхода не только можно разработать многообразные методики эмпирического анализа классов (один из возможных вариантов которых будет предложен в следующей главе), но и выделить основные классы общества, различающиеся объёмом и структурой располагаемых ресурсов, с учётом непрерывно изменяющихся реалий современной экономики и состояния общества в целом.

Глава 9.

КЛАССОВАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА К СТРАТИФИКАЦИИ

Ресурсный подход к стратификации предполагает, если говорить о его операционализации для эмпирических исследований стратификации, учёт, по меньшей мере, двух важнейших обстоятельств. Во-первых, это тот факт, что выделение основных социальных групп должно включать не только анализ размера располагаемых активов, но и наличие некоей «дельты» доходов, явно свидетельствующей о наличии ренты на дефицит или монопольной ренты в масштабах, достаточно значимых для констатации наличия непропорционального перераспределения произведённого совокупного общественного продукта (в неовеберовской традиции этому будет соответствовать наличие качественной разницы жизненных шансов представителей разных классов и их устойчивого социального воспроизводства). А во-вторых, это необходимость анализа также структуры рентоприносящих активов, которыми владеют различные классы. Ведь классовый интерес прямо связан с особенностями не только объема, но и структуры располагаемых активов.

Как же выглядит социальная структура российского общества, если попытаться проанализировать её с учётом данных обстоятельств в рамках ресурсной теоретической парадигмы?

9.1. Методика выделения групп, различающихся их ресурсообеспеченностью

Чтобы ответить на вопрос о модели социальной структуры современного российского общества через призму ресурсного

подхода, необходимо прежде всего провести операционализацию различных видов ресурсов, и именно это я и попыталась прежде всего сделать. Причем тот факт, что для работы у меня имелись лишь массивы данных уже проведенных исследований, заведомо накладывал на такую операционализацию определенные ограничения. Поэтому вопрос разработки индекса, который отражал бы ресурсообеспеченность россиян, оказался почти столь же сложным, как и теоретическая разработка основ ресурсного подхода к стратификации, необходимая для его корректного применения на эмпирическом уровне. Кроме того, поскольку для стратификации важны не столько даже сами по себе ресурсы (они могут присутствовать, но при невостребованности их экономикой почти никак не скажутся на месте человека в обществе), сколько ресурсы, превратившиеся в активы и капитал, надо было каким-то образом операционализировать и это их качество.

Первая из посылок, из которых я при этом исходила и которая уже упоминалась выше, — это то, что ресурс как актив может рассматриваться только тогда, когда он реально используется и оказывает положительное воздействие на положение его владельца в социуме. Соответственно, с точки зрения его операционализации, как **актив** определенный показатель ресурсообеспеченности должен расцениваться тогда, когда наличие соответствующего ресурса обеспечивает его владельцу большую, чем в среднем, вероятность улучшить материальное положение, т.е. число говорящих об улучшении своего материального положения за последние годы начинает относительно превышать число тех, у кого оно не улучшилось. Вторая же посылка, которая также упоминалась выше, заключается в том, что как **капитал** актив можно рассматривать лишь тогда, когда он приносит добавочную стоимость (прибыль), т.е. отдача от него значительно превышает объем ресурсов, необходимых для их простого воспроизводства. Соответственно, с точки зрения операционализации, как **капитал** определенный вид ресурсов или совокупный ресурс должен расцениваться тогда, когда абсолютное число респондентов, имеющих соответствующий объем данного ресурса, чье материальное положение за последние годы улучшилось, превышает число тех, у кого оно осталось прежним или ухудшилось, поскольку

капитал характеризуется свойствами самовозрастания и возможностью конвертации любых его форм в экономический капитал¹. В качестве самостоятельной задачи предпринятого исследования стратификации российского общества в рамках ресурсного подхода, наряду с определением индикаторов обеспеченности соответствующим видом ресурсов, расчетом объема различных видов ресурсов и их совокупного объема у населения России, а также анализа структуры располагаемых ресурсов, мной была выделена также задача определения пороговых значений для каждого вида ресурсов, при которых они начинают выступать как актив.

В основе расчёта интегрального индекса ресурсной обеспеченности лежала балльная оценка, в которой суммировались значения показателей по каждой из 8 шкал², отражавших наличие ресурсов различных видов, в т.ч.:

- *Экономического* во всех его традиционных видах (деньги, бизнес, недвижимость и т.д.);
- *Квалификационного*, включая образование и навыки;
- *Социального* (включенность в сети социальных связей разного качества, поскольку их члены, в свою очередь, обладают различным по объему и структуре капиталом);
- *Властного* (только в части административного ресурса);
- *Символического*, связанного с престижностью тех или иных характеристик положения и поведения индивидов в данном сообществе;
- *Физиологического* (пол, здоровье, трудоспособность и т.д.);

¹ Подробнее о методике определения грани между ресурсом и капиталом см. *Тихонова Н.Е.* «Новые капиталисты»: кто они? // *Общественные науки и современность*, 2005, №2.

² Шкалы были сформированы с учётом всех видов ресурсов, упомянутых как зарубежными, так и российскими авторами, рассматривавшими роль ресурсов в контексте стратификационной проблематики. При этом, к сожалению, имевшиеся массивы данных не предоставляли возможности оценить роль такой разновидности властного ресурса как политический ресурс, которая в России заведомо очень велика. По некоторым же другим видам ресурсов (прежде всего символическому и личностному) имевшиеся индикаторы были явно недостаточны, но для большей полноты картины ресурсообеспеченности россиян эти виды ресурсов все же были включены в расчёты.

- *Культурного*, включая особенности социализации и характер культурных запросов;
- *Личностного* (трудовые мотивации, инициативность, исполнительность и т.д.).

По каждой шкале показатели были укрупнены затем таким образом, чтобы **2 балла** соответствовали приобретению ресурсом статуса **актива**, а **3 балла** — качества **капитала**. Дополнительный анализ показал, что по состоянию на середину 2000-х гг. более трети россиян (и почти треть работающих основных кормильцев домохозяйств) были полностью лишены всех видов ресурсов, которые выступали бы для них в качестве реальных активов. Таким образом, *даже в период быстрого роста российской экономики, пришедшийся на первые годы после кризиса 1998 г., эти люди не смогли улучшить свое положение, что говорит не столько даже об их низкой ресурсообеспеченности, сколько, главное, о невостребованности их ресурсов российской экономикой, а следовательно о том, что они являются «лишними людьми»*. И говорить в этих условиях об экономической необходимости завоза в страну мигрантов из-за рубежа — просто преступление по отношению к собственному населению независимо от того, чем — вытекающими из непонимания ситуации благами побуждениями или же откровенным стремлением к повышению нормы прибыли — такого рода предложения продиктованы.

Кроме того, как оказалось, *некоторые виды ресурсов вообще не могут становиться сегодня в России капиталом, по крайней мере, в массовом масштабе*, хотя активами они при этом являются. К числу таких ресурсов относятся личностный, символический и физиологический ресурсы³. В других видах ресурсов как капитал «работают» только отдельные их компоненты (так, в социальном ресурсе капиталом могут выступать только

³ Разумеется, в уникальных случаях физиологические данные человека являются для него капиталом (знаменитые спортсмены, модели и т.п.). Однако, во-первых, это все-таки сравнительно редкое явление, а во-вторых, плюс к физиологическим данным и в этих случаях есть социальная составляющая — навыки, «раскрученность» имени и т.д. Символический ресурс также может в отдельных случаях быть капиталом, но для массовых исследований это слишком редкие случаи, которые не влияют на общую картину.

связи, а в культурном — особенности социализации). В то же время в качестве активов все без исключения их виды, которые были перечислены выше, начиная с определенного их уровня, «работают» в современной России весьма эффективно, и шансы конкретных людей занять относительно более высокую позицию в системе стратификации четко коррелируют с показателями каждого из них. Это свидетельствует о востребованности всех видов ресурсов на соответствующих рынках — либо как самостоятельных видов активов, либо как составляющих для получения композитных рент.

В целом по итогам анализа было выделено 5 видов ресурсов, способных в массовом масштабе превращаться в современном российском обществе в капитал: экономический, властный, квалификационный, социальный (в части наличия связей) и культурный (в части особенностей социализации, которые выступали важной предпосылкой получения композитных рент, хотя самостоятельного значения не имели).

В окончательном виде агрегированные показатели индекса ресурсообеспеченности могли варьироваться теоретически от 0 до +40 баллов. В реальности же по репрезентативным массивам 2003, 2006 и 2008 гг. показатели индекса ресурсообеспеченности находились в диапазоне от 0 до +25 баллов. При этом во всех исследованиях у 98% респондентов общероссийской репрезентативной выборки показатели индекса находились в диапазоне от 0 до +17 баллов, и у 90% они не превышали 13 баллов. Что же касается довыборки по богатым слоям населения 2003 г., которая представляла особый интерес в связи с проблемой превращения активов в капитал, то по ней показатель ресурсообеспеченности был заметно выше и у подавляющего большинства ее членов находился в диапазоне 14–24 балла⁴.

⁴ Эмпирической базой исследования ресурсообеспеченности выступали прежде всего данные исследования 2003 г. «Богатые и бедные в современной России», бесспорным плюсом которого как основной базы для анализа выступало наличие в нем в результате специальной довыборки представителей элитных и субэлитных слоев населения, т.е. тех групп, которые обычно вообще не попадают в массовые опросы (члены Совета директоров «Газпрома», «Лукойла» и других ведущих корпораций, руководители крупных московских банков, губернаторы и т.д.), но очень важ-

Чтобы было яснее, что стоит за каждой из шкал индекса, и, соответственно, индексом ресурсообеспеченности в целом, рассмотрим подробнее, как рассчитывались показатели индекса⁵, а также какова распространённость различных видов ресурсов в современном российском обществе.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС

Индикаторы экономического ресурса включали в себя наличие у респондентов *недвижимости* (находящегося в собственности жилья; гаража, дачи или садово-огородного участка с домом; второго жилья), *сбережений*, позволяющих жить на них более года, *собственного бизнеса и доходов от собственности*, включая доходы от акций, сдачи в аренду имущества, проценты по вкладам и т.п. Всего при расчете экономического ресурса учитывалось 10 индикаторов.

С большинством индикаторов этой шкалы ситуация очевидна, однако жилую недвижимость, хотя она и является самым дорогим видом собственности, которым располагает большинство россиян, все же нельзя в полной мере рассматривать как экономический ресурс, поскольку она необходима для проживания ее владельцев. Поэтому при расчете индекса учитывалось только такое жилье, которое позволяло бы конвертировать часть

ны именно для понимания процессов превращения ресурсов в капитал и обусловленности ими занятия верхних статусных позиций (Подробнее о выборке этого исследования см. в Приложении 1). Учитывая, что период первоначального накопления капитала к этому моменту уже практически закончился и в последующие годы шёл скорее передел собственности с горизонтальной мобильностью, чем массовое формирование новых структурных позиций в модели стратификации общества в целом, относительная давность этих данных не сильно влияет на общие результаты анализа. Однако для понимания вектора эволюции ситуации с ресурсообеспеченностью массовых слоев населения мной использовались также данные опросов 2006 и 2008 гг., причем последний опрос был проведен в марте 2008 г., т.е. накануне кризиса 2008-2009 гг., в момент наиболее благополучного за последние два десятилетия положения россиян.

⁵ Подробнее о методологии построения индекса ресурсообеспеченности см. *Н.М.Давыдова, Н.Е.Тихонова. Методика расчета ресурсной обеспеченности при анализе социальной стратификации // Социологические исследования, 2006, № 2*, а краткое описание методики его расчёта в Приложении 3.

его стоимости при продаже в денежные средства, не оставшись при этом «без крыши над головой». Соответственно, квартира или дом засчитывались как индикатор при расчете только в том случае, если на каждого члена семьи приходилось не менее 25 кв.м общей площади, что означало превышение медианных показателей более чем в полтора раза.

Таблица 9.1

**Распределение населения России по объему
располагаемого экономического ресурса, 2003 / 2008, %⁶**

Значение индекса по шкале «Экономический ресурс» (в баллах)	Доля имеющих соответствующие показатели, 2003	Доля имеющих соответствующие показатели, 2008
0	47	54
1	35	32
2 (актив)	11	10
3 и более (капитал)	7	6

Как видно из таблицы 9.1, половина населения России обладает нулевым экономическим ресурсом, и эта доля даже в благополучные 2000-е годы имела тенденцию к росту. Экономическим ресурсом как активом обладал лишь каждый седьмой россиянин. Экономический ресурс в объеме, когда он может выступать (хотя и не обязательно выступает) как капитал, вообще имели считанные проценты. При этом показатели распределения экономического ресурса среди населения в целом и основных кормильцев домохозяйств очень близки и намного меньше величины статистической погрешности — незначительные различия объясняются в первую очередь наличием у части основных кормильцев собственного бизнеса. Картина останется той же, если от всего населения России перейти к рассмотрению только работающего населения или работающих основных кормильцев — в любом случае около половины респондентов характеризуется нулевыми показателями экономического ресурса.

⁶ В таблице обращает на себя внимание некоторое сокращение доли лиц с наивысшими показателями по шкале экономического ресурса. Это сокращение — следствие постепенно усиливающейся закрытости верхних слоев населения и постепенного исчезновения их из выборок массовых опросов. С той же картиной мы позже встретимся и при анализе остальных ресурсов, а также ресурсообеспеченности в целом.

Однако это лишь одна сторона проблемы. Вторая же заключается в том, что в условиях, когда половина членов общества не имеет никакого экономического ресурса, и еще треть имеет его в размере, не позволяющем рассматривать его как актив, *критерий экономического ресурса в его традиционном понимании не способен выполнять роль базового стратифицирующего критерия* — по нему более 80% населения находится в одном и том же положении.

Если же говорить о таком, также социально-экономическом, критерии стратификации, как доходы, то для всех групп, где среднедушевые доходы менее двух медиан, характерно доминирование нулевых показателей экономического ресурса. Более того, даже в группе, доходы которой превышают 2 медианы доходов, две трети ее представителей имели по шкале экономического ресурса не более 1 балла. Таким образом, *душевые доходы большинства населения России даже в сравнительно высокодоходных массовых группах настолько низки, что сами по себе не могут стать основанием для того, чтобы всерьез говорить о социальной стратификации на их основе большей части общества.*

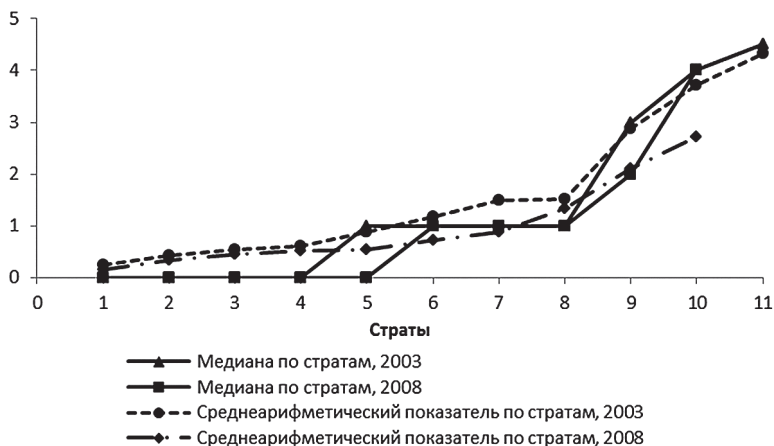
Как стратифицирующий критерий экономический ресурс применим, фактически, лишь к тем элитным и субэлитным слоям населения, которые составляют верхние 1–2% населения страны и не попадают в общероссийские репрезентативные опросы, а также, отчасти, к следующим 3–5%. Так, в довыборке по богатым слоям населения в исследовании 2003 г. 85% имели показатели экономического ресурса от 3 баллов и выше, причем глубина экономических неравенств среди этой группы была огромна.

То, что экономический ресурс плохо подходит в качестве основного критерия стратификации российского общества, видно и при анализе его показателей по стратам, выделенным на основе индекса уровня жизни⁷ (см. рис. 9.1).

Как видим, экономический ресурс у пяти нижних страт (т.е. в слоях/классах бедствующих и малообеспеченных) практически отсутствует. В 6–8 стратах он уже выше медианного

⁷ Вопросам стратификации российского общества по критерию уровня жизни и рассмотрению особенностей различных страт был посвящён раздел 2 данной книги.

Рисунок 9.1
Показатели экономического ресурса в стратах,
выделенных по критерию уровня жизни, 2003 / 2008⁸, баллы



по россиянам в целом, и в этом плане о них уже можно говорить как о представителях не только более благополучных (среднеобеспеченных и обеспеченных) с точки зрения потребления, но и обладающих заметно большим экономическим ресурсом слоях. Резко же начинает расти этот ресурс у представителей 9–11 страт. Однако в 9 страте средний его показатель все же меньше 3 баллов (2,88 балла), т.е. он еще не приобретает в целом по данной страте качества капитала, что позволяет говорить о ее пограничном характере и не идентифицировать её представителей как «капиталистов». Подтверждает целесообразность объединения ее скорее с 8, чем с 10 стратой и динамика ее ресурсообеспеченности: так, в 2008 г. медианный балл экономического ресурса в 9 страте

⁸ В этой главе, если не оговорено иное, то все данные будут приводиться по основным кормильцам домохозяйств, поскольку именно для них соотношение имеющихся ресурсов и уровня жизни наиболее показательно. Впрочем, ресурсообеспеченность основных кормильцев домохозяйств, как я уже отмечала выше, мало отличается в современной России от ресурсообеспеченности населения в целом.

был 2, а среднеарифметический — 2,71⁹. То есть *при сохранении в 9 страте высокого стандарта потребления ее обеспеченность теми экономическими ресурсами, которые можно рассматривать как капитал, за рассматриваемый временной промежуток несколько снизилась.*

Бесспорно же приобретает имеющийся экономический ресурс качество капитала лишь в 10-11 стратах. Причем и медианные, и, в гораздо меньшей степени (из-за нарастающего «выпадения» из репрезентативных опросов представителей верхних слоев населения, о чем уже говорилось выше), средние показатели распределения экономического ресурса демонстрировали в 2008 г. ту же картину, что и в 2003 г. — переход от «некапиталистов» к «капиталистам» происходил на уровне 10 страты, а 9 занимала пограничное положение, значительно отрываясь по своим показателям от остального населения, но все же принципиально отличаясь по доминирующим в ней тенденциям от 10 страты.

Таким образом, с учетом как распределения, так и динамики обеспеченности экономическим ресурсом можно выделить в российском обществе три четкие группы: в одной, численность которой составляет около 60% населения, ресурсы вообще не могут рассматриваться как рентоприносящие акти-

⁹ В этой связи стоит отметить, что в динамике экономического ресурса особенно четко проявились за 5 лет те принципиальные, «пороговые» различия между стратами, которые подтвердили правильность их группировки в слои/классы, приведённой в разделе 2, — медианный показатель экономического ресурса по всем стратам с 1 по 5 включительно в 2008 г. составлял 0, а средний находился в диапазоне от 0,16 до 0,53, практически совпадая в 4 (0,52) и 5 (0,53) стратах. В 6–7 стратах он составлял 0,71 и 0,87 при 1 балле по медиане. В 8 страте он по-прежнему по медиане составлял 1, но в среднем достигал уже 1,34, что отражало массовое появление в этой страте людей с приобретающим качество актива экономическим ресурсом. В 9 страте число этих людей резкоросло, но все же оставалось недостаточным для того, чтобы можно было говорить о том, что для неё типично приобретение экономическим ресурсом представителей этой страты качества капитала. Наконец, 10 страта, из которой в массовые опросы попадают лишь наименее благополучные ее представители, тем не менее бесспорно относилась к обладателям экономического капитала, поскольку почти 60% ее представителей имели не менее 3 баллов по шкале экономического ресурса.

вы (даже если они используются в процессе производственной деятельности), причём у основной части этой группы, составляющей около половины всех россиян, его показатели нулевые. В другой, насчитывающей около трети населения, он присутствует, но в форме, при которой хотя он и становится рентоприносящим активом, но еще не способен приносить сколько-нибудь значимый дополнительный доход (прибыль). В третьей же, составляющей с учетом не попадающих в массовые опросы верхних слоёв населения 8–9% россиян, он не только присутствует, но и четко структурирует эту группу в зависимости от его объема.

Властный ресурс

Экономические неравенства, о которых говорилось выше, традиционно считаются важнейшими проявлениями, а в современном классовом обществе — и главными основаниями социальных неравенств. Поэтому именно неравенства в распределении традиционных экономических ресурсов по праву заслуживают приоритета в рассмотрении неравенства ресурсов в российском обществе. Однако властный ресурс, всё больше сказывающийся на возможностях нерыночного, недоговорного перераспределения ресурсов разного вида в свою пользу во всём мире, в России с её неократической моделью общественного развития тем более должен являться важнейшим основанием социального неравенства вообще и места индивида в социальной структуре в частности.

При этом, хотя в основе расчета показателей шкалы властного ресурса в данной работе лежат те традиционные индикаторы, которые обычно используются для его оценки, их список расширен за счет других индикаторов, показавших даже более сильную статистическую связь с реальным уровнем благосостояния вообще и показателями экономического ресурса в частности, чем, например, традиционно относимое к индикаторам властного ресурса количество подчиненных. В первую очередь это относится к оценке респондентами их возможностей оказывать влияние на принятие решений у себя на работе — именно этот показатель оказался лучшим индикатором реального властного ресурса, отражая принадлежность к ядру коллектива, реально принимающему решения или

влияющему на их принятие. Более того, зачастую люди, имеющие подчиненных, вообще не относятся к лицам, влияющим на принятие решений, и наоборот — те, кто к ним относится, не имеют прямых подчиненных. Так, например, в 2008 г. 16% руководителей разного уровня отмечали, что они не могут повлиять на принятие решений ни в масштабах предприятия, ни в масштабах своего подразделения. Для специалистов этот показатель составлял 36%, для технических работников офисов и сферы услуг или торговли — 71%, а для рабочих — 79%. Если же говорить о распределении в российском обществе ресурса влияния по представителям укрупненных профессиональных групп, то он выглядел следующим образом (см. табл. 9.2).

Таблица 9.2

**Профессиональные статусы членов групп,
различающихся масштабом их ресурса влияния
у себя на работе, 2008, %**

Профессиональный статус	Влияют на принятие решений в масштабе всего предприятия	Влияют на принятие решений в масштабе своего подразделения	Не влияют на принятие решений у себя на работе
Имеют подчиненных (руководители разных уровней и предприниматели)	40	12	2
Не имеют подчиненных (специалисты)	25	44	15
Не имеют подчиненных («белые воротнички» в офисах и сфере услуг)	15	20	30
Не имеют подчиненных (рабочие)	20	23	53

С учётом всего вышесказанного, шкала властного ресурса включала 4 индикатора: наличие свыше 5 подчиненных; способность влиять на принятие решений в масштабах всего предприятия или своего подразделения (причём в первом случае респонденты получали +1 дополнительный балл);

идентификация своего социального статуса по должности на работе, в случае если самооценка своего социального статуса была не ниже 4 баллов из 10 возможных; заявление, что респондент имеет доступ к власти.

Качество актива показатели шкалы приобретали уже с 1 балла. Поэтому, учитывая необходимость пропорциональности весов разных видов ресурсов в формировании итогового индикатора ресурсообеспеченности, показатели властного ресурса были перекодированы так, чтобы 2 балла соответствовали качеству актива, а 3 балла — тому уровню, на котором соответствующий ресурс приобретает качество капитала. Как оказалось, властный ресурс также относится в современной России к числу дефицитных (см. табл. 9.3). При этом в довыборке 2003 г. по богатым слоям населения картина распределения властного ресурса была совсем иной. И хотя она ни в коей мере не репрезентирует эти слои, тот факт, что 77% работающих основных кормильцев в этой довыборке имели показатели властного ресурса 3 и более баллов, и еще 20% обладали властным ресурсом в размере, достаточном, чтобы рассматривать его как актив, сам по себе весьма показателен и свидетельствует об огромной роли его в экономическом благополучии в современной России.

Таблица 9.3

**Распределение населения России по объёму
властного ресурса, 2003 / 2008, % от работающих**

Значение индекса по шкале «Властный ресурс» (в баллах)	Доля имеющих соответствующие показатели, 2003	Доля имеющих соответствующие показатели, 2008
0	72	61
2 (актив)	23	36
3 и более (капитал)	5	3

В то же время анализ распределения властного ресурса по стратам свидетельствует о том, что сам по себе он не может рассматриваться как главное основание для стратификации большинства населения России (см. рис. 9.2), поскольку в составляющих большинство населения страны пяти нижних стратах его медианные показатели нулевые, а в средних зачастую «не дотягивают» до уровня актива.

Рисунок 9.2

**Показатели властного ресурса в странах,
выделенных по критерию уровня жизни, 2003 / 2008, баллы**



Как видно на рисунке 9.2, в целом для властного ресурса характерны почти те же переломные точки в обеспеченности им различных страт, что и для экономического ресурса. Интересно при этом, что в 2008 г. картина его объёма не только у отдельных страт, но и у различных слоев/классов тоже стала яснее. Так, если среди бедствующих и малообеспеченных и в 2003, и в 2008 году большинство его не имело (медианное его значение по 1–5 стратам составляло 0, а среднеарифметическое по состоянию на 2008 г. — от 0,16 в 1 страте до 0,91 в 5 страте), то типичным для 6–10 страт было уже наличие его как минимум в качестве актива.

Квалификационный ресурс

Квалификационный ресурс приобретает особое значение в условиях позднеиндустриального общества и становится важнейшим видом капитала в постиндустриальном (информационном, сетевом и т.д.) обществе. Это отражается введением в экономический анализ понятия человеческого капитала. Однако ресурс этот носит сложный характер и включает в себя как знания, так и навыки (причем и те, и другие могут относиться как к общему, так и к специфическому челове-

скому капиталу). Поэтому при расчёте квалификационного ресурса мной использовались две субшкалы: «образование» и «навыки», показатели которых и формировали итоговую шкалу квалификационного ресурса.

Расчет показателей **субшкалы «образование»** основывался на индикаторах, учитывающих формальный уровень образования. Соответственно, в расчет включались такие признаки, как наличие как минимум среднего специального образования, причем респонденты с законченным высшим образованием получали +1 дополнительный балл; наличие второго высшего образования; самоидентификация статуса по уровню полученного образования в случае, если самооценка своего социального статуса у респондента была не ниже 4 баллов из 10 возможных. Кроме того, учитывалось получаемое в момент опроса образование, повышение квалификации, заявления респондента о том, что за последние три года ему удалось повысить уровень образования и/или квалификации, выражаемая им уверенность, что ему удалось добиться высокого уровня образования и т.п. В целом субшкала «образование» включала в себя 12 индикаторов.

Перейдем теперь к **субшкале «навыки»**. Ее формировали индикаторы, замерявшие наличие навыков, которые высоко ценятся на современном рынке труда. Сюда было включено умение работать на компьютере и навык работы с применением иностранного языка, причем наличие последнего, учитывая его редкость и важность в условиях глобализирующейся экономики, давало дополнительно +1 балл. Учитывались также умение водить автомобиль, навык освоения новых программных продуктов, самоидентификация социального статуса по уровню квалификации в случае, если самооценка своего социального статуса у респондента была не ниже 4 баллов из 10 возможных на «социальной лестнице» и т.д. Всего шкала «навыки» включала в себя 11 индикаторов.

Агрегированный показатель квалификационного ресурса складывался путем суммирования значений двух этих субшкал, и затем, так же как и в остальных случаях, был укрупнен так, чтобы 2 балла соответствовали приобретению квалификационным ресурсом качества актива, а 3 балла — капитала (см. табл. 9.4).

Таблица 9.4

**Распределение населения России по объему
располагаемого квалификационного ресурса, 2003 / 2008,
% от работающих**

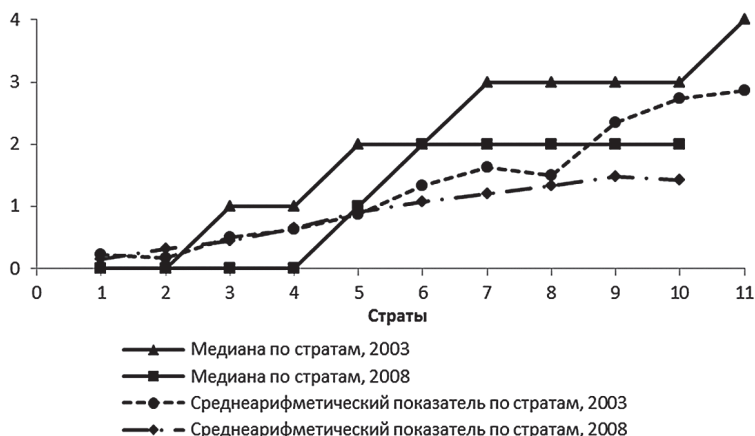
Значение индекса по шкале «Квалификационный ресурс» (в баллах)	Доля имеющих соответствующие показатели, 2003	Доля имеющих соответствующие показатели, 2008
0	39	40
1	21	20
2 (актив)	32	35
3 и более (капитал)	8	7

Из таблицы 9.4 видно, что 60% населения России не имеют квалификационного ресурса в том объеме, когда он начинает выступать в качестве актива, в том числе 40% имеют нулевые показатели этого ресурса. Обращает на себя внимание также практически неизменная за 2003—2008 гг. доля лиц с высокими показателями квалификационного ресурса несмотря на быстрый рост компьютерной грамотности населения, входившей в расчет индекса. Однако, даже несмотря на это, из-за резко сократившейся активности населения в области дополнительного образования взрослых показатели квалификационного ресурса остались практически неизменными. При этом только 7% работающего населения России имели в 2008 г. показатели квалификационного ресурса на уровне, когда он может рассматриваться как капитал.

Такие показатели по работающему населению говорят об очень низком уровне квалификационного ресурса большинства населения современной России. Возможно поэтому, в отличие от формального уровня образования, квалификационный ресурс демонстрирует очень четкую связь с реальным уровнем благосостояния домохозяйств (см. рис. 9.3). При этом *настораживает падение квалификационного ресурса всех страт, и особенно — верхних страт.*

Это свидетельствует о том, что уже не раз упоминавшееся выше улучшение положения *в середине 2000-х гг. значительной части россиян, главным видом рентоприносящей собственности у которых должен являться в экономике современного типа именно*

Рисунок 9.3
Показатели квалификационного ресурса в стратах,
выделенных по критерию уровня жизни, 2003 / 2008, баллы



квалификационный ресурс, обуславливалось вне рыночными причинами, а не ростом стоимости их рабочей силы, связанной с повышением ее качества. Только у среднеобеспеченных и обеспеченных слоев при этом сохранились показатели квалификационного ресурса, позволяющие рассматривать его как актив, но и у них показатели качества квалификационного ресурса сильно упали.

СОЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС

Проблематика социального капитала устойчиво вошла в последние годы в круг основных интересов как российского, так и международного социологического сообщества, ей посвящена обширная литература. Началось и активное использование этого понятия политологами, экономистами, психологами и т.д., каждый из которых начал вкладывать в него что-то свое.

Не останавливаясь подробно на характеристике вариантов интерпретации этого понятия¹⁰, отмечу лишь, что под социальным капиталом я понимаю включенность в систему

¹⁰ Подробнее см. об этом Н.Е.Тихонова. Социальный капитал как фактор неравенства // Общественные науки и современность, 2004, № 4.

отношений (родственных, дружеских, земляческих и т.д.), обеспечивающую доступ к ресурсам других участников сетей или более эффективное использование с их помощью собственных ресурсов, способствующее их наращиванию, и, как следствие этого, — углублению неравенства в обществе.

Последняя оговорка весьма существенна, так как подчас понятия социального капитала и ресурсов социальных сетей используются как синонимы. Применительно к российским условиям такое отождествление содержит в своей основе убеждение, что получение различных видов помощи является наиболее ярким проявлением «социального капитала в действии». Отчасти это верно, поскольку если в тяжелых обстоятельствах, в которых находятся наиболее нуждающиеся россияне, им никто не приходит на помощь, то это действительно означает, что у них отсутствует всякий ресурс сетей. Однако социальный ресурс выступает для этих слоев не как капитал, которым они могут свободно распоряжаться, обращаясь к нему по мере необходимости и используя в наиболее эффективной форме, обеспечивающей рост их совокупного капитала, а именно как ресурс, который используется в форме, выбор которой часто зависит от предоставляющего помощь, а не получающего ее, причем ресурс, который может постепенно исчерпаться и связан в основном с гуманитарными соображениями предоставляющих помощь. И действительно, вряд ли деньги, получаемые как милостыня от соседей (обычно это имеет форму долга, на возврат которого заранее не рассчитывают обе стороны), можно приравнять по их социально-экономическому смыслу к даже маленькому доходу, получаемому, скажем, от сдачи в аренду гаража-ракушки. Таким образом, *«ресурс социальных сетей» и «социальный капитал» — это разные по своей социально-экономической сущности явления, хотя социальный капитал — это всегда ресурс сетей.*

Именно из этих общеметодологических соображений я исходила, когда пыталась определить наличие социального ресурса у различных слоев населения и рассчитать показатели, отражающие его объем. Основной целью при этом являлся анализ того, как именно ресурс сетей вообще и социальный капитал в частности влияют на положение индивидов в системе стратификации общества, какой из компонентов ресурсов

сетей более значим, а какой — менее значим для реального положения индивидов, а также того, где «количество переходит в качество» и ресурс сетей становится социальным капиталом.

Для реализации этой цели было выделено три основных формы включенности в социальные сети:

- включенность в сети повседневных контактов и поддержки;
- включенность в институционализированные сети;
- наличие связей как особой формы сетей, обеспечивающих доступ к наиболее дефицитным и высокоэффективным видам ресурсов.

Каждая из этих форм ресурса сетей замерылась и оценивалась с помощью специальных субшкал, что позволило в итоге построить сводный индекс этого ресурса.

Субшкала включенности в сети повседневных контактов и поддержки («Мейнстрим») замеряла, насколько «насыщенным» является ощущение индивида, что у него есть люди, к которым можно обратиться за помощью в случае ее необходимости, а также реальный характер этой помощи в случае ее получения. Индикаторами выступали вопросы о прочности ощущения поддержки и готовности помочь со стороны близких и коллег, о наличии надежных друзей, оценка возможностей общения с друзьями как хороших, наличие встреч и общения с друзьями как устойчивого компонента досуга, а также ответ «получаем помощь со стороны» в вопросе о путях изменения своего материального положения в лучшую сторону. Это, разумеется, далеко не полный список тех позиций, которые хотелось бы измерить для максимально точного расчета реальной включенности в сети повседневных контактов и поддержки, но особенности использованного инструментария не давали других возможностей измерить объем социального ресурса.

Следует отметить, что эта сторона ресурсного потенциала населения оказалась достаточно развитой, и характеризовала большинство населения России с очень разным уровнем благосостояния. Это позволило сделать вывод, что данный индикатор характеризует некую социетальную норму и отражает включенность в «мейнстрим», не обеспечивая дополнительных рент.

Субшкала включенности в институциональные сети строилась на основе учета постоянных контактов в различных добровольческих ассоциациях — общественных организациях, политических партиях, клубах, кружках и т.д., т.е. замеряла ту форму сетей, которой уделяется много внимания в западной социологической традиции. Однако, как оказалась, в России эта форма сетей распространена слабо (подавляющее большинство населения имеет по ней 0 баллов) и характерна она в первую очередь для тех, кто имеет низкие показатели включенности в сети повседневных контактов и поддержки, выступая своего рода суррогатной заменой доминирующей в российском обществе формы социальных сетей. С точки зрения влияния на самооценку респондентами своего места в обществе, объем экономического ресурса или динамику материального положения, показатели данной субшкалы оказались вообще незначимы, и включенность в эту форму сетей не может рассматриваться в России для массовых слоев населения как дополнительный ресурс. В силу этого данная субшкала была исключена из итогового расчета индекса совокупного социального ресурса.

Наконец, **субшкала наличия связей («Связи»)** учитывала только те индикаторы, которые свидетельствовали о наличии у респондента сетей, на практике помогающих (или способных помочь) ему в решении достаточно сложных житейских проблем. В их числе были: наличие среди ближайшего окружения людей, которых респондент мог бы назвать богатыми, причем в случае если среди родственников и друзей респондента оказывалось три и более таких семьи, ему начислялся +1 дополнительный балл; самоидентификация социального статуса по степени развитости связей и знакомств, в случае если самооценка своего социального статуса у респондента была не ниже 4 баллов из 10 возможных; наличие фактов использования этих связей и знакомств для решения своих проблем и отстаивания собственных интересов.

Таким образом, первая субшкала означала степень включенности в устойчивые неформальные сети в целом, причем учитывала и качество этих сетей, прежде всего степень доверительности отношений в них и возможность их использования для реальной поддержки. Вторая субшкала отражала включен-

ность в сети, связанные с определенными формализованными или частично формализованными контактами, в основном — с членством в различного рода добровольческих ассоциациях, но оказалась неэффективной и в итоговом расчете показателя социального ресурса и ресурсообеспеченности в целом не участвовала. Наконец, третья субшкала отражала наличие связей, являющихся особой формой сетей, обеспечивающих доступ к наиболее дефицитным ресурсам, и, как свидетельствовали эмпирические данные, *именно эта форма социального ресурса может приобретать в современной России качество социального капитала, а не просто ресурса поддержки*. Поэтому динамика распространённости именно этой разновидности социального ресурса особенно интересна (см. табл. 9.5).

Таблица 9.5

**Распределение социального капитала («связей»)
в российском обществе, 2003 / 2008, % от работающих**

Значение индекса по шкале «Связи» (в баллах)	Доля имеющих соответствующие показатели, 2003	Доля имеющих соответствующие показатели, 2008
0	37	41
1	36	36
2 (актив)	21	19
3 (капитал)	6	4

Комментируя данные таблицы 9.5, стоит обратить внимание, во-первых, на то, что свыше 40% населения (и этот показатель имел в 2000-х гг. тенденцию к росту) обладали к началу кризиса нулевыми показателями по субшкале «связи». Учитывая методику его расчёта, это означает, во-первых, что эта часть россиян полностью лишена доступа к использованию дружеских и родственных сетей для решения наиболее значимых вопросов. При этом, как показывают исследования ИС РАН, после кризиса социальный капитал россиян еще больше сократился¹¹. Особенно тревожно, что доля имеющих нулевой показатель по этой субшкале растет не только по населению в целом, но и по работающим основным кормильцам,

¹¹ См. Бедность и бедные в современной России / Под ред. М.К. Горшкова, Н.Е.Тихоновой. — М.: Весь Мир, 2014.

что свидетельствует о постепенном закрытии границ между социальными слоями и дискриминации от наиболее эффективных в российских условиях каналов решения многих вопросов значительной части населения. Во-вторых, говорить об объеме этого ресурса, достаточном, чтобы ставить вопрос о нем как о капитале, можно даже с учетом не входящих в выборку массовых опросов слоев не более чем применительно к 6–8% населения (хотя в довыборке по богатым слоям населения в 2003 г. этот показатель доходил до 30%, при этом хотя бы активом социальный ресурс не являлся лишь для 5% из них).

Итак, *социальный ресурс в форме связей, то есть доступа к наиболее дефицитным видам ресурсов и поддержки, встречается в целом столь же редко, как и остальные наиболее значимые виды ресурсов, и, возможно, именно поэтому очень высоко ценится россиянами, которые рассматривают его как важнейший канал социальной мобильности.*

Рисунок 9.4

Показатели по субшкале «связи» в стратах, выделенных по критерию уровня жизни, 2003 / 2008, баллы¹²



При этом он демонстрирует такую же четкую связь с нахождением в составе той или иной страты, как и другие

¹² Медианы по стратам в 2003 и 2008 гг. по данному ресурсу полностью совпали, что позволило отразить их на рисунке единой линией.

«капиталообразующие» ресурсы (см. рис. 9.4). Однако, и в этом его принципиальное отличие от всех остальных видов ресурсов, для которых было характерно сокращение их (причем это могло касаться как всех страт, так и некоторых из них, но общая тенденция сокращения ресурсообеспеченности россиян отчётливо прослеживалась и по экономическому, и по властному, и по квалификационному ресурсу), социальный капитал, понимаемый как «связи» — единственный вид ресурсов, показатели которого в целом не уменьшились. Это, видимо, является отражением повышенного внимания к нему россиян, поскольку в той далекой от меритократического идеала модели общества, которая сложилась сейчас в России, именно он играет особенно важную роль.

При этом, как и в случае с остальными наиболее значимыми ресурсами, картина с распределением социального капитала по стратам в 2008г. демонстрировала и абсолютную обездоленность составляющих слой/класс бедствующих трех нижних страт этим ресурсом, и наличие его как актива у верхних страт, где этот ресурс присутствовал в развитой форме.

КУЛЬТУРНЫЙ РЕСУРС

Как уже отмечалось выше, П. Бурдьё одним из первых обратил внимание, что культурный капитал — это не только вкусовые предпочтения в мире искусства, но и воспроизводство классовой принадлежности, осуществляемое в процессе социализации через передачу наиболее эффективных для соответствующих классов особенностей сознания и поведенческих практик¹³. В соответствии именно с таким пониманием культурного капитала в основу рассчитываемых показателей культурного ресурса была заложена методика, позволяющая оценить не только характер духовных интересов россиян, но и особенности их социализации.

Субшкала «Запросы и досуговое поведение» включала в себя показатели, отражающие общий культурный уровень респондентов и их стилевые предпочтения в проведении свободного времени. В число индикаторов шкалы входили

¹³ Bourdieu, P., Passeron, J.C. (1990) *Reproduction in Education, Society and Culture*. London: Sage.

приверженность к классической музыке и литературе, любовь к чтению научно-популярной, исторической литературы, мемуаров, интерес к искусству, философии, дизайну, самообразованию и т.д. В сфере досуга респонденты должны были практиковать для получения баллов по этой субшкале такие формы проведения свободного времени, как чтение газет и журналов, использование компьютера, Интернета, посещение театров, концертов, музеев, выставок, вернисажей и т.д. В целом субшкала «Запросы и досуговое поведение» включала в себя 13 индикаторов.

Что касается субшкалы **«Условия социализации»**, то в список индикаторов, за которые присваивались баллы по этой субшкале, были включены: образование родителей не ниже среднего специального и место жительства респондента в момент, когда он пошёл в школу, т.е. социализация его в условиях городской или сельской культуры. Если отец или мать респондентов имели высшее образование, то им засчитывался дополнительный балл, а если они имели ученую степень, то 2 балла.

Совокупный показатель **культурного ресурса** рассчитывался путем суммирования показателей этих субшкал после их укрупнения и был впоследствии также приведен к общей форме. Как оказалось, нулевой показатель этого ресурса характеризовал в 2003 г. 44% населения, и еще четверть имели его показатели в недостаточном, чтобы рассматривать их как актив, размере. Примерно четверть (26%) россиян располагали культурным ресурсом в размере актива и еще 6% населения обладали очень развитым культурным ресурсом. К 2008 г. эта и без того невеселая картина ухудшилась — нулевые показатели культурного ресурса характеризовали уже более половины населения (51%), качество актива он имел менее чем у четверти населения (23%), и лишь у 6% он по-прежнему присутствовал в значительном объеме (каждый пятый россиянин имел при этом показатели этого ресурса не нулевые, но недостаточные, чтобы рассматривать их как актив). Таким образом, в целом культурный ресурс тоже относится в современной России к числу достаточно дефицитных.

Однако поскольку, как и в случае с социальным ресурсом, капиталобразующим выступал не весь этот ресурс, а лишь условия социализации (и то не сами по себе, а в составе композитных рент вместе с квалификационным капиталом),

то важнее тот факт, что и в этой части культурный ресурс большинства россиян также оказался достаточно скромным, в том числе — и среди работающих (см. табл. 9.6).

Таблица 9.6

**Распределение населения России по объему
располагаемого культурного ресурса в части условий социализации,
2008, % от работающих**

Значение индекса по субшкале «Условия социализации» (в баллах)	Доля имеющих соответствующие показатели по населению в целом	Доля имеющих соответствующие показатели по работающим
0	59	53
1	29	34
2 (актив)	7	7
3 и более (капитал)	5	6

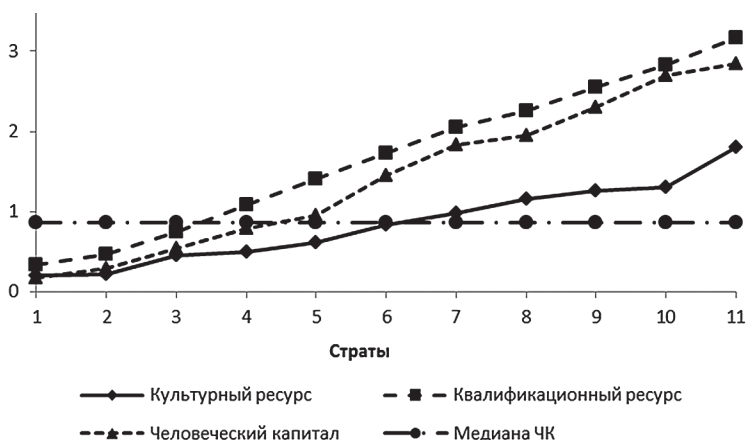
Как видим, более половины даже среди работающих россиян имеют нулевые показатели соответствующего ресурса, и лишь около 13% их имели его перед кризисом 2008–2009 гг. в развитой форме. Если же, исходя из предположения, что современная экономика требует не только определенной квалификации, но и усвоения норм современной городской культуры, совместить показатели культурного и квалификационного ресурсов, сформировав таким образом показатель человеческого капитала, то оказывается, что с качественным человеческим капиталом дела в российском обществе обстоят еще хуже, чем с квалификационным ресурсом. *Доля тех, кто в развитой форме обладает культурным и квалификационным ресурсами* (т.е. выросли в семьях с высоким уровнем образования родителей — высшее образование хотя бы у одного из них) и в условиях развитой городской культуры (средние и крупные города), и при этом имеет высокие показатели собственного квалификационного ресурса, составляет менее 10% российского населения. Более того, эта доля очень устойчива — во всяком случае, и в 2003, и в 2008, и в 2013 гг. она составляла в массивах исследований Института социологии РАН по 7–8%. Более половины этой группы относятся к стратам, которые входят в верхние 20% россиян, что, учитывая дефицитность соответствующих ресурсов в современной российской экономике (или, в более

привычной терминологии, востребованность рабочей силы такого качества), не удивительно.

В целом картина распределения человеческого капитала по стратам (понимаемого как совмещение квалификационного и культурного капиталов с последующим укрупнением его показателей по общей методике) и его динамика выглядят следующим образом (см. рис. 9.5 и 9.6).

Рисунок 9.5

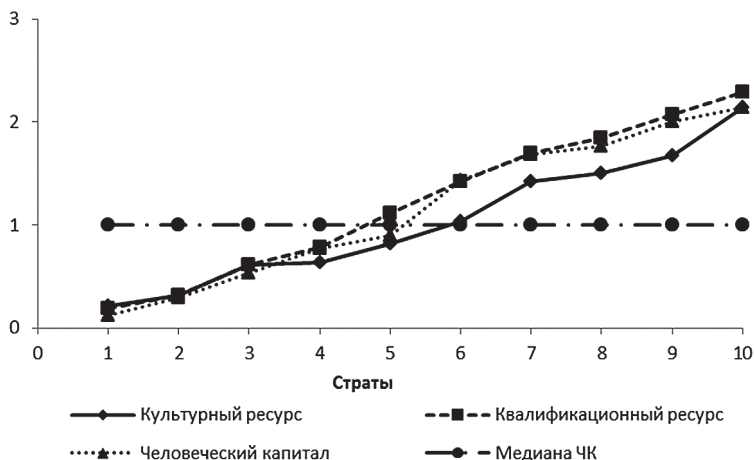
Среднеарифметические показатели человеческого капитала в стратах, выделенных по критерию уровня жизни, 2003, баллы



Как видно на рисунке 9.5, во-первых, показатели человеческого капитала и в 2003, и в 2008 гг. плавно нарастают от страты к страте, меняя угол наклона кривой при переходе к 6 и 9 стратам, т.е. в тех самых слоях населения, которые в предшествующих главах были охарактеризованы как пограничные между неблагополучным и относительно благополучным населением, с одной стороны, и между относительно благополучным населением и капиталистами в том их понимании, которое было предложено в предыдущей главе, — с другой. Во-вторых, квалификационный ресурс во всех без исключения стратах распространён шире, чем культурный. В-третьих, показатели человеческого капитала начинают заметно превосходить медианные начиная с 6 страты, с которой начинается относительно благополучная часть населения России. А в-четвертых, показатели реального человеческого

Рисунок 9.6

Среднеарифметические показатели человеческого капитала в стратах, выделенных по критерию уровня жизни, 2008, баллы



капитала демонстрируют более жесткую связь с уровнем жизни россиян (коэффициент Спирмена 0,652), чем показатели формального уровня образования (0,503).

В целом эти данные свидетельствуют, что обладателей качественного человеческого капитала в России в разы меньше, чем людей с высшим образованием. В этих условиях не удивительно, что 63% обладателей максимально развитого человеческого капитала (т.е. те, у которых показатели и культурного, и квалификационного ресурсов не ниже 3 баллов) оказываются в составе трёх верхних страт и ни один из них не попадал в состав бедствующих. Среди тех же, для кого и квалификационный, и культурный ресурс не могут рассматриваться как активы, около половины оказались в составе трех нижних страт, и лишь единицы — в стратах от 8 и выше. Связь уровня жизни и квалификационного ресурса была гораздо менее жёсткой. Эти данные хорошо демонстрируют наличие в России композитных рент.

СИМВОЛИЧЕСКИЙ РЕСУРС

Оценка символического ресурса как составной части ресурсной обеспеченности для любого исследователя представ-

ляет едва ли не наибольшую методологическую сложность, поскольку знаковые различия, символы и репутации — вещи трудно уловимые, хотя и являются неотъемлемой частью любого сообщества. Учитывая особенности имевшегося эмпирического материала, при расчете показателей этой шкалы использовались лишь такие индикаторы, как: 1) ученая степень самого респондента; 2) ученая степень его супруга/супруги; 3) заявление респондента о том, что ему удалось добиться известности. В итоге по данному типу ресурсов 96% респондентов имели нулевые значения, и, как и с властным ресурсом, в итоговом варианте шкалы сам факт наличия этого ресурса приравнивался к 2 баллам, так как в случае любых положительных значений шкалы он «работал» именно как актив.

Личностный ресурс

При расчете этого ресурса учитывалась приверженность определенным ценностным мотивациям, установкам и поведенческим моделям. Основная гипотеза состояла при этом в том, что личности определенного склада могут в условиях трансформирующегося общества с присущей ему социальной аномией добиваться большего, руководствуясь своими собственными «правилами игры», а не законами социума.

Учитывались в качестве индикаторов при расчете показателей по данной шкале также и те особенности личности, на которые как значимые конкурентные преимущества (т.е. способствующие получению композитных рент) указывали П.Бурдые, У.Бек и др. В итоге в расчет личностного ресурса вошли такие индикаторы, как неконформистские ориентации, ориентация на собственные силы и ряд других, часть из которых впоследствии были исключены из расчета индекса как статистически незначимые. В целом же личностный ресурс оказался значимым только по отдельным своим составляющим, и то только при наличии других видов ресурсов, в случае присутствия которых он действительно мог заметно повышать эффективность их использования. Однако роль этого ресурса в стратификации нуждается сегодня в России в дальнейшем уточнении.

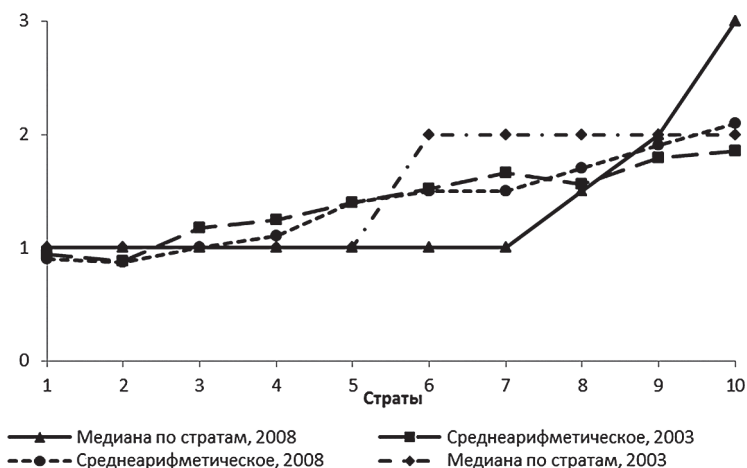
ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЙ РЕСУРС

Отправной точкой для выбора индикаторов физиологического ресурса являлись те требования, которые часто выдвигаются работодателями в современной России при наборе работников, а следовательно, являются их дополнительным конкурентным преимуществом, способным обеспечивать композитные ренты. Соответственно, при расчете физиологического ресурса учитывались мужской пол респондента, его возраст в интервале от 22 до 40 лет и хорошее здоровье.

Интересно, что в качестве актива этот ресурс присутствует всего у трети населения. Если же учитывать не только тех, кто имел хорошее, но и тех, кто имел удовлетворительное здоровье, то эта доля заметно росла, однако большинство рабочих мест с высокими доходами предполагает все-таки очень высокие нагрузки, а следовательно, и хорошее, а не просто удовлетворительное здоровье.

Как оказалось, и по физиологическому ресурсу их представителей страты дифференцируются довольно заметно, даже если взять только работающее население или основных кормильцев домохозяйств (см. рис. 9.7). Верхние страты в

Рисунок 9.7
Показатели физиологического ресурса
у основных кормильцев домохозяйств, 2003 / 2008, баллы



целом заметно моложе — в них доля лиц «за 50» составляет менее четверти, хотя гендерный состав их при этом достаточно близок. Это отражает роль способности к перегрузкам, а не квалификации и опыта, которые становятся, в отличие от последних, все более значимы в российской экономике. При этом в 2003 г. ситуация была иной — тогда в стратах с 1 по 5 медиана показателя физиологического ресурса составляла 1, а в 6–11 — 2 балла.

В целом же в стратах от 6 и выше физиологический ресурс на уровне актива имели в 2008 г. свыше половины их работающих представителей, а у бедствующих — не более трети. Тенденция относительно худшего физиологического ресурса низших страт сохранялась и при анализе одних и тех же возрастных когорт в них. Таким образом, и этот ресурс оказывается значим для стратификации, причём роль его с годами относительно растёт.

9.2. Объем и структура имеющихся ресурсов как основа различий уровня жизни в современном российском обществе

До сих пор мы рассматривали, основываясь на эмпирических данных, как выглядит обеспеченность россиян различными видами ресурсов, а также как она изменялась во времени в 2000-е гг. Однако, как отмечалось в главе 8, ресурсный подход к стратификации предполагает необходимость учёта для определения классовой позиции индивидов также общего объёма имеющихся ресурсов и их структуры. Ниже в центре внимания будут находиться именно эти вопросы.

Проблема расчёта общей ресурсообеспеченности индивидов решалась с помощью агрегированного индекса ресурсообеспеченности (ИР), включавшего в себя значения основных видов ресурсов по каждому респонденту. Технически ИР был получен методом суммирования показателей 8 шкал. Общая картина **объёма ресурсообеспеченности** россиян и ее динамики выглядела при этом следующим образом (см. табл. 9.7).

Как видим, к концу 2000-х гг., как и в начале их, почти треть населения России имела очень низкую ресурсообеспеченность: показатели ИР составляли у них не более 4 баллов, при том, что как

Таблица 9.7

**Распределение населения России по показателям индекса
ресурсообеспеченности, 2003 / 2008, %**

Значение ИР (в баллах)	Доля имеющих соответствующие показатели индекса, 2003	Доля имеющих соответствующие показатели индекса, 2008
0	2	2
1	5	6
2	7	8
3	8	8
4	9	9
5	8	8
6	7	6
7	7	8
8	8	8
9	8	7
10	6	7
11	6	7
12	4	4
13	4	4
14	3	3
15	2	2
16	2	1
17 и более	4	2

реальный актив ресурсы начинали работать в 2008 г. только начиная с 9, а как капитал — с 17 баллов. Такими показателями обладали в 2008 г. 38% и 2% соответственно¹⁴. Эта картина практически не отличалась от ситуации 2003 г. — тогда показатели ресурсообеспеченности, необходимой, чтобы ресурсы заработали как актив, характеризовали 31% населения, и лишь 4% имели показатели ИР на уровне, свидетельствующем о возможности их превращения в капитал. Напомню, речь идёт именно о возможности, реализация которой на практике

¹⁴ Как видим, мы вновь сталкиваемся с пропорцией 60:40, делящей население страны на неблагополучную и относительно благополучную части.

зависела от ситуации на местных рынках труда и капитала, а не о жёсткой предопределённости уровня благосостояния ресурсообеспеченностью человека.

При этом не только распределение населения России по уровню его обеспеченности, но и общие показатели его ресурсообеспеченности также остаются весьма устойчивыми (см. табл. 9.8).

Таблица 9.8

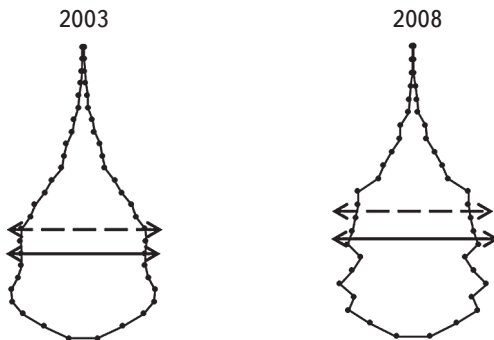
**Основные параметры модели
социальной стратификации российского общества
по критерию уровня ресурсообеспеченности в 2003 и 2008 гг.**

Характеристики модели	2003	2008
Минимальные значения ИР	0	0
Максимальные значения ИР	25	23
Среднеарифметические значения ИР	7,57	7,14
Медианные значения ИР	7	7
Модальные значения ИР	4	4

Устойчивость модели ресурсообеспеченности россиян хорошо видна и при графическом ее отображении (см. рис. 9.8).

Рисунок 9.8

Модель социальной стратификации российского общества по критерию ресурсообеспеченности по состоянию на 2003 и 2008 гг.¹⁵



¹⁵ Сплошной линией на рисунке показана медиана распределения, а пунктирной — тот показатель ИР, начиная с которого ресурсы превращаются в актив.

Нельзя не заметить, что с уровня, на котором начинается превращение ресурсов в актив, идёт отчётливо выраженное сокращение по пирамидальному типу числа россиян, обладающих соответствующим объёмом ресурсов. Кроме того, если сравнить модель стратификации российского общества по критерию ресурсообеспеченности (см. рис. 9.8) и по критерию уровня жизни (см. рис. 4.2) с учётом их медиан, то оказывается, что общий контур моделей в находящейся выше уровня медианы части довольно близок. Наконец, и на модели стратификации по критерию уровня жизни, и на модели стратификации по уровню ресурсной обеспеченности чётко выделяется нижняя суживающаяся часть, в которой сосредоточено около четверти населения.

Как показал дополнительный анализ, эта схожесть не случайна и уровень жизни действительно прямо зависит от общего объёма имеющихся ресурсов — в том числе и «неэкономических», причём эта тенденция устойчива во времени (см. рис. 9.9, 9.10 и 9.11).

Как видно на рисунках 9.9–9.11, *совокупный ресурс* и «неэкономические» виды ресурсов и в 2003, и в 2008 гг. имели схожий тип изменения от страты к страте — по мере роста уровня жизни в страте их показатели начинают постепенно «расходиться». Это

Рисунок 9.9

Среднеарифметические показатели совокупного ресурса россиян в стратах, выделенных по критерию уровня жизни, 2003, баллы (с учётом довыборки по богатым)

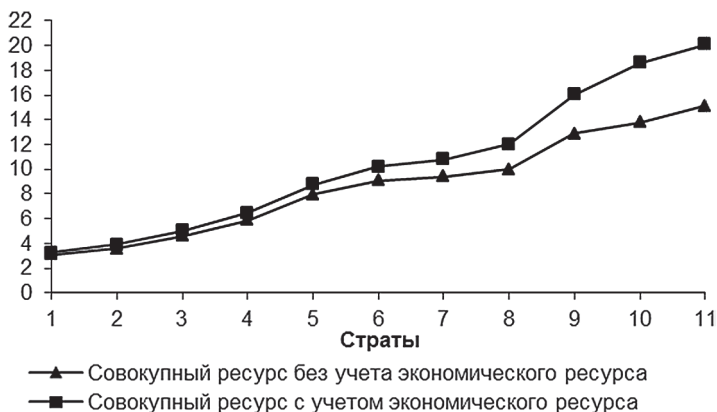


Рисунок 9.10

**Среднеарифметические показатели совокупного ресурса россиян
в стратах, выделенных по критерию уровня жизни, 2003,
баллы (репрезентативный массив)**

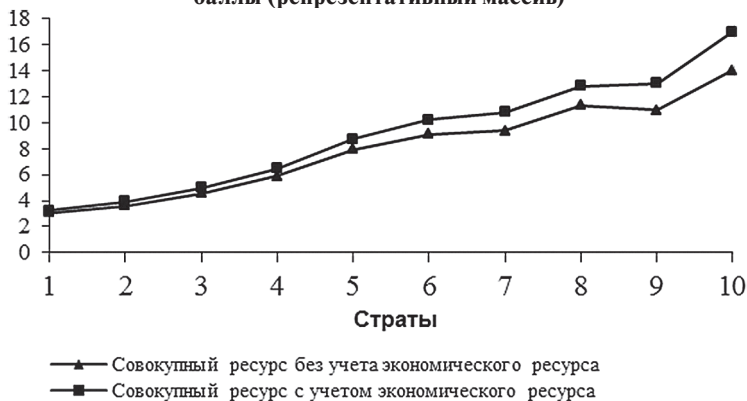
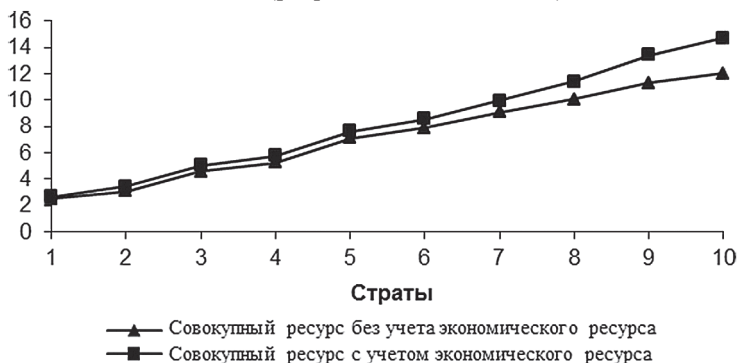


Рисунок 9.11

**Среднеарифметические показатели совокупного ресурса россиян
в стратах, выделенных по критерию уровня жизни, 2008,
баллы (репрезентативный массив)**



говорит о высокой вероятности получения в современном российском обществе на определённый объем ресурсов дополнительных рент. Особенно наглядно прослеживалась эта тенденция в 2003 г. на массиве, включавшем довыборку представителей богатых слоёв населения, применительно к которым действительно можно говорить о превращении у них ресурсов не только в

активы, но и в капитал. В репрезентативные же массивы, как уже отмечалось выше, из верхних 5% населения в опрос попадают лишь наименее благополучные их представители, хотя, как видно на рисунке 9.11, упомянутая выше тенденция и в этом случае прослеживается весьма отчётливо.

Тенденция получения обладателями большого объёма ресурсов дополнительных рент, непропорциональных нарастанию объёма их ресурсов, становится ещё более наглядной при обращении к показателям «капиталообразующих» видов ресурсов (экономического, властного, квалификационного, социального в части связей и культурного в части условий социализации) и использованию медианных, а не среднеарифметических показателей (см. рис. 9.12 и 9.13¹⁶). Это важно подчеркнуть, поскольку если использование *среднеарифметических* показателей позволяет отследить накопление количественных изменений, то анализ *медианных* показателей позволяет зафиксировать *качественные скачки* в положении различных социальных групп, в том числе — и их ресурсообеспеченности.

Рисунок 9.12

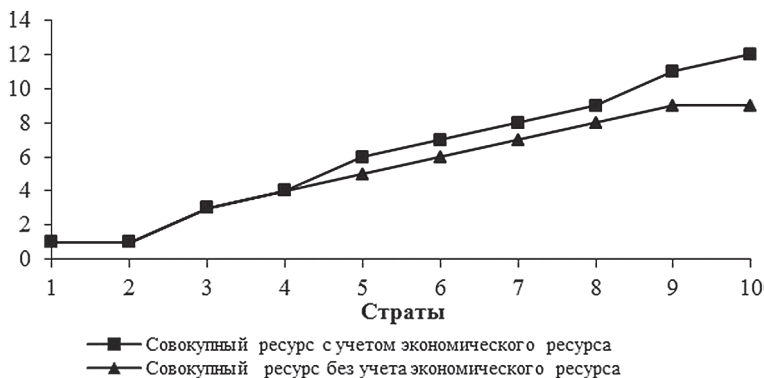
Медианные показатели совокупных капиталообразующих ресурсов россиян, включая экономический ресурс, и их же без учета экономического ресурса по стратам, 2003, баллы (с учетом довыборки по богатым)



¹⁶ На рисунках приводятся данные по общему массиву 2003 г. и репрезентативному — 2008 г. Данные по репрезентативному массиву 2003 г. носили промежуточный характер и очень напоминали в этом отношении ситуацию со среднеарифметическими показателями (сравни рис. 9.9, 9.10 и 9.11), поэтому я не стала их приводить.

Рисунок 9.13

Медианные показатели совокупных капиталообразующих ресурсов россиян, включая экономический ресурс, и их же без учета экономического ресурса по стратам, 2008, баллы (репрезентативный массив)



На рисунках 9.12 и 9.13 хорошо видны особенности 9–11 страт, у которых ресурсы приобретают качество капитала, — и опять-таки лучше всего эта особенность заметна на массиве 2003 г. с довыборкой по представителям обычно не попадающих в массовые опросы слоёв населения, где доля представителей 9–11 страт была достаточно велика (свыше 300 человек, в т.ч. 72 человека из 11 страты). Отчётливо видна на рисунках и та «дельта» (прибыль), которую приносят, казалось бы, «неэкономические» виды капитала представителям верхних страт. Именно это и является в данном случае самым важным.

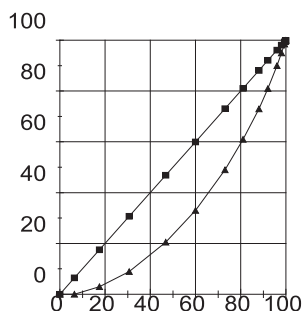
В силу чего же достигается этот эффект «дельты»? Для ответа на этот вопрос необходимо вспомнить то, что говорилось выше о различных типах рент, которые получают собственники соответствующих видов ресурсов. Если бы ресурсы были распределены в обществе равномерно, то получаемые ренты распределялись бы по их собственникам пропорционально объёму активов. Но в случае дефицитности определённых видов ресурсов доход на них резко возрастает (так же как при избыточности их — падает вплоть до прямого его отсутствия). В любом случае он перестаёт при этом быть прямо пропорционален их объёму.

Подтверждают ли эмпирические данные эти теоретические посылки? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим распреде-

ление ресурсообеспеченности квалификационным, культурным, социальным, личностным, символическим и физиологическим ресурсами, которое позволяет оценить, имеем ли мы с ними ситуацию равномерного, дефицитного или избыточного их распределения в российском обществе (см. рис. 9.14). Экономический ресурс при этом исключается, так как свидетельствует о результатах использования этих ресурсов, а властный — о внерыночных возможностях перераспределения рент в свою пользу.

Рисунок 9.14

Неравенство в распределении общего объёма ресурсов между группами населения без учета экономического и властного ресурсов (кривая Лоренца), 2003 (с учётом довыборки по богатым)



Как видим, судя по данным кривой Лоренца, используемой в экономике для анализа степени неравномерности распределения различных видов ресурсов, все их анализирующиеся виды распределены в российском обществе очень неравномерно. На рисунке 9.14 видно, что кривая общего распределения ресурсов в российском обществе имеет характер сильно изогнутой дуги, заметно отклоняющейся от диагонали, демонстрирующей, как должны были бы быть отражены на рисунке «неэкономические» ресурсы в случае их пропорционального распределения между всеми членами общества. Весьма симптоматично также, что неравномерность распределения ресурсов в российском обществе имеет вид, очень похожий на распределение денежных доходов¹⁷.

¹⁷ См.: Социальное положение и уровень жизни населения России. 2006. Стат. сб. / Росстат. — М., 2006, с.139 — статистические данные от-

Однако неравномерность распределения каких именно ресурсов обуславливает социальные неравенства наиболее ярко? И, что не менее важно, какие именно ресурсы, с одной стороны, наиболее дефицитны, а с другой — очень востребованы и, следовательно, позволяют получать на них уже не раз упоминавшуюся «ренду на дефицит»? Наконец, какие из них при их совместном наличии обеспечивают заметно больший эффект, чем каждый в отдельности, позволяя получать композитные ренты¹⁸?

Частично у уже касалась этого вопроса при характеристике распределения квалификационного и культурного ресурсов в связи с проблемой человеческого капитала работающего населения России. Посмотрим теперь, как связаны между собой три традиционно считающихся базовыми для современной экономики вида ресурсов — экономический, властный и квалификационный.

Начну со связи двух таких ключевых, особенно для условий этатократического общества, ресурсов, как экономический и властный. Как свидетельствуют эмпирические данные и 2003, и 2008 гг., среди людей, имеющих высокие показатели экономического ресурса (3 балла и выше), высокие показатели властного ресурса имеют около двух третей. Это означает, что *экономический капитал обычно предполагает в российских условиях наличие значимого властного ресурса. Более того, как свидетельствуют данные 2003 г., в случаях, когда речь идет о представителях наиболее богатых слоев населения (экономический ресурс которых измерялся 7 и выше баллами), то максимальные показатели властного ресурса характеризуют 95% их них.*

В то же время обладание властным ресурсом не обязательно означает наличие значительного экономического ресурса, хотя и резко повышает его вероятность. Это позволяет говорить о том, что, хотя властный и экономический ресурсы тесно взаимосвязаны, но далеко не всегда и не всякий властный ресурс может быть конвертирован в экономический. Точно так же возможно обладание экономическим ресурсом без

носятся в сборнике примерно к тому же периоду, когда проводился опрос ИС РАН, данные которого использованы на рис. 9.14.

¹⁸ Провести эмпирический анализ ситуации с монопольными рентами на микроуровне по данным массовых опросов, к сожалению, невозможно.

наличия властного. Однако *крупный капитал и серьёзная власть, что называется, «близнецы-братья»*.

Тем не менее не сам по себе властный ресурс приносит ощутимые экономические дивиденды, и дополнительные ренты на данный актив возникают не на всех статусных позициях, характеризующихся властным ресурсом, а только на части из них, занять которые, видимо, может не каждый. Чем же различаются те люди, которые могут, и те, которые не могут конвертировать имеющийся у них властный ресурс в соответствующие экономические дивиденды?

Прежде всего, отвечая на этот вопрос, стоит отметить качественные различия в показателях их квалификационного и культурного ресурсов. Так, группа¹⁹, в которой сочетаются высокие показатели экономического и властного ресурсов, на три четверти имеет *очень высокие показатели квалификационного ресурса*. Более того, именно те, чей квалификационный ресурс достигает объёма, при котором он может в силу его уникальности для России рассматриваться как капитал, имеют в четыре раза большую вероятность занять статусные позиции, на которых есть возможность конвертации властного ресурса в экономический, нежели те, у кого он не превышает объёма актива. Последние же занимают места, где властный ресурс хотя и приносит в ряде случаев соответствующую отдачу, но случаи эти встречаются относительно реже, а отдача на них — ниже. Наконец, те, чья квалификация относительно низка, в массе своей занимают статусные позиции, не предполагающие наличия властного ресурса. Это значит, что в данном случае мы имеем дело с ярким примером и рент на дефицит (учитывая неравномерность распределения квалификационного ресурса), и композитных рент.

Совершенно отчётливо обладание значительным властным и экономическим ресурсами связано и с *культурным*

¹⁹ Учитывая недостаточную для статистического анализа численность групп с очень высокими показателями ресурсообеспеченности в массиве 2008 г., приведённый далее анализ групп, выделенных по этому критерию, проводился на массиве данных 2003 г. с довыборкой по богатым слоям населения. Учитывая, что, как уже отмечалось выше, в своих принципиальных чертах модель стратификации российского общества к этому моменту уже сложилась, можно предположить, что ключевые особенности этих групп за последующие годы изменились незначительно.

капиталом. Почти половина тех, у кого высокие показатели властного ресурса соседствуют с не менее высокими показателями экономического ресурса, прошли первичную социализацию в образованных семьях, проживающих в крупных и средних городах, и у 40% из них мать имела законченное высшее образование. Для сравнения — среди тех, кто имел высокие показатели неэффективного в экономическом плане властного ресурса, мать лишь в 22% случаев имела высшее образование, а у тех, кто имел низкие показатели экономического и властного ресурсов, мать имела высшее образование лишь в 8% случаев.

В целом, если рассматривать человеческий капитал как сочетание квалификационного и культурного ресурсов, то *четыре пятых группы, в которой высокие показатели властного ресурса сочетаются с высокими показателями экономического ресурса, составляют люди с высокими показателями человеческого капитала.* В группе с высокими показателями только властного ресурса таковых чуть более половины, только экономического — 31%, а среди остальных работающих основных кормильцев — всего 15%.

Если говорить о специфике занятости представителей этих групп, то особого внимания заслуживает вопрос о том, как много среди них предпринимателей. Судя по имеющимся данным, предпринимателей по их формальному социально-профессиональному статусу в данной группе даже среди основных кормильцев в середине 2000-х гг. было менее половины. Еще 9% занимались индивидуальной трудовой деятельностью (в нашей дополнительной выборке по богатым слоям населения в их числе, например, оказались адвокаты, нотариусы, частнопрактикующие стоматологи и т.п.), четверть была руководителями первого уровня (причем здесь встречались и президенты общественных фондов, и высший менеджмент частных фирм) и 7% — руководителями среднего звена (например, начальник отдела в бухгалтерии одной из крупных нефтедобывающих компаний или руководитель юридической службы компании, специализирующейся на добыче газа). 8% работали даже «рядовыми» специалистами (например, эксперт-политолог или отдельные высококвалифицированные сотрудники инофирм), в т.ч. 2% — в государственных

силовых структурах, а остальные были служащими (например, помощник президента крупной нефтяной компании)²⁰.

Зато очень характерной особенностью этой группы являлось получение доходов от бизнеса и/или принадлежащей им собственности — почти три четверти группы, характеризующейся высокими показателями одновременно и властного, и экономического капитала, имели такого рода доходы плюс к своей заработной плате. Среди тех же, кто имел высокие показатели лишь по шкале властного ресурса, таковых было уже всего 7%, а среди остальных — 2%. Таким образом, *независимо от своего формального социально-профессионального статуса люди, концентрирующие в себе значительную часть человеческого капитала страны, заняли по итогам рыночных реформ такие позиции, которые не только обеспечили им реальный властный потенциал, но и позволили конвертировать его в приносящие доходы бизнес или собственность*. Именно этот «довесок» в их доходах для большинства из них позволяет им принадлежать к богатым слоям населения, с одной стороны, а с другой, что в данном случае даже более важно, свидетельствует об использовании ими своих ресурсов для получения дополнительных рент. *В рамках марксистской традиции эту ситуацию можно было бы охарактеризовать как персонифицированную эксплуатацию*, поскольку объектом эксплуатации в подавляющем большинстве случаев для представителей действительно крупного капитала (а не мелкого и среднего бизнеса, картина с которым укладывается в традиционные марксистские схемы) выступает в России зачастую все общество. Ещё полнее ситуация персонифицированной эксплуатации характеризует положение топ-менеджеров и даже части руководителей среднего звена в системе госуправления и в госкорпорациях.

Однако вышесказанное относится, разумеется, далеко не ко всем представителям группы с высокоразвитым человеческим капиталом, и это одно из обстоятельств, не позволяющих говорить о российском обществе как о меритократическом. В нашей

²⁰ В этой связи стоит еще раз напомнить, что все данные, связанные с высокоресурсными группами, как и с богатыми слоями населения, не имеют репрезентативного характера и используются лишь как иллюстративный материал, позволяющий лучше понять, что стоит за описываемыми тенденциями.

выборке описанная ситуация характеризовала лишь примерно половину группы с высокими показателями человеческого капитала, хотя подавляющее большинство их относилось все же к среднеобеспеченным и обеспеченным слоям²¹. С другой стороны, в 8–11 стратах доля обладающих человеческим капиталом, по крайней мере на уровне, когда его можно рассматривать как актив, заметно превышала три четверти группы, а в 6–7 стратах — половину группы. Понятно поэтому, что даже без доходов от собственности или бизнеса группа обладателей развитого человеческого капитала характеризуется высоким уровнем доходов, особенно если ее представители проживают в крупных городах, где качественный человеческий капитал в большей степени востребован и где, соответственно, сосредоточилось большинство структурных позиций, позволяющих сегодня конвертировать человеческий капитал во властный и экономический.

Учитывая последнее соображение, естественно, что наличие доходов от бизнеса и собственности в группе с высокими показателями человеческого капитала в основном присутствует у жителей крупных городов, а также у работников вновь возникших частных предприятий и самозанятых. Более того, связь их с показателями человеческого капитала в разных секторах экономики оказывается разнонаправленной. В госсекторе доходы от бизнеса и собственности более чем в трети случаев получают люди, не имеющие культурного и квалификационного ресурсов даже на уровне актива, и лишь у каждого десятого хотя бы один из них достигает качества капитала. А вот на вновь созданных частных предприятиях эти показатели обратны — лишь 7% тех, кто их получает, не имеют практически никакого квалификационного и культурного капитала, и у половины этой группы, по крайней мере, один из них достигает качества капитала. Таким образом, *доходы от бизнеса и собственности в разных секторах современной российской экономики имеют разную природу. В частном секторе в экономический ресурс чаще конвертируется человеческий капитал, а в государственном — властный ресурс, связанный с особенностями занимаемой должности.*

²¹ В массиве 2008 г. почти 90% этой группы также оказались в составе 6–10 страт, в том числе 47% оказались в составе 8–10 страт.

Однако последнее обстоятельство не меняет того факта, что *квалификационный, экономический и властный ресурсы в современной России тесно взаимосвязаны*. Это значит, если воспользоваться терминологией Д.Груски, что *распределение важнейших ресурсов носит в российском обществе в целом симметричный характер*. В рамках же другой терминологической традиции это означает, что, *вопреки кажущейся рассогласованности экономического статуса и формального уровня образования, реальной статусной рассогласованности между благосостоянием индивида и качеством его человеческого капитала как доминирующей тенденции в современной России не наблюдается*, хотя у отдельных людей она, естественно, в силу ряда обстоятельств может присутствовать. Кроме того, приведённые выше данные свидетельствуют о том, *все три основных вида ресурсов, способных приобретать в современной России качество капитала, присутствуют у сравнительно небольшой части населения и, в основном, сосредоточены у одних и тех же людей*.

Но почему же далеко не все обладатели развитого человеческого капитала получают на него соответствующую экономическую отдачу²²? Получить ответ на этот вопрос можно двумя путями: в одном случае — отталкиваясь от общего объёма, а в другом — от структуры располагаемых ресурсов. И хотя эти варианты ответов предполагают принципиально разные концептуальные подходы (в первом случае анализ по-прежнему ведётся в рамках градационного подхода, а во втором — в той версии классового подхода, которая берет начало от К.Маркса), они не заменяют, а дополняют друг друга.

Распределение объёма ресурсов вообще и капиталобразующих видов ресурсов в особенности уже было вкратце рассмотрено выше²³. Поэтому отмечу лишь, что *если говорить об общей структуре российского общества по критерию ресурсообеспеченности, то свыше 60% в нем обладают таким объёмом ресурсов, когда они не могут рассматриваться как актив. У считанных процентов ресурсы безусловно достигают качества капитала. У*

²² В данном случае я сознательно отвлекаюсь от связи ответа на этот вопрос с различиями в структуре занятости регионов и поселений.

²³ См. также: *Н.Е.Тихонова «Новые капиталисты»: кто они? // Ответственные науки и современность, 2005, № 2.*

остального же населения они выступают как активы, хотя, в зависимости от их объёма и структуры, а также от характера деятельности человека, они могут приносить разную отдачу. Таким образом, мы вновь вернулись к уже не раз встречавшейся нам ранее пропорции распределения россиян в рамках вертикальной иерархии статусов, хотя и по разным критериям, огрубленно выглядящей как 60 — 40%, где 40% соответствуют относительно высокоресурсной группе, имеющей возможность занять благоприятные структурные позиции и получать в силу этого сравнительно высокие доходы, иметь благополучные по российским меркам условия жизни, а главное — характеризоваться положительной динамикой положения и хорошими жизненными шансами во всех областях. При этом 60% составляет остальное население России, «отрыв» которого от верхних 40% по всем параметрам постепенно возрастает, хотя в абсолютном выражении его доходы могут расти, а положение улучшаться.

Если же от проблемы объёма имеющихся ресурсов перейти теперь к оценке сравнительной эффективности **ресурсообеспеченности различной структуры** (отражающей востребованность в современной российской экономике различных типов ресурсов), используя для этого кластерный анализ²⁴, то оказывается, что российское общество разделено сегодня на несколько основных групп, имеющих ресурсы разной структуры (см. табл. 9.8).

Как видно из таблицы 9.8, наибольшие различия между кластерами характеризуют показатели экономического и властного ресурсов, а также компоненты человеческого капитала (квалификационный и культурный ресурс). Кроме того, обращает на себя внимание, что среди пяти полученных кластеров достаточно чётко выделяются две пары кластеров с очень схожей структурой ресурсов. Причём одна пара (3 и 5 кластеры, составляющие две наиболее высокоресурсные группы) имеет только одно, но ярко выраженное отличие — условия социализации (хотя в обоих кластерах подавляющее большинство в момент

²⁴ Оптимальное число кластеров было определено на основе кластеризации респондентов с определённым набором ресурсов, а не ресурсов как таковых, и анализа максимального расстояния между ядрами кластеров с последующим выделением соответствующего их числа (метод k-средних на основе иерархического кластерного анализа).

опроса проживало в областных центрах и двух столицах). Доля представителей этих кластеров в составе основных кормильцев российских домохозяйств — около 7%.

Таблица 9.8

**Итоговые центры кластеров, различающихся структурой
их ресурсообеспеченности по капиталобразующим ресурсам
и физиологическому ресурсу, 2003²⁵**

Виды ресурсов	Кластеры				
	1	2	3	4	5
Экономический	0	1	4	1	4
Квалификационный	1	3	3	1	3
Социальный (связи)	1	1	2	1	2
Властный	0	2	3	0	3
Культурный (условия социализации)	0	1	3	0	0
Физиологический	2	1	2	1	2

Другая пара кластеров, которая может быть условно названа «рядовые исполнители» (1 и 4 кластеры, составляющие в сумме около двух третей россиян), характеризуется двумя отличиями. 1 кластер более молодой и не успел ещё «обрасти» сколько-нибудь заметным имуществом. 4 кластер, напротив, относительно старше (43% его составляют пенсионеры, почти полностью попавшие именно в этот кластер), зато с советских времён ещё сохранил в собственности определённую недвижимость.

Совершенно выпадает из этой общей картины 2 кластер, структура ресурсов которого значительно отличается от остальных

²⁵ Численное наполнение кластеров основными кормильцами домохозяйств с учётом довыборки по богатым слоям населения выглядело следующим образом: 1 кластер — 224 человека, 2 кластер — 310 человек, 3 кластер — 124 человека, 4 кластер — 566 человек, 5 кластер — 131 человек. Интересно, что при исключении физиологического ресурса картина разбивки по кластерам практически не менялась, но включение его позволяло увидеть некоторые факторы стратификации в современной России более ярко. Поэтому в представленную здесь версию кластеризации включены капиталобразующие ресурсы и физиологический ресурс (хотя кластеризация проводилась также отдельно для всех ресурсов, только для капиталобразующих ресурсов и в представленном в таблице 9.8 варианте).

групп. По показателям социального ресурса в части связей он напоминает кластеры «исполнителей», а по показателям квалификационного ресурса — совпадает с высокоресурсными кластерами. При этом по властному ресурсу для него характерна промежуточная позиция между высокоресурсными кластерами и кластерами исполнителей, а по культурному ресурсу он занимает промежуточное положение между двумя высокоресурсными кластерами.

Но почему же квалификационный ресурс у него не приносит той отдачи, которая присутствует у 3 и 5 кластеров?

Учитывая, что экономические ресурсы играют в разбивке на 5 кластеров огромную роль, чтобы ответить на этот вопрос необходимо было посмотреть, как будут выглядеть группы, характеризующиеся наличием у них различных видов ресурсов, но без учёта экономического ресурса. Как оказалось (см. табл. 9.9), количество кластеров, различающихся структурой их ресурсообеспеченности, сокращается в этом случае до 4. По-прежнему незначимы оказываются показатели личностного и символического ресурсов. Наибольшие же различия между кластерами характеризуют квалификационный и культурный (в части условий социализации) ресурсы, т.е. человеческий капитал представителей различных кластеров, а также (что, как было показано выше, тесно связано) показатели их властного ресурса. Центры кластеров выглядят при этом следующим образом (см. табл. 9.9).

Таблица 9.9

**Итоговые центры кластеров, различающихся
структурой их ресурсообеспеченности,
без учёта экономического ресурса, 2003²⁶**

Виды ресурсов	Кластеры			
	1	2	3	4
Квалификационный	2	3	2	1
Социальный (связи)	1	2	1	1
Властный	2	2	0	0
Культурный (условия социализации)	0	2	1	0
Физиологический	1	2	2	1

²⁶ Численное наполнение кластеров основными кормильцами домохозяйств с учетом довыборки по богатым выглядело следующим образом: 1 кластер — 317 человека, 2 кластер — 210 человек, 3 кластер — 248 человека, 4 кластер — 580 человек.

Как видим, два низкоресурсных кластера (3 и 4), очень напоминающие 1 и 4 в первой классификации, сохраняются и в новой модели. По-прежнему различают их прежде всего характеристики физиологического ресурса, только теперь к этому добавляется относительно больший квалификационный и культурный ресурс более молодых «исполнителей» — что, учитывая, что они уже с рождения в массе своей горожане, к тому же в среднем более образованны, чем старшее поколение, вполне естественно.

В отличие от этих двух, три других кластера объединяются, если отвлечься от их экономического ресурса, в два. У обоих присутствует отсутствующий у «рядовых исполнителей» властный ресурс, но один (1 кластер) демонстрирует при этом относительно более низкие показатели по остальным ресурсам, чем другой (2 кластер), который характеризуется прежде всего очень развитым человеческим капиталом — показатели как квалификационного, так и культурного ресурса у него максимальны для всех кластеров

Куда же попадают представители различных кластеров, если попытаться совместить две эти классификации (см. табл. 9.10)?

Таблица 9.10

**Соотношение 5-членной и 4-членной классификации
основных кормильцев домохозяйств
по структуре их ресурсообеспеченности, 2003**

Деление на 4 кластера	Деление на 5 кластеров				
	1	2	3	4	5
1	6	59	1	2	82
2	—	23	97	—	14
3	81	15	2	3	2
4	13	3	—	95	2

По выделенным в таблице 9.10 жирным шрифтом процентным долям понятно, что если говорить о кластерах «рядовых исполнителей» или о высокоресурсных кластерах, то они очень устойчивы и при обеих классификациях сохраняют свою специфику. Что же касается 2 кластера, то картина с ним не так однозначна, и к ее характеристике я вернусь несколько позже.

Пока же отмечу, что, с точки зрения объёма и структуры ресурсов, в России уже к середине 2000-х гг. можно было выделить несколько основных классов.

Это, прежде всего, **класс исполнителей**, распадающийся на два подкласса, частично уже описанные выше. Главное отличие этих подклассов — возраст. Практически 90% 1 кластера (назовём его «молодые исполнители») составляют люди в возрасте до 40 лет, в то время как в 4 кластере (назовём его «пожилые исполнители») около 90% старше 40 лет. Различия в их человеческом капитале, прямо вытекающие из принадлежности к другому поколению, хорошо видны при классификации на кластеры без учёта экономического ресурса. Средний балл ресурсообеспеченности в этих кластерах (без учёта экономического ресурса) составлял, по состоянию на 2003 г., 5,1 балла для «молодых исполнителей» и 2,2 балла для «пожилых исполнителей». Таким образом, при, казалось бы, близости структуры ресурсов двух этих кластеров, реальные различия в объёмах их активов довольно ощутимы.

С точки зрения социально-профессионального статуса, свыше двух третей работающих «молодых исполнителей» составляли рабочие и ещё около 20% — рядовые служащие (от младшего состава силовых структур до машинисток). В составе «пожилых исполнителей» рабочие также составляли около двух третей²⁷, и практически все остальные относились к малооплачиваемым рядовым служащим различных «контор».

Для этой, пользуясь терминологией М.Кастельса, «родовой рабочей силы», учитывая ее широкое представительство в российской экономике, с одной стороны, и огромные отраслевые неравенства оплаты за одну и ту же работу — с другой, ее заработная плата напрямую зависит от наличия у нее дополнительных конкурентных преимуществ, и прежде всего — общего и специфического человеческого капитала. И если хорошее здоровье, адаптивность, обучаемость и т.п., словом, те качества, которые «по определению» присущи более молодому поколению, «играют» в его пользу, то квалификация, приобретаемая годами, и, в значительной степени, под кон-

²⁷ Различия между сектором занятости и распределением по типам поселений между этими кластерами были незначительны. Самым ярким среди них выступала занятость 28% «пожилых исполнителей» (при 19% у «молодых исполнителей») на приватизированных предприятиях и 20% «молодых исполнителей» на вновь созданных частных предприятиях (при 13% у «пожилых исполнителей»).

кретное рабочее место, т.е. специфический человеческий капитал — «козырь» старшего поколения. В итоге конкурентные преимущества в двух классах исполнителей в значительной степени уравниваются, и распределение их работающих представителей по группам, характеризующимся разным размером душевых доходов, очень близко, хотя, учитывая разницу их общего человеческого капитала, это выглядит несколько противостоестественно.

Тем не менее заработные платы свыше 70% представителей обоих подклассов класса «рядовых исполнителей» составляли в 2008 г. менее 7,5 тыс. рублей, что было заметно меньше средней по массиву заработной платы (9,5 тысяч рублей). Более того — свыше половины их получали заработную плату менее полутора прожиточных минимумов, в т.ч. около 40% — ниже прожиточного минимума. Это значит, что получаемые ими доходы не обеспечивали даже простого воспроизводства их активов (простой физической способности к труду и квалификационного ресурса, соответствующего требованиям современной экономики к рабочим, причём как у них самих, так и у их детей).

Таким образом, воспроизводство для большинства из них (хотя и не для всех) носило суженный характер, а «амортизационные отчисления» на их активы (согласно которым осуществляется в том числе и перераспределение средств в рамках «жизненных циклов», необходимое, в частности, для обеспечения достойной старости в условиях рыночной экономики) имели недостаточные размеры.

Это значит, что класс «рядовых исполнителей» в большинстве своём является в современной России объектом эксплуатации, т.к. ренты, которые его члены получают на принадлежащие им активы, не просто меньше, чем должны были бы быть согласно описанной в главе 8 данной книги формуле, но и R_p согласно формуле

$$(nx_1 + \sum \frac{x_i}{x_i} \delta + \Delta_i + \Delta_i') - (nx_1 + \sum \frac{x_i}{x_i} \delta),$$

будет иметь для них отрицательные значения.

Такая ситуация возможна только в случае избыточного предложения соответствующих активов (в данном случае — рабочей силы определённого типа) на рынке труда или (что

применительно к ситуации в России представляется нереальным) монопольного сговора покупателей их активов. Кроме того, занижение доходов этого класса имеет место отчасти в силу стихийно сложившейся инерции недоучёта необходимости расходов на оплату жилья, образования и медицинские услуги, идущего ещё с советских времён, а отчасти — инерции низких зарплат 1990-х годов, когда за ними скрывалась реальная избыточная занятость с соответствующим демпингом цен на такой актив, как простая способность к труду. Впоследствии к этому добавились огромные миграционные потоки, в основном претендующие на занятость в сегменте характерных именно для этого класса рабочих мест.

Однако вернёмся к основным классам сложившейся в России модели социальной структуры. Итак, первый класс — это класс рядовых исполнителей, индивидуальная ситуация которых складывается по-разному, но структурные позиции класса (вытекающие как из структуры российской экономики, так и из специфики объёма и структуры ресурсообеспеченности этого класса) в целом таковы, что он находится в невыгодном положении и является объектом эксплуатации.

Второй класс — это **класс капиталистов**, особенностью которых выступает получение дополнительных рент на различные их активы. Особенности структуры ресурсообеспеченности его представителей допускают при этом столкновение интересов входящих в него подклассов²⁸, но этот вопрос требует ещё своего дополнительного изучения, и решить его на имевшихся в моем распоряжении данных не представлялось возможным. Тем не менее, как показало исследование «Богатые и бедные в современной России», видимо, не случаен тот факт, что, хотя почти половина населения страны самым острым противоречием российского общества считала противоречие между богатыми и бедными, «новые капиталисты» рассматривали в качестве такового противоречие между различными властными группировками.

²⁸ Например, можно предположить, что одни его представители получают ренту прежде всего на властно-политический ресурс, другие — на властно-административный, третьи — на экономический, а четвертые — на символический ресурс. В итоге интересы их могут сталкиваться между собой (примеры чего достаточно распространены в современной России).

Итак, независимо от структуры их ресурсов, наличие у представителей этого класса капитала обеспечивает для его владельцев получение доходов на него с включением в эти доходы дополнительных рент (прибыли), даже если они не занимаются предпринимательством. Именно это позволяет охарактеризовать их как класс капиталистов, или эксплуатирующий класс.

В выборке исследования 2003 г. этот класс состоял из высокоресурсных 3 и 5 кластеров²⁹. Наиболее характерной их особенностью было то, что 72% в 3 кластере и 79% в 5 кластере получали доходы от принадлежащего им бизнеса или собственности, хотя предпринимателями были лишь 52% в первом и 53% во втором случае. В обоих случаях это были на две трети работники вновь возникших частных предприятий или самозанятые. 80% 3 кластера и 75% 5 кластера составляли руководители первого уровня. Не менее 70% в каждом из них имели высшее образование, хотя 3 кластер был более образован (высшее образование имели около 90% его представителей). Естественно, что и показатели общей ресурсообеспеченности (без учета экономического ресурса), и показатели наличия развитого человеческого капитала были у них очень высокими, составляя, соответственно, для 3 кластера 12,77 баллов и 95% группы, имеющих человеческий капитал на уровне актива, и для 5 кластера — 9,7 балла и 90% соответственно.

С точки зрения их уровня жизни, 92% в 3 кластере и 71% в 5 кластере принадлежали к 9–11 стратам, при этом в 3 кластере 72%, а в 5 — 43% принадлежали к 10–11 стратам. Практически у всех них среднедушевые доходы превышали две медианы доходов по месту их жительства³⁰. Все эти общие для обоих

²⁹ В этой связи стоит ещё раз напомнить, что, в отличие от ситуации с классом исполнителей, которую имеющиеся данные, учитывая структуру выборки, позволяют описать достаточно точно, характеристика ситуации с высокоресурсными группами позволяет говорить лишь об общих тенденциях, т.к. выборка по этим группам не репрезентировала их состав ни по какому из признаков. Исходя из этих же соображений, характеристике их состава и особенностей в книге уделено относительно меньше места.

³⁰ Выше половины 3 кластера проживали в мегаполисах, и практически все остальные — в областных центрах, а 5 кластер был сосредоточен преимущественно в областных центрах (57%), хотя четверть его предста-

кластеров и специфические для каждого из них черты позволяют охарактеризовать их как капиталистов, имеющих возможность в силу занятия «командных высот» в экономике и госуправлении диктовать удобные для них правила игры и перераспределять производственный прибавочный продукт в свою пользу. 3 кластер я назвала «крупные капиталисты», а 5 — «средние и мелкие капиталисты».

Что же касается **третьего класса**, входящего в укрупнённую социальную структуру современного российского общества и представленного в приведенной в таблице 9.8 классификации 2 кластером³¹, который при 5-членной классификации имеет несопоставимый ни с каким другим портрет структуры ресурсообеспеченности, то он, как было показано выше, единственный при 4-членной классификации (без экономического ресурса) оказался в составе различных групп. Большинство его (59%) попало в 1 кластер, где оказалось вместе с подавляющим большинством «мелких и средних капиталистов». Однако почти четверть оказалась при этом в составе самого высоко-ресурсного кластера вместе с «крупными капиталистами», 15% попали в состав «молодых исполнителей», а 3% — даже в «пожилые исполнители», хотя по определённым причинам, которые, собственно, и нуждаются в анализе, экономическая отдача от их активов имела качественно иной характер, чем у представителей тех кластеров, с которыми они имели сходную структуру неэкономических ресурсов.

Учитывая это обстоятельство, посмотрим сначала на общий портрет 2 кластера. Представители его — в массе своей образованные люди (около 70% имеют законченное высшее образование, и 95% — не менее среднего специального). В то же время около двух третей из них — выходцы из семей, где родители высшего образования не имели, а у каждого пятого они не имели даже законченного общего среднего образования. В основном это специалисты (43%), хотя достаточно значимо в

вителей проживала в мегаполисах, а остальные — в средних и даже малых городах и сёлах.

³¹ Стоит отметить, что с этим классом картина отражает реальную ситуацию в России, т.к. 97% его представителей входили в часть выборки, репрезентирующую население страны в целом.

кластере и представительство руководителей среднего уровня (15%). Нефизический характер труда в данном кластере имели 85%, и в массе своей (57%) его представители работали в гос-секторе. В основном это достаточно молодые люди — 55% не старше 40 лет, хотя 19% работающих старше 60 лет. С точки зрения их места жительства, для них наиболее характерно проживание в областных центрах (45%).

По уровню благосостояния это прежде всего (42%) среднедоходные группы, далее по численности идёт группа (28%), чьи среднедушевые ежемесячные доходы превышают две региональных медианы. В то же время четверть кластера относилась к низкодоходным группам, а 5% не имели даже половины региональной медианы доходов. Если от доходов перейти к уровню жизни, то картина выглядит чуть лучше (и заметно лучше среднероссийской картины). Свыше половины этого кластера, составлявшего в тот момент четверть россиян, или треть работающих основных кормильцев домохозяйств, были представителями среднеобеспеченных и обеспеченных слоёв российского общества (6–9 страты). Более того, если рассматривать соотношение этого кластера с выделяемой на основе традиционных признаков среднего класса группой (нефизический характер труда, профессиональное образование как минимум второй ступени, ощущение себя представителями средних слоёв общества и уровень благосостояния, обеспечивающий хотя бы простое воспроизводство квалифицированной рабочей силы), то оказывается, что свыше 40% кластера попадали к середине 2000-х гг. в состав выделенного таким образом среднего класса, и ещё около четверти входили в его периферию, которая «не добирала» для попадания в средний класс лишь одного признака (как правило — уровня материального благосостояния). Все вышесказанное позволило условно назвать этот кластер **«средний класс»**.

Тем не менее, несмотря на его относительное благополучие, учитывая данную в предшествующих главах характеристику уровня жизни представителей составляющих «костяк» этого класса страт, можно утверждать, что и в *«среднем классе»* значительная часть его представителей являются объектами эксплуатации, поскольку доходы на принадлежащие им активы (а для них это прежде всего человеческий капитал) не обеспечивают

возможности его простого, а тем более — расширенного (что для человеческого капитала даже на микроуровне в эпоху информационной экономики является необходимым условием его элементарного сохранения) воспроизводства.

Однако эта ситуация очень индивидуализирована и не характеризует всех без исключения представителей данного класса. Состояние регионального рынка человеческого капитала³², специфика располагаемых активов и т.д. могут не только помочь избежать эксплуатации, но даже принести в современной России многим представителям этого класса ренты на дефицит, позволяющие им оказаться в составе скорее эксплуататоров, чем эксплуатируемых. Тем не менее, судя по всему, в целом в российском обществе картина на рынке человеческого капитала очень похожа пока (и в силу тех же причин) на ситуацию на рынке труда. Не говоря уж о формальном высшем образовании, которое не только в России само по себе уже давно не гарантирует благополучного существования, даже развитый человеческий капитал не гарантирует сегодня в нашей стране доходов, адекватных инвестициям в него.

Это важно зафиксировать при характеристике данного кластера, т.к. с точки зрения ресурсообеспеченности «средний класс» характеризует прежде всего сравнительно высокий уровень объёма неэкономических ресурсов (8,1 балла) и человеческого капитала (у 97% группы человеческий капитал имеет качество актива). В этом плане кластер сильно напо-

³² Понимая всю спорность и непривычность подобного термина, я все же считаю необходимым его введение, поскольку рынок труда и рынок человеческого капитала, по крайней мере судя по данным, полученным в контексте анализа проблем стратификации, это качественно разные рынки с подчас разнонаправленными тенденциями развития (например, на одном может быть общая ситуация дефицита, а на другом — избыточности предложения, не говоря уж о том, что на них должна проходить разная сегментация, формироваться разные композитные ренты и т.д.). Кроме того, поскольку и простая способность к труду, и развитый человеческий капитал — различные типы активов, требующихся для осуществления процесса производства в рамках современной экономики, и в этом плане они ничем не отличаются от требующихся для него же финансовых средств (представленных на финансовых рынках) или средств производства (представленных на соответствующих товарных рынках), логичнее было бы разделять также рынок труда и рынок человеческого капитала.

минает тех, кого я назвала «мелкие и средние капиталисты». При этом, с точки зрения соотношения квалификационного и культурного ресурсов, группа характеризуется прежде всего не столько высокими показателями культурного ресурса, сколько высокими показателями квалификационного ресурса (и в этом отношении она также напоминает 5 кластер). Достаточно развит и властный ресурс — 82% располагают им как активом. Однако экономический ресурс присутствует лишь у 10% кластера, а доходы от собственности и бизнеса получают в нём лишь 3%, что позволяет говорить о том, что это именно тот, уже упоминавшийся выше, тип властного ресурса, который плохо конвертируется в экономический.

Итак, данный кластер по всем признакам, с точки зрения ресурсного подхода, типичный средний класс, хотя экономическая отдача от имеющихся ресурсов для разных его членов может различаться довольно заметно. Связано это в значительной степени со спецификой их неэкономических активов, прежде всего — особенностями их человеческого капитала, что во всем мире характерно именно для среднего класса, получающего ренту преимущественно на данный вид активов (прямо или в сочетании с властным ресурсом). Не случайно при проверке статистической значимости различных факторов для принадлежности к тем или иным стратам в этом кластере наибольшую значимость продемонстрировал именно показатель объёма квалификационного ресурса (коэффициент Спирмена 0,357), причём более значимой оказалась субшкала навыков (0,356), а не образования (0,279).

Таким образом, *по особенностям своего человеческого капитала «средний класс» занимает промежуточное положение между двумя кластерами капиталистов, но ближе к «мелким и средним капиталистам».* При этом он, в отличие от обоих подклассов капиталистов, не получает доходов от собственности и бизнеса. С другой стороны, его качественное отличие от класса «рядовых исполнителей» заключается в том, что большинство обоих подклассов последнего не имело в 2003 г. человеческого капитала на уровне актива, а следовательно, и не могло получать ренты на этот вид ресурсов.

Последующие годы мало что изменили в этой общей картине. Во всяком случае, в 2008 г. в массиве выделились

практически те же кластеры, объединяющиеся в те же классы (см. табл. 9.11), за единственным исключением — отсутствия в массиве подкласса «крупных капиталистов», что, впрочем, учитывая особенности выборки опроса 2008 г., вполне естественно.

Таблица 9.11

**Итоговые центры кластеров, различающихся структурой
их ресурсообеспеченности, 2008³³**

Виды ресурсов	Кластеры			
	1	2	3	4
Экономический	0	1	1	3
Квалификационный	0	0	2	2
Социальный (связи)	1	1	1	1
Властный	0	0	2	2
Культурный (условия социализации)	0	0	1	1

В целом, с учётом состава кластеров, можно сказать, что 1 и 2 кластеры объединяли в 2008 г. «рядовых исполнителей», причём 1 кластер — более молодых, а 2 — прежде всего «пожилых исполнителей» (почти две трети в нем составляли в 2008 г. люди «за 50»). Структура занятости в этих кластерах

³³ Численное наполнение кластеров выглядело следующим образом: 1 кластер — 611 человека, 2 кластер — 386 человек, 3 кластер — 559 человек, 4 кластер — 161 человек. В 2008 г. при включении в модель физиологического ресурса кластеры переставали различаться своим экономическим ресурсом — во всех кластерах он переставал быть по типичной для них картине нулевым, но при этом нигде не начинал выступать хотя бы как актив, т.е. использование его как источника самостоятельного дохода не характеризовало ни один из выделившихся кластеров. Возможно, это было связано, с одной стороны, с «подтягиванием» уровня жизни наиболее обездоленной части россиян к некоему среднему стандарту (о сокращении числа бедствующих уже много говорилось выше), с другой — с отсутствием в массиве 2008 г. наиболее состоятельного населения, не попадающего в обычные репрезентативные опросы, а с третьей — с возрастанием роли физиологического ресурса при стратификации, на что я уже обращала внимание выше. Однако поскольку разница экономического ресурса была критична для логики осуществлявшегося анализа, мне пришлось выбрать модель кластеризации только по капиталобразующим ресурсам без учёта физиологического ресурса.

была абсолютно идентичной. Практически одинаковым было в них и распределение заработных плат.

Третий кластер соответствовал в классификации 2003 г. кластеру, условно названному мной «средний класс», а последний, 4-й кластер — кластеру «мелких и средних предпринимателей» «образца 2003 г.». Это был единственный кластер, где экономический ресурс позволял говорить о нем как о капитале, а о представителях данного класса — как о капиталистах. Однако и в этот раз наличие серьёзного по объёму экономического ресурса отнюдь не означало, что все представители этого кластера были бизнесменами. Хотя в нем действительно, как ни в каком другом, была велика доля предпринимателей (27%), однако в целом он был по своему профессиональному составу достаточно пёстрым — свыше трети в нем составляли специалисты, и 38% — «рядовые исполнители», занимающиеся как нефизическим, так и, реже, физическим трудом. Тем не менее 76% всех указавших среди источников своих доходов «собственный бизнес» оказались именно в этом кластере, хотя и не составляли в нем большинства. Высокая на общем фоне ресурсообеспеченность данного кластера (свыше 90% в нем имели ресурсообеспеченность в объёме, достаточном, чтобы рассматривать их как актив, и две трети всех, ресурсообеспеченность которых достигала по общему объёму качества капитала, оказались в 2008 г. именно в этом кластере) позволяла его представителям получать дополнительные ренты, включавшие, видимо, не только ренты на капитал, но и ренты на дефицит, в том числе — композитные ренты. Именно наличие дополнительных рент, позволявших в итоге иметь значительный экономический ресурс, который мог самостоятельно использоваться, а мог и не использоваться как рентоприносящий актив, по-прежнему выступало ключевым признаком этого кластера.

Что же касается кластера «среднего класса», то его характерной особенностью по-прежнему выступало занятие профессиональных позиций, предполагающих развитый человеческий капитал и наличие такового. Так, если говорить о профессиональном составе, то 60% в нем составляли руководители, специалисты и предприниматели, причём в каждой из этих групп в данный класс попало около двух третей их

представителей. Если же говорить о качестве их человеческого капитала, то более чем у 80% работающих представителей этого класса квалификационный ресурс был на уровне не менее чем уровень, на котором соответствующий ресурс превращается в актив.

Посмотрим теперь, почему «разошлись» по кластерам, характеризующимся разной структурой их активов без учёта экономических, представители «среднего класса», и для этого вновь воспользуемся данными опроса 2003 г., выборка которого позволяла решать эту задачу более полно (см. табл. 9.12).

Таблица 9.12

**Некоторые особенности различных групп
кластера «средний класс», 2003,
% от работающих основных кормильцев**

Виды ресурсов	Группы «среднего класса» при кластеризации на 4 кластера без учёта экономического ресурса ³⁴		
	Вошедшие в кластер, основа которого — «крупные капиталисты»	Вошедшие в кластер, основа которого — «мелкие и средние капиталисты»	Вошедшие в кластеры, основа которых — «рядовые исполнители»
<i>Человеческий капитал</i>			
Капитал	78	-	16
Актив	22	50	75
Отсутствует	-	50	10
<i>Властный ресурс</i>			
Актив	92	99	18
Отсутствует	9	1	82
<i>Профессиональный статус</i>			
Предприниматели	-	2	-
Руководители 1 уровня	4	10	-
Руководители среднего звена	19	22	2
Специалисты	59	40	45
Прочие	18	26	53

³⁴ См. таблицы 9.9 и 9.10.

Прежде чем переходить к комментированию данных таблицы 9.12, отмечу, что по возрасту, профессиональному статусу (за исключением руководителей первого уровня и предпринимателей), образованию, характеру труда и другим контролировавшимся переменным попавшие в разные кластеры представители «среднего класса» существенных различий между собой не имели. Наиболее же значимые различия между ними продемонстрировали показатели властного ресурса (коэффициент Спирмена — 0,495) и человеческого капитала (0,406). Причём, судя по тому, что значимость квалификационного и культурного ресурсов по отдельности была заметно ниже, в последнем случае мы имеем дело с композитными рентами.

Посмотрим теперь на данные таблицы 9.12. Как видим, для первой группы, попавшей в самый высокоресурсный кластер, характерны очень высокие показатели человеческого капитала, но при этом оказавшиеся в нем представители «среднего класса» менее чем в четверти случаев занимают позиции руководителей, хотя у подавляющего большинства из них властный ресурс достигает уровня актива (т.е., не будучи руководителями, они входят в «ядро» своих коллективов, способное оказывать влияние на принятие решений).

Однако, с точки зрения экономической отдачи от своего человеческого капитала и реального уровня жизни, они имеют при этом качественно иную картину, чем «крупные капиталисты», которые во многом на них похожи, но среди которых три четверти являются руководителями первого уровня или предпринимателями. Это значит, что *соответствующий человеческий капитал, если он не защищается дополнительными властными позициями, недооценивается в современной российской экономике.*

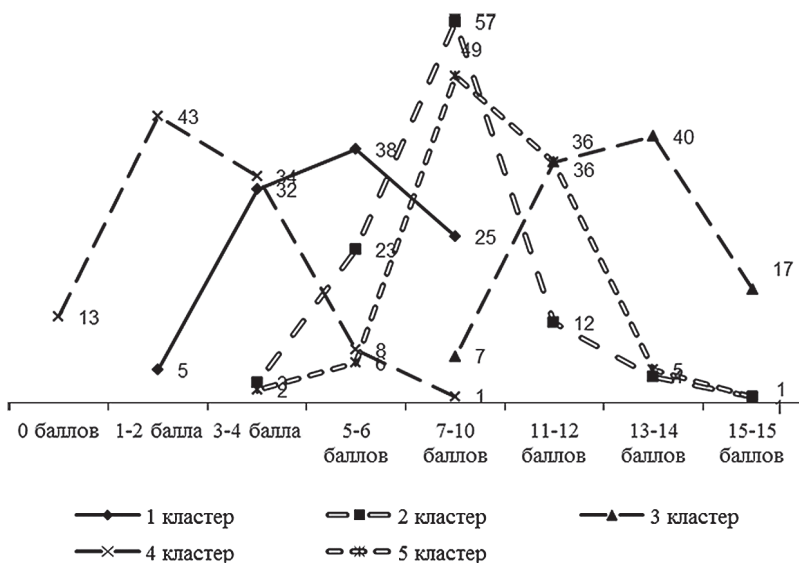
Вторая группа представителей «среднего класса», попавшая в кластер, основу которого составляют «мелкие и средние капиталисты», характеризуется более высоким властным ресурсом, и руководители составляют в ней около трети группы. Однако это те руководящие позиции, за которые, видимо, конкуренция относительно ниже: во всяком случае, для их занятия не нужен особо качественный человеческий капитал, что находит отражение и в получаемых на них рентах — в страты от 6 и выше входила здесь еще меньшая доля группы, чем в первом случае. Похожая картина и в третьей группе.

Кроме того, на реальном уровне жизни представителей этих групп, т.е. распределении их по стратам, специфика их ресурсообеспеченности отражалась в целом мало, что вряд ли было бы возможно, учитывая, о какого рода ресурсах идет речь, если бы в России уже полностью утвердилась классовая структура.

Можно посмотреть на структуру ресурсов разных кластеров и с другой стороны (см. рис. 9.15). При этом вновь видно, что структура и объем ресурсов в 5 и 2 кластерах очень близки.

Рисунок 9.15

Обеспеченность неэкономическими видами ресурсов в различных кластерах, 2003, % от численности каждого кластера



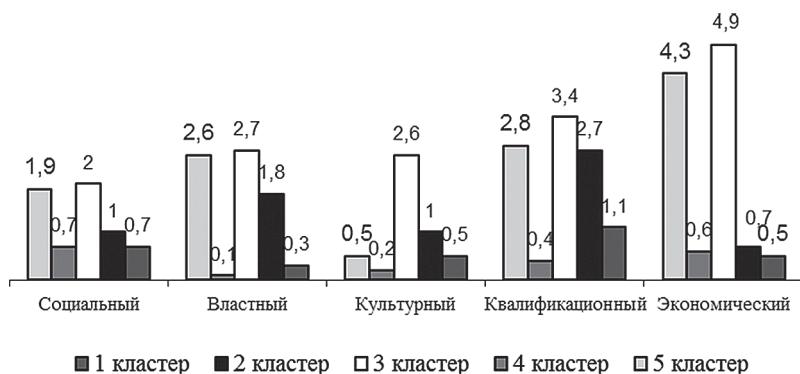
Близость общей ресурсообеспеченности 2 и 5 кластеров при явном различии получаемого на располагаемые ресурсы экономического эффекта, хорошо видно на разнице распределения этих кластеров по разным стратам, делала особенно интересной сравнение структуры именно их ресурсообеспеченности и типа занятости.

Как оказалось, представители 5 кластера («мелкие и средние капиталисты») имеют более высокие показатели социаль-

ного, властного и особенно экономического ресурса, но более низкие — культурного ресурса, чем представители 2 кластера («среднего класса»). При этом у них практически одинаковые показатели квалификационного ресурса (см. рис. 9.16).

Рисунок 9.16

Средний балл различных видов ресурсов по кластерам, 2003, баллы



На рисунке 9.16 хорошо видно не только то, что в наименьшей степени из «капиталообразующих» видов ресурсов среди россиян распространены культурный и социальный ресурсы (далее следует властный ресурс, и только потом идут квалификационный и экономический ресурсы). Видно на нём и то, что разрывы в обеспеченности представителей разных кластеров различными видами ресурсов выглядят весьма дифференцированно. По властному ресурсу разрыв между наиболее и наименее обеспеченным им кластерами составлял 27 раз, по культурному ресурсу — 13 раз, по экономическому — 10, по квалификационному — 8,5, по социальному — был 3-кратным. Чётко видно на нём и явное превосходство над остальными в ресурсообеспеченности 3 кластера «крупных капиталистов», и понятна становится причина его явного превосходства над остальными. Именно эта группа высококвалифицированных выходцев из наиболее образованных российских семей сосредоточила у себя сегодня не только основной экономический ресурс, но и значительную часть человеческого капитала страны, а главное — заняла ключевые властные позиции, способные приносить дополнительные ренты.

Что же касается разницы в экономической отдаче от располагаемых ресурсов у наиболее высокоресурсной части «среднего класса» и «крупных капиталистов», то понятно, учитывая все вышесказанное, что она объясняется прежде всего разницей в их властном ресурсе, который позволяет (или не позволяет) конвертировать уникальный человеческий капитал в реальный экономический ресурс. Что же касается большинства кластера «средний класс», оказавшегося по структуре и объёму неэкономических ресурсов похожим на «мелких и средних капиталистов», то, учитывая методику построения индекса ресурсообеспеченности по различным шкалам, можно сказать, что *«средний класс» — это профессионалы и полупрофессионалы, являющиеся либо выходцами из городских семей, где родители не имели высшего образования, либо из семей сельской интеллигенции, которые, получив высшее образование, избрали для себя карьеру специалистов или руководителей среднего звена. Кластер же «мелкие и средние капиталисты» — это выходцы из малообразованных слоёв населения, преимущественно мигранты первого поколения из малых городов и сел, которые, так же как и представители «среднего класса», сумели получить высшее образование, но с началом экономических реформ использовали новые возможности и «ушли в бизнес» (преимущественно мелкий и отчасти средний). В западных обществах обе эти группы относятся к среднему классу, причём специалисты и менеджеры — к так называемому «новому», а представители малого бизнеса — к «старому» среднему классу, и получают близкий по размерам доход, но на разные виды принадлежащего им капитала. В России же, как было показано выше, экономическая отдача от этих видов деятельности заметно различается, хотя стоит отметить, что эти различия постепенно уменьшаются (в отношении профессионалов и представителей малого бизнеса).*

Наконец, ясным в результате анализа объёма и структуры ресурсообеспеченности населения России становится не только то, что именно ресурсы лежат в основе стратификации российского общества по уровню жизни, но и то, как доходы на различные виды активов (ренты) связаны со сложившейся в России системой общественных отношений. Системой, где позиции владельцев человеческого капитала везде, кроме крупных городов, в борьбе за получение ими пропорциональных их капиталу

рент чрезвычайно слабы, а «бал правят» прежде всего владельцы экономического и властного ресурсов.

Выводы

1. Наиболее эффективным для анализа системы стратификации общества является в современной России ресурсный подход. Как и остальные теоретические подходы при их применении на одних и тех же массивах данных, он делит российское общество на две крупные части — неблагополучного и относительно благополучного населения, пропорции которых составляют 60:40. Однако именно ресурсный подход позволяет, в отличие от остальных подходов, внутренне непротиворечиво объяснить причины устойчивого неравенства между ними в современном российском обществе.

2. Сложившаяся в настоящий момент в России модель социальной структуры характеризуется высокой степенью кристаллизации статусов и соответствием уровня жизни и экономического ресурса в целом общему объёму ресурсов индивидов, включая ресурсы неэкономического характера. Квалификационный и культурный ресурсы, как и в целом человеческий капитал, коррелируют в современной России с общим уровнем жизни человека и с объемом его экономического ресурса. Однако если речь не идет об уникальной квалификации, то доходы на человеческий капитал заметно уступают доходности традиционного экономического капитала (бизнеса), даже малого, что является свидетельством недооценки человеческого капитала в российской экономике, являющейся следствием его «недовостребованности». Возможная причина этого — дисбаланс спроса и предложения на соответствующий тип ресурсов в российской экономике, делающий инвестиции в человеческий капитал неэффективными на микроуровне.

3. Социальное неравенство в современной России — логическое следствие наличия на момент начала реформ 1990-х годов у разных групп населения различного объема ресурсов, во многом — накапливавшихся на протяжении поколений. В условиях плановой экономики, когда эти ресурсы не могли работать как капитал, имевшиеся различия в ресурсообес-

спеченности сказывались на уровне жизни этих групп, но не могли привести к серьезной социальной дифференциации. В условиях же перехода к рыночной экономике они были конвертированы в экономический капитал или использованы для наращивания других его видов, и процесс первоначального накопления капитала протекал в условиях российской трансформации в форме бурной конвертации различных видов ресурсов друг в друга с формированием новых правящих классов на базе высокоресурсных групп бывшего советского общества. В том, что часть из них сумела успешно использовать открывшиеся с переходом к рыночной экономике новые возможности, решающую роль сыграл их социальный и культурный капитал, обеспечивший многим из них доступ к таким формам экономического и властного ресурсов, которые обладают особой экономической эффективностью.

4. В целом эмпирические данные свидетельствуют: различные виды капитала концентрируются в настоящее время хотя и в разных комбинациях, но в основном у одних и тех же людей, которые представляют собой особую группу — «новых капиталистов». Эти люди, сосредотачивая и воплощая в себе все значимые в современных условиях виды ресурсов (что означает обладание несопоставимо большим их объёмом, чем объем находящегося в их распоряжении экономического ресурса), конвертируемых друг в друга и в традиционный экономический капитал, имеют благодаря этому возможность занимать господствующее положение в обществе.

5. Наличие у них такого расширительно трактуемого капитала, более адекватного современным реальностям, чем традиционные его трактовки, обеспечивает для его владельцев получение дополнительных доходов на этот капитал (прибыли), даже если они не занимаются предпринимательством. Более того, «новые капиталисты» включают в себя сегодня в России не только и даже не столько предпринимателей. Так, например, хотя все виды ресурсов успешно конвертируются в современном российском обществе в экономический ресурс, но они могут существовать и в такой комбинации (например, квалификационный, властный и социальный), что при наличии соответствующего объёма этих «неэкономических» ресурсов обеспечивают человеку возможность принадлеж-

ности к числу капиталистов без наличия у него необходимого экономического капитала, а тем более — без принадлежности к лицам, ведущим предпринимательскую деятельность.

6. Далеко не все выходцы из высокоресурсных групп советского общества оказались по итогам трансформации в составе «новых капиталистов». Часть из них, в силу различных причин оставшаяся на должностях специалистов, сформировала костяк среднего класса российского общества. Вторая часть заняла места руководителей различного уровня, не приносящие особых дивидендов, и в этом плане их ситуация очень напоминает ситуацию подавляющего большинства группы специалистов. И хотя, в зависимости от особенностей ресурсов и ситуации на региональных и отраслевых рынках труда и человеческого капитала, положение и тех, и других очень дифференцировано, для большинства из них оно свидетельствует об относительной неблагоприятности занимаемых ими структурных позиций, даже несмотря на их относительное благополучие на фоне составляющего большинство российского общества класса «рядовых исполнителей». В этом плане их положение сходно с положением представителей других среднересурсных групп, вместе с которыми они и образуют группу, условно названную мной «средний класс».

7. Если говорить о низкоресурсных группах, образующих класс «рядовых исполнителей» то прежде всего надо подчеркнуть, что очень низкий уровень жизни значительной части населения в современной России обусловлен не просто недостаточным размером их доходов, а практически полным отсутствием у этой части населения всех видов ресурсов, которые позволили бы получать больший объем доходов, а также ситуацией, сложившейся на рынках труда и человеческого капитала, не стимулирующей россиян к наращиванию своего человеческого капитала. При этом низкоресурсность этой части россиян воспроизводится в межпоколенческом разрезе и имеет предысторию ещё в советском времени.

8. Таким образом, принадлежность к трём основным классам современного российского общества — логическое следствие наличия на момент начала реформ 1990-х годов у разных групп населения различного объёма ресурсов, во многом накапливавшихся на протяжении поколений. В условиях

плановой экономики, когда эти ресурсы не могли «работать» как капитал, имевшиеся различия в ресурсообеспеченности разных групп населения сказывались на их уровне жизни, но не могли привести к серьезной социальной дифференциации, а тем более — к классовым различиям. В условиях же перехода к рыночной экономике они были конвертированы в экономический капитал или использованы для наращивания других его видов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении к данной книге мне хотелось бы воспроизвести основные выводы исследования. И главное, что хотелось бы подчеркнуть, — это что процесс формирования классовой структуры, характерной для современных рыночных обществ, в современной России еще не завершен. И хотя «больной скорее жив, чем мертв», и контуры классовой модели стратификации с характерной для нее зависимостью положения в обществе от рыночных позиций индивидов прослеживаются уже достаточно отчётливо, есть целый ряд факторов, препятствующих завершению формирования этого типа социальной структуры.

В их числе, прежде всего, до сих пор сохраняющееся доминирование в России этакратической модели развития, основанной на сращенности властных отношений с отношениями собственности. Во-вторых, это унаследованные еще со времен СССР и усилившиеся в новых условиях диспропорции в развитии различных отраслей, регионов и типов поселений, ведущие к формированию неклассовых видов социальных неравенств¹. В-третьих, это несформированность в России общенациональных рынков труда и человеческого капитала. Наконец, в-четвертых, оказывает свое тормозящее влияние на формирование классовой структуры российского общества и сохранение мощного госсектора, в котором занята значительная часть (около 30%) всех работающих.

В то же время сдвиги в направлении формирования классовой структуры в России очевидны, а процессы ее фор-

¹ В российских условиях эти неравенства играют роль, аналогичную тем, которую в западных обществах играют расовые неравенства.

мирования сопровождаются огромной по своим масштабам социальной мобильностью населения. Эта мобильность является следствием двух групп обстоятельств.

С одной стороны, в процессе трансформации общества, начавшейся в конце 1980 — начале 1990-х гг., сформировался новый набор структурных позиций, а их общая конфигурация сильно изменилась. К числу наиболее ярких из этих изменений относятся резкое «растягивание по вертикали» шкалы социальных статусов с колоссальным углублением социальной дифференциации, формирование в составе социальной структуры в целом в принципе отсутствовавших в ней ранее социальных групп, изменение набора отраслей-лидеров и отраслей-аутсайдеров, рост роли факторов стратификации, связанных с местом жительства, изменение смысла и места многих профессиональных статусов в социальной структуре в целом и т.д. Эти процессы заведомо предопределили почти для половины россиян изменение их места в обществе даже в том случае, если сами они ничего в своей жизни не меняли. Вектор этих изменений имел разнонаправленный характер, однако число тех, кто заведомо должен был скатиться по «социальной лестнице» вниз на вновь образовавшиеся на ней позиции «социальных низов», было в десять раз больше, чем число тех, кто получил возможность попасть на появившиеся на её верху новые структурные позиции, которых не было в советское время (треть против 3–5% населения).

С другой стороны, эти изменения модели социальной структуры вызвали колоссальную мобильность населения страны на микроуровне. Десятки миллионов людей в поисках «лучшей доли» в непрерывном «броуновском движении» начали перемещаться по социальному полю, меняя профессию, место работы, место жительства, начиная свой бизнес и т.д., чтобы занять более приемлемую для себя позицию в рамках новой системы статусов.

В итоге совмещения двух этих процессов в социальной структуре общества и статусных позициях десятков миллионов людей в 1990-х — начале 2000-х годов произошли тектонические сдвиги. Однако с середины 2000-х гг. основные статистические показатели, описывающие характеристики

модели социальной структуры общества², как и показатели занятости населения по отраслям и видам деятельности, как свидетельствуют данные Росстата, остаются практически неизменными. Как отражение этих процессов на микроуровне заметно снизились и показатели индивидуальной мобильности населения. Это свидетельствует о том, что процесс формирования новой модели социальной структуры российского общества практически завершился.

Как же выглядят сегодня общие контуры его социальной структуры? Что собой представляют его основные классы? И как сказалась на представителях разных социальных групп массовая смена социальных статусов? Начну с ответа на последний вопрос.

Восходящая мобильность в период пережитой Россией масштабной трансформации в группе, относившейся в советское время к нижним двум третям общества, встречалась лишь в порядке исключения — буквально считанным процентам ее представителей удалось «выбиться наверх». Происходило это прежде всего за счет использования такого канала восходящей социальной мобильности, как предпринимательство. Впрочем, и удел преуспевших в этой области был, как правило, малый, в исключительных случаях — средний бизнес. Крупный же бизнес — «вотчина» выходцев из высокоресурсных групп советского общества.

Судьба последних не менее интересна, чем низкоресурсных, но более разнообразна. Часть высокоресурсной группы советской эпохи активно использовала открывшиеся с переходом к рыночной экономике новые возможности, причём спектр их был весьма широк. Это и создание собственного бизнеса или участие в приватизации, и занятие руководящих позиций, приносящих в новых условиях значимые экономические дивиденды, и самозанятость (требующая, впрочем, для ее реальной экономической эффективности очень серьёзного человеческого капитала), или занятость новыми видами деятельности (консалтинг, аудит, маркетинг, фондовый рынок и

² Характер распределения доходов по 10 и 20%-ным группам населения, коэффициент Джини, коэффициент фондов, соотношение городского и сельского населения, распределение населения по типам поселений и т.д.

т.п.) в частном секторе экономики. Однако занять структурные позиции, позволяющие не только говорить об их благополучии, но и охарактеризовать их как «новых капиталистов», удалось считанным процентам населения страны, и даже среди высокоресурсных групп общества их доля составила лишь около половины.

Другая же их часть, в силу различных причин, осталась на должностях специалистов или заняла места руководителей различного уровня, не приносящие особых дивидендов. В этом плане их ситуация очень напоминает ситуацию остальных представителей формирующегося российского среднего класса, хотя в зависимости от особенностей квалификационного и культурного ресурсов и ситуации на региональных и отраслевых рынках человеческого капитала их положение различается достаточно заметно. Наряду с ними в составе среднего класса страны оказались также многие представители среднересурсных групп. В итоге средний класс составляет сегодня в России около трети населения (и почти 40% работающих россиян до 55 лет).

Факторы стратификации в российском обществе на протяжении двух последних десятилетий неоднократно изменялись. Так, главным фактором стратификации в России конца 1990-х гг. являлась работа в государственном или частном секторах экономики, действие же остальных факторов было связано с тем, как они влияли на возможность занятости в частном секторе. Спустя 15 лет на первом месте по значимости среди факторов стратификации оказался статус родительской семьи, причём чем выше статусное положение человека, тем большее значение имеют показатели, относящиеся к родительской семье. Это свидетельствует о все большей межгенерационной консервации статусов в современной России, закрытии в ней «лифтов» социальной мобильности и усилении конкуренции за благоприятные для человека структурные позиции, в ходе которой все чаще начинают использоваться нерыночные механизмы.

Разумеется, это не значит, что образование человека и другие характеристики его человеческого капитала сейчас вообще не важны. Однако они стали в гораздо большей степени опосредоваться фактором его происхождения, чем это

было 15 лет назад. И если в конце 1990-х гг. любой, кто по своим личным качествам мог найти работу в частном секторе, выигрывал уже в силу этого, то сейчас независимо от сектора занятости доступ к качественным рабочим местам получают прежде всего выходцы из наиболее статусных и высокообразованных семей.

Одновременно резко выросла роль факторов, отражающих пребывание на первичном или вторичном сегменте рынка труда. Видимо, именно между группами работников, относящихся к первичному и вторичному сегментам рынка труда, в российском обществе сейчас формируются новые и достаточно глубокие социальные неравенства.

Таким образом, в целом, в соответствии с логикой роста значимости за последние 15 лет структурных ограничений (явившихся прямым следствием завершения структурной перестройки экономики), выросла значимость факторов стратификации, обеспечивающих социальное воспроизводство классов, и уменьшилась роль факторов, связанных с индивидуальной активностью человека. Все это стало следствием того, что с середины 2000-х гг. новые статусные позиции не просто перестали образовываться в массовом масштабе, но и образовавшиеся ранее позиции уже заполнились и «закрылись». Не удивительно, что в условиях объективного сокращения возможностей для социальной мобильности и роста конкуренции за наиболее привлекательные рабочие места значимость происхождения вообще и социального капитала в частности относительно возросла.

Однако это не означает, что социальная структура России является неклассовой — доходы большинства населения опосредуются сейчас рынком труда, а в основе классовой структуры, как известно, лежит именно разница активностей индивида, с которыми он выходит на те или иные рынки (труда, человеческого капитала, финансовый рынок и т.д.) и на которые он получает доход. Кроме того, выросла по сравнению с 1990-ми годами и значимость для их уровня благосостояния качества человеческого капитала работников, в частности — включенности человека в систему непрерывного образования и готовности к самообразованию. Это также говорит в пользу складывания в России социальной структуры классового

типа. Однако если в 1990-е гг. для вновь возникшего частного сектора при занятии определённой статусной позиции решающими оказывались личностные характеристики человека, то сейчас значимость их резко уменьшилась.

Такой тип классового воспроизводства свидетельствует о формировании в России сравнительно закрытой модели классовой социальной структуры. При этом, судя по роли социального капитала вообще и характеристик родительской семьи как факторов стратификации в частности, сложившиеся в современном российском обществе механизмы мобильности все дальше уведут нашу страну от меритократического идеала общества равных возможностей и воздаяния в соответствии с индивидуальными заслугами, являющегося оптимальной моделью общества в глазах подавляющего большинства россиян.

В итоге, если применительно к ситуации 1990-х гг., характеризовавшейся массовым исчезновением одних и столь же массовым возникновением других структурных позиций на социальном поле, можно было говорить о том, что главным для определения места конкретного человека в системе стратификации выступал сам актор, то применительно к сегодняшней ситуации приходится констатировать, что для подавляющего большинства россиян их собственная активность по повышению своего статуса может протекать в очень узком коридоре возможностей и решающую роль играют структурные ограничения (т.е. «система»).

Сложившаяся ситуация вызывает у россиян недовольство ею, и это недовольство сохраняется и усиливается, даже несмотря на то, что динамику собственного статуса в силу роста своего благосостояния в 2000-е годы большинство из них воспринимает позитивно. Все годы реформ они оценивают социальную структуру российского общества как такую, где основная часть населения сосредоточена в слоях ниже среднего. Все больше осознают россияне и оторванность «верхушки» общества от основной массы населения, их противоположность друг другу.

И, как свидетельствуют эмпирические данные, эти оценки населением сложившейся модели социальной структуры российского общества соответствуют реальности. Говоря о других

характерных особенностях модели социальной структуры, утвердившейся в 2000-х годах в России, стоит отметить и то, что она характеризуется высокой степенью кристаллизации статусов и соответствием уровня жизни и экономического ресурса общему объему ресурсов индивидов, а также присущие ей очень глубокую степень социального неравенства и среднюю (но увеличивающуюся со временем) роль физиологических характеристик (прежде всего здоровья).

Эти общие контуры и конкретные особенности сложившейся в России модели социальной структуры фиксируются при использовании всех основных теоретических подходов к стратификации — одноступенчатом классовом анализе (стратификации по уровню жизни), марксистском и неомарксистском подходах, веберианской и неовеберианской традициях классового анализа, а также ресурсном подходе к стратификации. Однако анализ социальной структуры российского общества в рамках каждого из них позволяет зафиксировать и какие-то особенности этой структуры или важные для её понимания особенности российского общества в целом, незаметные в рамках других подходов.

Так, если говорить о стратификации по уровню жизни, то, несмотря на ее достаточно поверхностный характер с точки зрения собственно классового анализа, она позволяет выделить нуждающиеся в помощи группы (а не только беднейшие слои населения) и установить признаки «роскоши», значимые для целей налогообложения. С помощью этой модели стратификации можно зафиксировать также численность и признаки основных слоёв/классов российского общества, в числе которых в настоящее время: бедствующие (составляющие 8–9% населения), малообеспеченные (чуть более половины населения страны), среднеобеспеченные (пятая часть всех россиян), обеспеченные (около 15%) и высокообеспеченные (1–2% в массовых опросах и 3–5% населения с учётом тех, кто не попадает в их выборки).

Свидетельствуя о повышении в последнее десятилетие уровня жизни всех слоёв/классов, этот подход к стратификации в то же время позволяет понять, что для большинства россиян рост текущего потребления сопровождается сокращением их экономических ресурсов и как минимум стагнацией

качества их человеческого капитала или даже его деградацией, что стало реакцией их на снижение для них на микроуровне возможностей восходящей социальной мобильности. Кроме того, использование этого подхода к стратификации позволяет понять, что, несмотря на повышение в 2000-х гг. уровня жизни населения, депривация в области базовых потребностей в той или иной степени затрагивает сегодня более 80% населения.

В целом же можно сказать, что та часть населения, которая занимала в советском обществе статусные позиции в нижних двух третях общества, в массе своей продолжает занимать их и в современной России. Однако углубление социальной дифференциации привело к тому, что эта ранее относительно гомогенная группа превратилась в набор страт с качественно различными положением и жизненными перспективами. Почти каждый десятый россиянин сегодня находится в положении, массового аналога которому в Советском Союзе просто не было. Более того, представители наиболее обездоленных слоёв населения, в первые пореформенные годы представлявшие собой очень гетерогенную группу, в 2000–2010-е годы постепенно изменили свой состав и все больше начинают напоминать низший класс обществ с развитой рыночной экономикой. Ещё около половины населения пребывает в малообеспеченности, но степень их депривированности при этом различна: если часть их находится в состоянии многомерной депривации, позволяющем рассматривать их как представителей таких структурных позиций, массового аналога которых в СССР также не было, то вторая, более благополучная их часть живёт примерно так, как жили бедные «советского образца». Все эти группы составляют в новой структуре российского общества около 60%, и для них речь может идти только о вертикальной стратификации, т.к. возможности выбирать себе стили жизни эта часть населения лишена. Остальные примерно 40% российского населения находятся на относительно благоприятных структурных позициях, и хотя степень благополучия представителей этой части россиян очень сильно дифференцирована, применительно к ним всё же можно использовать концепцию горизонтальной стратификации.

Однако, несмотря на значительные эвристические возможности и значимость для целей государственной политики, стратификация по уровню жизни все же не может удовлет-

ворить ни одного серьёзного профессионала-структурщика, поскольку не учитывает главного — глубинных оснований классовых различий, ограничиваясь лишь их проявлениями (спецификой уровня жизни, поведенческих стратегий, мировоззрения и т.д.).

Гораздо глубже проанализировать ситуацию позволяет многоступенчатый классовый анализ, осуществляемый обычно либо в рамках веберианской/неовеберианской, либо в рамках марксистской/неомарксистской традиции. Однако, к сожалению, эффективность применения этих подходов в России весьма проблематична, поскольку концептуально эти модели классового анализа были созданы для описания обществ совсем иного типа, чем современное российское общество. В итоге традиционная марксистская концепция описывает лишь ситуацию на предприятиях малого и среднего бизнеса, что, конечно, важно, но, учитывая долю занятых на них, явно недостаточно для построения модели стратификации общества в целом. Традиционная веберианская концепция также не позволяет решить эту задачу, поскольку исходит из того, что классы различаются своими поведенческими стратегиями и взглядами. В России же, где десятилетиями существовало общество социальной однородности и шла массированная идеологическая обработка населения, включавшая и насаждение определённых поведенческих моделей, это далеко не так, а классовое сознание и соответствующие модели социального действия разных классов в ней только начинают формироваться.

Неомарксистские же и неовеберианские модели в массе своей оказываются малоэффективны в России из-за того, что индикаторами классовой принадлежности в них обычно избираются критерии, по сути своей вообще не соответствующие российским реалиям, а операционализация этих критериев такова, что в ряде случаев их даже чисто технически нельзя применить в нашей стране. Это, разумеется, не значит, что эти модели классового анализа вообще неприменимы в России — просто, применяя их, не стоит абсолютизировать полученные результаты.

Тем не менее и с их помощью можно получить очень интересную информацию. Так, например, результаты применения на российских данных неомарксистской концепции Э.О.Райта

свидетельствуют о том, что эксплуатация распространена в российском обществе гораздо шире, чем это принято думать — несмотря на то, что только в госсекторе (не говоря уж о семейном бизнесе, кооперативной форме собственности, индивидуальных предпринимателях и т.д.) работают около 30% всех занятых в экономике³, к числу эксплуатируемых можно отнести более 80% россиян. Это значит, что самым крупным эксплуататором, даже несмотря на рост зарплат бюджетников в последнее десятилетие, выступает сегодня в России российское государство.

Использование концепции стратификации Д.Голдторпа свидетельствует о том, что в нашей стране (в силу специфики распределения компетенций в российской производственной культуре) существует асимметрия в распределении власти на производстве, очень низка автономность труда даже тех социальных групп, которые во всем мире относятся к среднему классу, сложный труд недооценивается, сущность и отличие его от простого труда не понимается, а избираемые способы мотивирования людей к труду не только неэффективны, но и не соответствуют этапу исторического развития, на котором находится Россия. Если же говорить о другой неовеберрианской концепции, рекомендованной ESOMAR и основанной на индексе TGI, то она свидетельствует о гораздо меньшей зависимости в России уровня жизни населения от профессионального статуса, чем в развитых странах, и об огромной роли в ней неравенств, не связанных с собственно рыночными отношениями.

Однако ограниченность эвристических возможностей ряда известных зарубежных концепций стратификации не означает, что среди предлагаемых сегодня социологической наукой подходов нет таких, которые позволили бы достаточно точно описать происходящее в России в области стратификации. Наиболее эффективным среди них представляется ресурсный подход, возникший и развивавшийся на протяжении последних десятилетий различными авторами независимо друг от друга.

Выступая разновидностью неомарксистских подходов к

³ Рассчитано по: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d1/05-04.htm

стратификации, он в качестве основания для определения места человека в социальной структуре общества предлагает использовать его ресурсообеспеченность. Возвращаясь на новом уровне развития к одномерным моделям стратификации, ресурсный подход позволяет очень красиво в методологическом плане решить и проблему единицы стратификации, поскольку если в качестве далее не делимого элемента стратификации выступает индивид, то ресурсы его семьи (как и домохозяйства) неизбежно входят в его собственные ресурсы через такие их компоненты, как экономический, культурный или социальный ресурсы⁴. Наконец, ресурсный подход позволяет под новым углом зрения посмотреть на взаимоотношения между элементами социальной структуры, в частности, проблему эксплуатации.

Использование ресурсного подхода для стратификации показывает, что именно он позволяет внутренне непротиворечиво объяснить причины устойчивых социальных неравенств между различными социальными группами в современном российском обществе. Как и остальные теоретические подходы при их применении на тех же массивах данных, он делит российское общество на две крупные части — неблагополучного (низкоресурсного) и относительно благополучного (ресурсы которого приобретают качество актива или капитала) населения, пропорции которых составляют 60:40.

Место человека в построенной с использованием ресурсного подхода модели стратификации принципиально различается в зависимости от того, каковы структура и объем его активов. Что касается среднего класса, то его особенностью является прежде всего наличие у него достаточно значительного объема квалификационного ресурса и сравнительно высокая на общем фоне ресурсообеспеченность в целом. Класс рабочих столь многообразен и настолько далек сегодня от классического портрета рабочего класса, что, видимо, правильнее было бы говорить применительно к нему о классе собственников способности лишь к простому труду (неваж-

⁴ В то же время большинство значимых в современной экономике видов ресурсов являются не только инкорпорированными, но и сугубо индивидуальными (квалификационный, физиологический и т.д.) и не могут переноситься на домохозяйство в целом.

но — физическому или нефизическому). Именно этот класс и составляет в России большинство экономически активного населения.

Что же касается места в системе стратификации господствующего класса (состоящего из различных подклассов в соответствии с тем, на какой тип активов они получают основные ренты), то его специфика в современной России определяется тем, что различные виды капитала концентрируются в нем хотя и в разных комбинациях, но в основном у одних и тех же людей. Эти люди, сосредотачивая и воплощая в себе все значимые в современных условиях виды ресурсов, конвертируемых друг в друга и в традиционный экономический капитал, имеют благодаря этому возможность занимать господствующее положение в обществе. И именно в этом, а не в наличии у них собственного бизнеса состоит специфика их классовых позиций.

Таким образом, принадлежность к трём основным классам современного российского общества — логическое следствие наличия на момент начала реформ 1990-х годов у разных групп населения страны различного объема ресурсов, во многом — накапливавшихся на протяжении поколений. В условиях плановой экономики, когда эти ресурсы не могли «работать» как капитал, имевшиеся различия в ресурсообеспеченности различных групп населения сказывались на их уровне жизни, но не могли привести к серьезной социальной дифференциации, а тем более — к классовым различиям. В условиях же перехода к рыночной экономике они были конвертированы в экономический капитал или использованы для наращивания других его видов, и процесс первоначального накопления капитала прошел в России в форме бурной конвертации различных видов ресурсов друг в друга с формированием новых господствующих классов на базе высокоресурсных групп бывшего советского общества. При этом классом капиталистов осуществлялся очень активный «добор» недостающих для консистентности социального статуса его компонентов — экономический ресурс мог конвертироваться в социальный, властный в экономический, человеческий — и в тот, и в другой и т.д.

Таковы основные особенности социальной структуры

современной России. Будущее же этой модели, так же как и России в целом, зависит прежде всего от того, какая судьба ждет ее экономику в ближайшие десятилетия: станет ли наша страна только поставщиком энергоресурсов и сырья для остального мира или же волеется в число развитых государств с характерной для них «экономикой знаний». В первом случае Россию ждёт сокращение численности и без того небольшого среднего класса, относительное обнищание рабочего класса и люмпенизация примерно трети населения с одновременным углублением социального неравенства и серьёзными политическими катаклизмами. Во втором же варианте развития можно ожидать постепенного увеличения численности среднего класса, изменения пропорций относительно благополучного и неблагополучного населения и постепенного движения России в сторону современного демократически ориентированного государства.

ВЫБОРКА ОБЩЕРОССИЙСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ, РЕЗУЛЬТАТЫ КОТОРЫХ ИСПОЛЬЗОВАНЫ В КНИГЕ

Мониторинговые исследования РНИСиНП

Численность выборки общероссийского мониторингового исследования Российского независимого института социальных и национальных проблем¹ колебалась в 1994–2001 гг. в различных исследованиях в диапазоне от 1500 до 3000 человек, представлявших 11 социально-профессиональных групп: 1) рабочих предприятий, шахт и строек; 2) инженерно-техническую интеллигенцию; 3) работников торговли, бытовых услуг, транспорта и связи; 4) гуманитарную и творческую интеллигенцию; 5) служащих государственных и частных учреждений, предприятий; 6) военнослужащих и сотрудников МВД; 7) предпринимателей малого и среднего бизнеса; 8) пенсионеров городов; 9) студентов вузов; 10) жителей сел; 11) безработных. Квоты по возрастному представительству и по социально-профессиональной принадлежности задавались на основе пропорционального соответствия их данным

¹ Российский независимый институт социальных и национальных проблем (РНИСиНП) был в 2001 г. преобразован в Институт комплексных социальных исследований Российской Академии наук. В 2005 г. последний вошел в созданный на базе трех академических институтов социологического профиля Институт социологии РАН. Таким образом, все использованные в книге исследования проводились одной и той же исследовательской группой, а полевую их часть во всех случаях осуществлял Центр социального прогнозирования (рук. — Ф.Э.Шереги).

Госкомстата РФ составу населения по каждому региону в отдельности.

Наряду с возрастным и социально-профессиональным составом при опросах соблюдались пропорции относительно всего населения России по типу поселения, полу, возрасту и этнической принадлежности, что позволяло обеспечить необходимую репрезентативность. В каждом случае квоты рассчитывались на основе данных Госкомстата по тому или иному региону.

В качестве регионов опроса, для каждого из которых составлялась самостоятельная подвыборка, в целях сопоставимости информации с данными госстатистики были избраны 12 территориально-экономических районов России (согласно районированию Госкомстата РФ) плюс г. Москва. Эти территориально-экономические районы в выборке, как правило, были представлены следующим образом:

1. Северо-Западный — г. Санкт-Петербург, Новгородская область.
2. Северный — Архангельская область, Республика Коми.
3. Центральный — Тверская, Владимирская, Тульская, Калужская области.
4. Волго-Вятский — Нижегородская область.
5. Центрально-Черноземный — Воронежская область.
6. Северо-Кавказский — Ставропольский край, Ростовская область.
7. Поволжский — Республика Татарстан, Волгоградская область.
8. Урал — Свердловская, Оренбургская области.
9. Западная Сибирь — Новосибирская, Кемеровская области.
10. Восточная Сибирь — Красноярский край.
11. Дальний Восток — Приморский край.
12. Калининградская область.
13. г. Москва.

В некоторых случаях (в связи с особенностями исследовательских задач того или иного этапа мониторинга) г. Санкт-Петербург выделялся отдельно, но и в этом случае численность респондентов по всему Северо-Западному региону, включая Санкт-Петербург, оставалась в пределах квоты, определенной

с учетом пропорции населения данного региона относительно всего населения России.

Кроме того, в рамках региональной выборки одни области могли, с учетом задач исследования (которые иногда требовали повышенного внимания к проблематике национальных конфликтов и т.д.), заменяться на другие — например, в Северо-Кавказском регионе Ростовская область неоднократно заменялась на одну из республик Северного Кавказа (Северная Осетия и т.д.), но делалось это также с соблюдением всех основных задаваемых внутри каждого региона квот — по возрасту, социально-профессиональному составу, типу поселения, полу и этнической принадлежности. Квотировалась при любых изменениях внутри региона и численность выборки в самом регионе, чтобы обеспечить ее пропорциональность доле населения данного региона в составе населения России в целом.

Таким образом, выборка в каждом случае была двухступенчатой квотной — сначала определялась численность респондентов в каждом регионе, а затем внутри региона задавались квоты по пяти признакам.

Что касается собственно отбора респондентов, соответствующих этим квотам, то выборка носила маршрутный характер с соблюдением квот при отборе единиц наблюдения. Замена в случае отказа производилась за счет следующего адреса по маршруту.

Проверка качества интервью производилась двумя путями: 1) за счет контроля по месту опроса (адресу) путем непосредственного посещения респондента или его телефонного опроса; 2) в процессе контроля качества заполняемости анкет. Процедура контроля охватывала 3–5% выборки.

«Богатые и бедные в современной России», 2003 г.²

Исследование «Богатые и бедные в современной России» проводилось в марте 2003 г. Институтом комплексных социальных исследований РАН (ИКСИ РАН) в сотрудничестве с

² Подробнее о выборке и результатах этого исследования см.: Россия — новая социальная реальность. Богатые. Бедные. Средний класс / Под ред. М.К.Горшкова, Н.Е.Тихоновой. — М., Наука, 2004.

Представительством Фонда им. Ф.Эберта в РФ. Его основная выборка включала в себя 2106 человек. Принципы построения этой многоступенчатой стратифицированной случайной выборки носили стандартный для большинства общероссийских исследований ИКСИ РАН (впоследствии ИС РАН) характер. Сначала определялась численность респондентов в каждом территориально-экономическом районе согласно районированию Росстата, а затем внутри региона задавались квоты по полу, возрасту и типу поселения. Квоты задавались с учетом пропорционального соответствия их составу населения по каждому региону в отдельности. В каждом случае квоты рассчитывались на основе данных Росстата по тому или иному региону.

Таким образом, как и в мониторинговых исследованиях, выборка была двухступенчатой квотной — сначала определялась численность респондентов в каждом регионе, а затем внутри региона задавались квоты по трем признакам (пол, возраст, тип поселения). Что касается собственно отбора респондентов, соответствующих этим квотам, то выборка и в этом случае носила случайный характер. Процедуры контроля были те же.

Наряду с основной выборкой использовалась и выборка дополнительного экспертного опроса по богатым, которая насчитывала 209 человек. Из них 50% были опрошены в Москве и Санкт-Петербурге, а 50% — равными долями во всех территориально-экономических районах страны.

Эта выборка формировалась на основе соответствия потенциальных респондентов одному из двух критериев. Первым таким критерием для выборки богатых являлся среднемесячный душевой доход для регионов не менее \$1000, для Санкт-Петербурга — \$1200, для Москвы — \$1500. Вторым критерием при формировании выборки экспертного опроса богатых выступало наличие дорогостоящей недвижимости, в том числе квартиры стоимостью от \$100000 для регионов и от \$150000 для Санкт-Петербурга и Москвы (где новая трехкомнатная квартира в спальном районе стоила тогда порядка \$70000—\$75000), или коттеджа со всеми удобствами в черте города или ближних пригородах площадью не менее 250 кв. м, приобретенного самим респондентом за последние 5 лет. Кроме того, выборка экспертного опроса формировалась таким образом, чтобы в каждом регионе не менее 70% ее представляли люди, являющиеся основными кормильцами в своих семьях.

После проверки подмассива богатых в объединенном массиве двух опросов с помощью индекса уровня жизни их состав несколько откорректировался. 17 респондентов, несмотря на заявленные высокие текущие доходы, не набрали по индексу уровня жизни необходимых для включения даже в 9 страту баллов. С другой стороны, 123 респондента из репрезентативной части выборки, заявленные доходы которых были меньше необходимого порога для включения в выборку по богатым, имели реальный уровень жизни, позволяющий отнести их к 9, а в ряде случаев — даже к 10 страте.

С учетом этих корректив общая численность массива богатых составила 315 человек, из которых 128 человек вошли в 9 страту (в том числе 93 из общероссийского массива и 35 — из выборки опроса по богатым), 115 человек представляли 10 страту (в том числе 30 из общероссийского массива и 85 — из выборки опроса по богатым) и 72 человека из выборки дополнительного опроса представляли 11 страту.

**«Собственность в жизни россиян:
домыслы и реальность», 2005 г.³**

Исследование «Собственность в жизни россиян: доммыслы и реальность» было проведено ИС РАН в сотрудничестве с Представительством Фонда им. Ф.Эберта в РФ в марте—апреле 2005 г. по той же модели выборки, что и общероссийский репрезентативный опрос «Богатые и бедные в современной России». Численность респондентов составила 1751 человек.

**«Социальное неравенство
в социологическом измерении», 2006 г.⁴**

Исследование «Социальное неравенство в социологическом измерении» было проведено ИС РАН в сотрудничестве

³ Подробнее о выборке и результатах этого исследования см.: Собственность и бизнес в жизни и восприятии россиян / Отв. ред. М.К. Горшков, Н.Е.Тихонова, А.Ю.Чепуренко. — М., Наука, 2006.

⁴ Подробнее о выборке и результатах этого исследования см.: Социальные неравенства и социальная политика в современной России / Отв. ред. М.К.Горшков, Н.Е.Тихонова. — М.: Наука, 2008.

с Национальным инвестиционным Советом в рамках проекта Горбачев-Фонда «Социальное неравенство и публичная политика» в марте—апреле 2006 г. Опрос в этом исследовании проводился по стандартной общероссийской выборке, принципы построения которой описаны выше. Численность респондентов составила 1751 человек.

***«Малообеспеченные в современной России:
кто они? Как живут? К чему стремятся?»,
2008 г.⁵***

Исследование «Малообеспеченные в современной России: кто они? Как живут? К чему стремятся?» было проведено ИС РАН в сотрудничестве с Представительством Фонда им. Ф.Эберта в РФ в марте 2008 г. по той же модели выборки, что и общероссийский опрос «Богатые и бедные в современной России» и др. Численность респондентов составила 1750 человек.

***«Российская повседневность
в условиях кризиса: взгляд социологов», 2009 г.⁶***

Исследование «Российская повседневность в условиях кризиса: взгляд социологов» было проведено ИС РАН в феврале 2009 г. в сотрудничестве с Представительством Фонда им. Ф.Эберта в РФ по той же модели выборки, что и остальные опросы, о которых шла речь выше. Численность респондентов в данном исследовании составила 1749 человек.

⁵ Подробнее о выборке и результатах этого исследования см.: Малообеспеченные в России: кто они? Как живут? К чему стремятся? / Информационно-аналитический бюллетень Института социологии РАН № 5. — М.: Институт социологии РАН, 2008.

⁶ Подробнее о выборке и результатах этого исследования см.: Российская повседневность в условиях кризиса / Под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е. Тихоновой. — М.: Альфа-М, 2009.

***«Готово ли российское общество
к модернизации?», 2010 г.⁷***

Исследование ИС РАН «Готово ли российское общество к модернизации?» было проведено в марте—апреле 2010 г. и охватило 1750 респондентов в возрасте от 18 лет и старше, жителей всех типов поселений и территориально-экономических районов РФ, представлявших основные социально-профессиональные группы населения. Принципы построения двухступенчатой стратифицированной случайной выборки, использовавшейся в этом исследовании, были традиционными для других исследований ИС РАН, результаты которых использованы в данной книге.

В качестве регионов опроса, для каждого из которых была составлена самостоятельная подвыборка, в целях сопоставимости информации с данными госстатистики использовались 12 территориально-экономических районов России. Пропорционально доле населения региона в составе населения страны для каждого региона была определена численность региональной подвыборки. Затем внутри региона были заданы квоты по трём признакам (пол, возраст, тип поселения). Что касается собственно отбора респондентов, соответствующих этим квотам, то опрос их, как обычно, носил маршрутный характер с соблюдением квот при отборе единиц наблюдения. Замена в случае отказа производилась за счет следующего адреса по маршруту. При выборке порядка 1750 респондентов такие принципы ее построения означают возможную статистическую погрешность не более 3%.

***«Бедность и неравенства в современной России:
десять лет спустя», 2013 г.⁸***

Исследование ИС РАН «Бедность и неравенства в современной России: десять лет спустя» было проведено в апреле

⁷ Подробнее о выборке и результатах этого исследования см.: Готово ли российское общество к модернизации? / Под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е.Тихоновой. — М. : Весь Мир, 2010.

⁸ Подробнее о выборке и результатах этого исследования см.: Бедность и бедные в современной России / Под ред. М.К. Горшкова, Н.Е. Тихоновой, Р.Трауб-Мерца. — М. : Весь Мир, 2014.

2013 г. Принципы построения двухступенчатой стратифицированной случайной выборки, использовавшейся в этом исследовании, были традиционными для других исследований ИС РАН, результаты которых использованы в данной книге. Общая численность опрошенных в рамках репрезентативной для российского населения в целом части опроса составила 1600 человек в возрасте 18 лет и старше.

Наряду с основной выборкой использовалась и выборка дополнительного опроса по бедным, которая насчитывала 300 человек. В рамках этой дополнительной выборки опрашивались россияне, представлявшие разные регионы пропорционально численности их населения в составе населения страны в целом, среднедушевые доходы в семьях которых были не выше, чем прожиточный минимум в регионе их проживания по состоянию на 4 квартал 2012 г., поскольку данные о прожиточном минимуме за 1 квартал 2013 г. были в тот момент еще недоступны.

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ ИНДЕКСА УРОВНЯ ЖИЗНИ

Индекс уровня жизни

Индекс уровня жизни строился на основе суммирования показателей шкал материальной депривации и благосостояния. Позиции, использовавшиеся для расчета **индекса депривации**, в приведенных ниже вопросах выделены **жирным курсивом**, а для расчета **индекса благосостояния** — подчеркиванием:

Как вы оцениваете свое положение сегодня?

	Хорошо	Удов- летвори- тельно	Плохо
Питаетесь	1	2	3
Одеваетесь	1	2	3
Возможности проведения досуга	1	2	3
Возможность отдыха в период отпуска	1	2	3

Использовали ли вы за последние три года за счет собственных средств?

1 — Платные образовательные услуги для взрослых (вуз, курсы повышения квалификации или переквалификации, частные уроки)

2 — Платные медицинские услуги

3 — Платные оздоровительные услуги для взрослых (санатории, дома отдыха, клубы здоровья, спортивные и оздоровительные секции и др.)

4 — Строительство или покупку жилья

5 — Платные оздоровительные учреждения для детей (в том числе спортивные школы и пионерлагеря)

6 — Платные образовательные учреждения или услуги для детей (кружки, музыкальная школа, частные уроки, частные школы или детские сады и другое)

7 — Туристические или образовательные поездки за рубеж для кого-то из членов семьи

8 — Не пользовались ничем

**Имеете ли вы следующие предметы,
и если имеете, то сколько им примерно лет?**

(для расчета индекса депривации засчитывались ответы об отсутствии холодильника, любого телевизора, стиральной машины, мебели, ковра, а также наличие в домохозяйстве менее 6 видов ТДП и отсутствие хотя бы одного вида ТДП, приобретенного за последние 7 лет, а для расчета индекса благосостояния — наличие посудомоечной машины, антенны спутникового телевидения, импортных тренажеров, домашнего кинотеатра, кондиционера; кроме того, дополнительные баллы присваивались за наличие 3 и более из 5 видов ТДП, выделенных как признаки благосостояния, а также наличие свыше 8 видов ТДП и свыше 3 купленных за последние 7 лет из общего списка в 23 вида ТДП, т.к. это означало превышение медианных показателей по массиву)

Предметы обихода	Не более года	От 1 до 7 лет	Свыше 7 лет
Холодильник	1	2	3
Стиральная машина	1	2	3
Посудомоечная машина	1	2	3
Телевизор цветной	1	2	3
Телевизор черно-белый	1	2	3
Мебельный гарнитур (включая кухонный, стенку, мягкую мебель, каф-купе и т.п.)	1	2	3
Отечественный автомобиль	1	2	3
Автомобиль-иномарка	<u>1</u>	<u>2</u>	3
Видеокамера, цифровой фотоаппарат	1	2	3

Предметы обихода	Не более года	От 1 до 7 лет	Свыше 7 лет
Музыкальный центр	1	2	3
Видеомагнитофон, видеоплеер	1	2	3
Компьютер	1	2	3
Мотоцикл, мотороллер	1	2	3
Пылесос — отсутствие 1 пункт	1	2	3
Морозильная камера	1	2	3
Микроволновая печь, гриль, тостер и т.п. бытовая техника	1	2	3
Ковер, палас	1	2	3
Мобильный телефон	1	2	3
Электродрель, электро- или бензопила, др. инструмент	1	2	3
<u>Антенна спутникового телевидения</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	3
<u>Импортные тренажеры</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	3
<u>Домашний кинотеатр</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	3
<u>Кондиционер</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	3
Др. товары длительного пользования	1	2	3

Каковы ваши жилищные условия?

1 — Живу в общежитии, служебной квартире (если нет второго жилья)

2 — Снимаю жилье (если нет второго жилья)

3 — Живу в коммунальной квартире (если нет второго жилья)

4 — Отдельная 1-комнатная квартира

5 — Отдельная 2-х комнатная квартира

6 — Отдельная 3-х комнатная квартира

7 — Отдельная многокомнатная квартира (4 и более комнат)

8 — Часть дома

9 — Отдельный дом

10 — Коттедж, особняк

11 — Другое

Сколько квадратных метров общей площади (включая кухню, коридор и т.д.) приходится на каждого члена вашей семьи?

(засчитывался как признак депривации в случае наличия менее 10 кв.м на человека, как признак благосостояния — в зависимости от степени превышения медианных показателей)

Что из перечисленного ниже находится в вашей собственности?

- 1 — Квартира, дом
- 2 — Дача, садово-огородный участок с домом
- 3 — Садово-огородный участок без дома
- 4 — Земля (укажите сколько гектаров?)
- 5 — Скот (укажите сколько голов?)
- 6 — Гараж или место на коллективной стоянке
- 7 — Второе жилье (квартира, зимний дом, комната в коммуналке)
- 8 — *Ничего из перечисленного в собственности не имеем*

Что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете?

- 1 — Сбережения, достаточные для того, чтобы Вы и Ваша семья могли прожить на них не менее года
- 2 — Сбережения, недостаточные, чтобы жить на них длительное время
- 3 — Невыплаченные полностью кредиты в банках
- 4 — Невыплаченные полностью кредиты у себя на работе
- 5 — Крупные долги частным лицам
- 6 — Накопившиеся мелкие долги
- 7 — Долги по квартплате более чем за два месяца
- 8 — Ничего из вышеперечисленного не имеем

А чем вы обычно занимаетесь в свободное время?

- 1 — Читаю газеты, журналы
- 2 — Посещаю дискотеки, ночные клубы, другие развлекательные мероприятия
- 3 — Посещаю спортклубы, секции, тренировки
- 4 — Посещаю театры, концерты, кино
- 5 — Занимаюсь дополнительно для получения образования, повышения квалификации
- 6 — Посещаю музеи, выставки, вернисажи
- 7 — Занимаюсь домашним хозяйством, детьми, дачей
- 8 — Имею хобби и занимаюсь им дома (рукоделие, моделирование и т.д.)
- 9 — Участвую в работе общественных организаций, ассоциаций
- 10 — Занимаюсь в различных кружках, клубах по инте-

ресам

11 — Увлекаюсь компьютером, Интернетом

12 — Смотрю телевизор, слушаю радиопередачи

13 — Слушаю музыку, читаю книги, смотрю видео

14 — Посещаю кафе, бары, рестораны

15 — Посещаю политические организации, собрания,

митинги

16 — Встречаюсь и общаюсь с друзьями дома или в го-

стях

17 — Провожу время на природе, гуляю

18 — Посещаю церковь, другие религиозные собрания

19 — Просто отдыхаю, расслабляюсь

20 — Чем еще (допишите сами)

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ ИНДЕКСА РЕСУРСОБЕСПЕЧЕННОСТИ

Индекс строился по 8 шкалам. Индикаторы, использовавшиеся для расчета по шкалам, выделены курсивом и подчеркиванием.

Экономический ресурс

В каких сферах вы добились желаемого?

Сфера достижения успехов	Уже добился, чего хотелось	Пока не добился, но считаю, мне это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться этого	В моих планах этого не было
1. Получить хорошее образование	1	2	3	4
2. Получить престижную работу	1	2	3	4
3. Создать счастливую семью	1	2	3	4
<u>4. Иметь собственный бизнес</u>	1	2	3	4
<u>5. Стать богатым человеком</u>	1	2	3	4
6. Заниматься любимым делом	1	2	3	4
7. Стать знаменитым	1	2	3	4

Сфера достижения успехов	Уже добился, чего хотелось	Пока не добился, но считаю, мне это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться этого	В моих планах этого не было
8. Побывать в разных странах мира	1	2	3	4
9. Воспитать хороших детей	1	2	3	4
10. Жить не хуже других	1	2	3	4
11. Иметь надежных друзей	1	2	3	4
12. Честно прожить свою жизнь	1	2	3	4
13. Иметь интересную работу	1	2	3	4
14. Иметь доступ к власти	1	2	3	4

Где вы живете в настоящее время?

- 1 — Живу в общежитии, служебной квартире
- 2 — Снимаю жилье
- 3 — Живу в коммунальной квартире
- 4 — В отдельной 1-комнатной квартире
- 5 — В отдельной 2-х комнатной квартире
- 6 — В отдельной 3-х комнатной квартире
- 7 — В отдельной многокомнатной квартире (4 и более комнат)
- 8 — Занимаю часть дома
- 9 — В отдельном доме
- 10 — В коттедже, особняке
- 11 — Другое

Что из перечисленного ниже находится в собственности вашей семьи?

- 1 — Квартира, дом (при наличии свыше 25 кв.м на человека)
- 2 — Дача, садово-огородный участок с домом
- 3 — Садово-огородный участок без дома
- 4 — Земля (укажите сколько гектаров?)
- 5 — Скот (укажите сколько голов?)
- 6 — Гараж или место на коллективной стоянке
- 7 — Второе жилье (коттедж, квартира, зимний дом и т.п.)

8 — Ничего из перечисленного в собственности не имеем

Что является для вас основным источником дохода?

1 — Зарплата по основному месту работы

2 — Пенсии, пособия, алименты, получаемая помощь и т.д.

3 — Собственный бизнес

4 — Совместительство (в том числе разовые приработки)

5 — Доходы от собственности, сдачи в аренду имущества, проценты по вкладам

6 — Иное

Что из перечисленного ниже вы (ваша семья) имеете?

1 — Сбережения, достаточные, чтобы прожить на них не менее года

2 — Сбережения, недостаточные чтобы жить на них длительное время

3 — Невыплаченные полностью кредиты в банках

4 — Невыплаченные полностью кредиты у себя на работе

5 — Крупные долги частным лицам

6 — Накопившиеся мелкие долги

7 — Долги по квартплате более чем за два месяца

8 — Ничего из вышеперечисленного не имеем

Квалификационный ресурс

СУБШКАЛА «НАВЫКИ»

Владете ли вы навыками:

	Да	Нет	Учусь
<u>1. Работы на компьютере</u>	<u>1</u>	2	3
<u>2. Работы с применением иностранного языка</u>	<u>1</u>	2	3
<u>3. Вождения автомобиля</u>	<u>1</u>	2	3

Как вы за последние три года пополняли ваши знания?

(Укажите все, что к Вам относится)

1 — Учились в техникуме, вузе, аспирантуре

2 — Прошли переподготовку по новой для себя специальности (в том числе — в порядке получения второго образования)

3 — Прошли дополнительное обучение по старой специальности (повышение квалификации)

4 — Старались сами следить за новой литературой, приобретать новые навыки, узнавать о новых разработках

5 — Приобретали или совершенствовали свои навыки работы на компьютере

6 — Изучали иностранные языки на курсах или самостоятельно

7 — Приобретали другие новые практические навыки, переходя к новым для себя видам деятельности и направлениям работы

8 — Брали частные уроки с целью повысить свою ценность как работника

9 — Другое

10 — Никак

**По каким показателям вы именно так оцениваете
свое положение в обществе в настоящее время?**

(Отметьте не более трех ответов)

1 — По уровню образования

2 — По уважению ко мне окружающих

3 — По уровню материальной обеспеченности

4 — По степени престижности моей профессии

5 — По образу жизни

6 — По уровню квалификации

7 — По должности на работе

8 — По тому, какие у меня связи и знакомства

9 — По другому критерию

10 — Затрудняюсь ответить

Чем вы обычно занимаетесь в свободное время?

(Отметьте все, что Вам подходит)

1 — Читаю газеты, журналы

2 — Посещаю дискотеки, ночные клубы, другие развлекательные мероприятия

3 — Посещаю спортклубы, секции, тренировки

4 — Посещаю театры, концерты, кино

5 — Занимаюсь дополнительно для получения образования, повышения квалификации

6 — Посещаю музеи, выставки, вернисажи

7 — Занимаюсь домашним хозяйством, детьми, дачей

8 — Имею хобби и занимаюсь им дома (рукоделие, фотография, моделирование и т.д.)

9 — Участвую в работе общественных организаций, со-
браний, ассоциаций

10 — Занимаюсь в различных кружках, клубах по интере-
сам (музыкой, танцами и т.д.)

11 — Увлекаюсь компьютером, Интернетом, играю в ком-
пьютерные игры

12 — Смотрю телевизор, слушаю радиопередачи

13 — Слушаю музыку, читаю книги, смотрю видео

14 — Посещаю кафе, бары, рестораны

15 — Посещаю политические организации, собрания,
митинги

16 — Встречаюсь и общаюсь с друзьями дома или в го-
стях

17 — Провожу время на природе, гуляю

18 — Посещаю церковь, другие религиозные собрания

19 — Просто отдыхаю, расслабляюсь

СУБШКАЛА «ОБРАЗОВАНИЕ»

Как вы оцениваете свое положение сегодня?

(Дайте ответ по каждой строке)

	Хорошо	Удовл.	Плохо
1. Материально обеспечены	1	2	3
2. Питаетесь	1	2	3
3. Одеваетесь	1	2	3
4. Состояние здоровья	1	2	3
5. Жилищные условия	1	2	3
6. Отношения в семье	1	2	3
7. Возможности проведения досуга	1	2	3
8. Ситуация на работе	1	2	3
9. Возможность отдыха в период отпуска	1	2	3
10. Возможность общения с друзьями	1	2	3
11. Возможность реализовать себя в профессии	1	2	3

	Хорошо	Удовл.	Плохо
<i>12. Возможность получения образования и знаний, которые Вам необходимы</i>	<u>1</u>	2	3
13. Место, регион, в котором Вы живете	1	2	3
14. Ваше положение, статус в обществе	1	2	3
15. Уровень Вашей личной безопасности	1	2	3
16. Жизнь в целом складывается	1	2	3

В каких сферах вы добились желаемого?

(Ответьте по каждой строке)

Сфера достижения успехов	Уже добился	Пока не добился, но считаю, мне это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться	В моих планах этого не было
<i>1. Получить хорошее образование</i>	<u>1</u>	2	3	4
2. Получить престижную работу	1	2	3	4
3. Создать счастливую семью	1	2	3	4
4. Иметь собственный бизнес	1	2	3	4
5. Стать богатым человеком	1	2	3	4
6. Заниматься любимым делом	1	2	3	4
7. Стать знаменитым	1	2	3	4
8. Побывать в разных странах мира	1	2	3	4
9. Воспитать хороших детей	1	2	3	4
10. Жить не хуже других	1	2	3	4
11. Иметь надежных друзей	1	2	3	4
12. Честно прожить свою жизнь	1	2	3	4
13. Иметь интересную работу	1	2	3	4
14. Иметь доступ к власти	1	2	3	4

Как вы за последние три года пополняли ваши знания?

1 — Учились в техникуме, вузе, аспирантуре

2 — Прошли переподготовку по новой для себя специальности (в том числе — в порядке получения второго образования)

3 — Прошли дополнительное обучение по старой специальности (повышение квалификации)

4 — Старались сами следить за новой литературой, приобретать новые навыки, узнавать о новых разработках

5 — Приобретали или совершенствовали свои навыки работы на компьютере

6 — Изучали иностранные языки на курсах или самостоятельно

7 — Приобретали другие новые практические навыки, переходя к новым для себя видам деятельности и направлениям работы

8 — Брали частные уроки с целью повысить свою ценность как работника

9 — Другое

10 — Никак

**По каким показателям вы именно так оцениваете
свое положение в обществе в настоящее время?
(Отметьте не более трех ответов)**

1 — По уровню образования

2 — По уважению ко мне окружающих

3 — По уровню материальной обеспеченности

4 — По степени престижности моей профессии

5 — По образу жизни

6 — По уровню квалификации

7 — По должности на работе

8 — По тому, какие у меня связи и знакомства

9 — По другому критерию

10 — Затрудняюсь ответить

**Использовали ли вы (ваша семья) за последние 3 года
за счет собственных средств?**

(Отметьте все, что к Вам относится)

1 — Платные образовательные услуги для взрослых (вуз, курсы
повышения квалификации или переквалификации, частные уроки)

2 — Платные медицинские услуги

3 — Платные оздоровительные услуги для взрослых (са-

натории, дома отдыха, клубы здоровья, спортивные и оздоровительные секции и др.)

4 — Строительство или покупку жилья

5 — Платные оздоровительные учреждения для детей (в том числе спортивные школы и пионерлагеря)

6 — Платные образовательные учреждения или услуги для детей (кружки, музыкальная школа, частные уроки, частные школы или детские сады и др.)

7 — Туристические или образовательные поездки за рубеж для кого-то из членов семьи

8 — Не пользовались ничем из вышеперечисленного

Удалось ли вам (вашей семье) за последние 3 года:

(Отметьте все, что к Вам относится)

1 — Повысить уровень своего материального положения

2 — Улучшить жилищные условия

3 — Получить повышение на работе или найти новую, более подходящую работу

4 — Повысить уровень образования и/или квалификации

5 — Открыть собственное дело

6 — Сделать дорогостоящие приобретения (купить квартиру, автомобиль, мебельный гарнитур и т.п.)

7 — Побывать в другой стране мира

8 — Другое (*напишите, что*)

9 — Ничего из вышеперечисленного за последние 3 года добиться не удалось

Какое образование получили вы, ваши родители и ваш муж (жена)?

	Начальное	Неполное среднее	Общее среднее	Среднее специальное	Незаконченное высшее	Высшее	Кандидат или доктор наук
<u>1. Вы сами</u>	1	2	3	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>
2. Отец	1	2	3	4	5	6	7
3. Мать	1	2	3	4	5	6	7
4. Супруг	1	2	3	4	5	6	7

Социальный ресурс

СУБШКАЛА «СЕТИ ПОВСЕДНЕВНЫХ КОНТАКТОВ И ПОДДЕРЖКИ»

Как вы оцениваете свое положение сегодня?

(Дайте ответ по каждой строке)

	<i>Хорошо</i>	Удовл.	Плохо
1. Материально обеспечены	1	2	3
2. Питаетесь	1	2	3
3. Одеваетесь	1	2	3
4. Состояние здоровья	1	2	3
5. Жилищные условия	1	2	3
6. Отношения в семье	1	2	3
7. Возможности проведения досуга	1	2	3
8. Ситуация на работе	1	2	3
9. Возможность отдыха в период отпуска	1	2	3
10. <i>Возможность общения с друзьями</i>	<i>1</i>	2	3
11. Возможность реализовать себя в профессии	1	2	3
12. Возможность получения образования и знаний, которые Вам необходимы	1	2	3
13. Место, регион, в котором Вы живете	1	2	3
14. Ваше положение, статус в обществе	1	2	3
15. Уровень Вашей личной безопасности	1	2	3
16. Жизнь в целом складывается	1	2	3

В каких сферах вы добились желаемого?

(Ответьте по каждой строке)

Сфера достижения успехов	<i>Уже добился чего хотелось</i>	Пока не добился, но считаю, мне это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться	В моих планах этого не было
1. Получить хорошее образование	1	2	3	4
2. Получить престижную работу	1	2	3	4
3. Создать счастливую семью	1	2	3	4
4. Иметь собственный бизнес	1	2	3	4
5. Стать богатым человеком	1	2	3	4
6. Заниматься любимым делом	1	2	3	4

Сфера достижения успехов	<u>Уже добился чего хотелось</u>	Пока не добился, но считаю, мне это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться	В моих планах этого не было
7. Стать знаменитым	1	2	3	4
8. Побывать в разных странах мира	1	2	3	4
9. Воспитать хороших детей	1	2	3	4
10. Жить не хуже других	1	2	3	4
11. <u>Иметь надежных друзей</u>	<u>1</u>	2	3	4
12. Честно прожить свою жизнь	1	2	3	4
13. Иметь интересную работу	1	2	3	4
14. Иметь доступ к власти	1	2	3	4

Чем вы обычно занимаетесь в свободное время?

(Отметьте все, что Вам подходит)

- 1 — Читаю газеты, журналы
- 2 — Посещаю дискотеки, ночные клубы, другие развлекательные мероприятия
- 3 — Посещаю спортклубы, секции, тренировки
- 4 — Посещаю театры, концерты, кино
- 5 — Занимаюсь дополнительно для получения образования, повышения квалификации
- 6 — Посещаю музеи, выставки, вернисажи
- 7 — Занимаюсь домашним хозяйством, детьми, дачей
- 8 — Имею хобби и занимаюсь им дома (рукоделие, фотография, моделирование и т.д.)
- 9 — Участвую в работе общественных организаций, собраний, ассоциаций
- 10 — Занимаюсь в различных кружках, клубах по интересам (музыкой, танцами и т.д.)
- 11 — Увлекаюсь компьютером, Интернетом, играю в компьютерные игры
- 12 — Смотрю телевизор, слушаю радиопередачи
- 13 — Слушаю музыку, читаю книги, смотрю видео
- 14 — Посещаю кафе, бары, рестораны
- 15 — Посещаю политические организации, собрания, митинги

16 — *Встречаюсь и общаюсь с друзьями дома или в гостях*

17 — Провожу время на природе, гуляю

18 — Посещаю церковь, другие религиозные собрания

19 — Просто отдыхаю, расслабляюсь

20 — Чем еще (допишите сами)

**Как часто за последний год вы переживали
перечисленные ниже чувства?**

(Дайте ответ по каждой строке)

	<i>Часто</i>	Иногда	Практически никогда
1 — Испытывал(а) страх перед будущим из-за ситуации у меня на работе	1	2	3
2 — Чувствовал(а) собственную беспомощность повлиять на происходящее вокруг	1	2	3
3 — Чувствовал(а) несправедливость всего происходящего вокруг	1	2	3
4 — Чувствовал(а), что дальше так жить нельзя	1	2	3
5 — <i>Чувствовал(а) надежную поддержку близких и коллег, знал, что они придут на помощь, если понадобится</i>	<u>1</u>	2	3
6 — Чувствовал(а) стыд за нынешнее состояние своей страны	1	2	3

**Каким образом вы или члены вашей семьи пытаетесь
изменить свое материальное положение в лучшую сторону?**

(Отметьте все, что Вы предпринимаете)

1 — Работа по совместительству в нескольких местах на постоянной основе

2 — Сверхурочная работа или совместительство по основному месту работы

3 — Обеспечиваем себя сами некоторыми продуктами питания

4 — Переквалифицируемся, чтобы сменить работу

5 — Используем любую возможность разовых и временных приработков

- 6 — Торгуем продуктами, выращенными нами самими
- 7 — Сдаем в наем жилье, гараж, дачу, автомобиль и т.п. и/или используем проценты от сбережений
- 8 — Вынуждены занимать деньги
- 9 — Распродаем кое-что из накопленного имущества
- 10 — Готовимся уехать за рубеж
- 11 — Получаем помощь со стороны
- 12 — Другое
- 13 — Ничего не предпринимаем, так как в этом нет необходимости
- 14 — Ничего не предпринимаем, так как ничего не можем сделать для улучшения своего положения

СУБШКАЛА «Связи»

Есть ли среди людей из вашего ближайшего окружения
(родственники, знакомые, соседи, друзья)
те, кого вы могли бы назвать богатыми?

(Выберите один ответ)

- 1 — Есть, одна или две семьи
- 2 — Есть, три или более семьи
- 3 — Нет

По каким показателям вы именно так оцениваете
свое положение в обществе в настоящее время?

(Отметьте не более трех ответов)

- 1 — По уровню образования
- 2 — По уважению ко мне окружающих
- 3 — По уровню материальной обеспеченности
- 4 — По степени престижности моей профессии
- 5 — По образу жизни
- 6 — По уровню квалификации
- 7 — По должности на работе
- 8 — По тому, какие у меня связи и знакомства
- 9 — По другому критерию
- 10 — Затрудняюсь ответить

**К каким способам отстаивания своих интересов
вы лично прибегали за последний год?**

(Отметьте все, что к Вам относится)

- 1 — Обращался (обращалась) в суд
- 2 — Обращался (обращалась) в государственные или общественные организации для решения своих проблем
- 3 — Участвовал(а) в забастовках, митингах и демонстрациях
- 4 — Использовал(а) свои связи и знакомства
- 5 — Участвовал(а) в акциях профсоюзов
- 6 — Участвовал(а) в акциях политических партий и движений
- 7 — Договаривался (договаривалась) с теми, от кого зависело решение моих семейных проблем за соответствующее вознаграждение
- 8 — Ни к каким способам не прибегал(а)

Властный ресурс

Если говорить о вашей работе, то можете ли вы сказать, что вы:

(Дайте только один ответ)

- 1 — Способны повлиять на принятие решений в масштабах всего предприятия
- 2 — Способны повлиять на принятие решений в масштабах вашего подразделения
- 3 — От Вашего мнения у Вас на работе практически ничего не зависит
- 4 — В настоящее время Вы не работаете

В каких сферах вы добились желаемого?

(Ответьте по каждой строке)

Сфера достижения успехов	<u>Уже добился чего хотелось</u>	Пока не добился, но считаю, мне это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться	В моих планах этого не было
1. Получить хорошее образование	1	2	3	4

Сфера достижения успехов	<i>Уже добился чего хотелось</i>	Пока не добился, но считаю, мне это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться	В моих планах этого не было
2. Получить престижную работу	1	2	3	4
3. Создать счастливую семью	1	2	3	4
4. Иметь собственный бизнес	1	2	3	4
5. Стать богатым человеком	1	2	3	4
6. Заниматься любимым делом	1	2	3	4
7. Стать знаменитым	1	2	3	4
8. Побывать в разных странах мира	1	2	3	4
9. Воспитать хороших детей	1	2	3	4
10. Жить не хуже других	1	2	3	4
11. Иметь надежных друзей	1	2	3	4
12. Честно прожить свою жизнь	1	2	3	4
13. Иметь интересную работу	1	2	3	4
14. <i>Иметь доступ к власти</i>	<i>1</i>	2	3	4

По каким показателям вы именно так оцениваете свое положение в обществе в настоящее время?

(Отметьте не более трех ответов)

- 1 — По уровню образования
- 2 — По уважению ко мне окружающих
- 3 — По уровню материальной обеспеченности
- 4 — По степени престижности моей профессии
- 5 — По образу жизни
- 6 — По уровню квалификации
- 7 — По должности на работе
- 8 — По тому, какие у меня связи и знакомства
- 9 — По другому критерию
- 10 — Затрудняюсь ответить

Кем вы являетесь в настоящее время?

1 — Предприниматель, имеющий наемных работников (при наличии свыше 5 наемных работников)

2 — Руководитель, заместитель руководителя предприятия или учреждения (при наличии свыше 5 наемных подчиненных)

3 — Руководитель среднего звена (при наличии свыше 5 наемных подчиненных)

4 — Специалист с высшим образованием

5 — Военнослужащий, сотрудник МВД, прокуратуры

6 — «Самозанятый» (индивидуальная трудовая деятельность, частная практика и т.п.) или имеющий бизнес, где работают только члены Вашей семьи

7 — Служащий из числа технического и обслуживающего персонала (охранник, секретарь, машинистка, лаборант, парикмахер и т.д.)

8 — Квалифицированный рабочий

9 — Разнорабочий, подсобный рабочий

10 — Студент

11 — Пенсионер (в т.ч. по инвалидности)

12 — Длительный отпуск по уходу за ребенком

13 — Не работаю и не ищу работу из-за здоровья, семейных обстоятельств и т.д.

14 — Безработный, но активно ищу работу

15 — Другое

Культурный ресурс

СУБШКАЛА «ЗАПРОСЫ И ДОСУГОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

Чем вы обычно занимаетесь в свободное время?

(Отметьте все, что Вам подходит)

1 — Читаю газеты, журналы

2 — Посещаю дискотеки, ночные клубы, другие развлекательные мероприятия

3 — Посещаю спортклубы, секции, тренировки

4 — Посещаю театры, концерты, кино

5 — Занимаюсь дополнительно для получения образования, повышения квалификации

6 — Посещаю музеи, выставки, вернисажи

7 — Занимаюсь домашним хозяйством, детьми, дачей

8 — Имею хобби и занимаюсь им дома (рукоделие, фотография, моделирование и т.д.)

9 — Участвую в работе общественных организаций, собраний, ассоциаций

10 — Занимаюсь в различных кружках, клубах по интересам (музыкой, танцами и т.д.)

11 — Увлекаюсь компьютером, Интернетом, играю в компьютерные игры

12 — Смотрю телевизор, слушаю радиопередачи

13 — Слушаю музыку, читаю книги, смотрю видео

14 — Посещаю кафе, бары, рестораны

15 — Посещаю политические организации, собрания, митинги

16 — Встречаюсь и общаюсь с друзьями дома или в гостях

17 — Провожу время на природе, гуляю

18 — Посещаю церковь, другие религиозные собрания

19 — Просто отдыхаю, расслабляюсь

20 — Другое

Каковы ваши предпочтения в духовной жизни?

(Просьба ответить по каждой строке)

	<i>Нравит- ся</i>	Равноду- шен	Не нравится
1. Старое советское кино	1	2	3
2. Современные российские фильмы	1	2	3
3. Видео, зарубежные фильмы	1	2	3
4. Развлекательные, игровые телепередачи	1	2	3
5. Проблемные телепередачи	1	2	3
6. Российские телесериалы	1	2	3
7. Зарубежные телесериалы	1	2	3
8. Современная музыка	1	2	3
9. Советская эстрада	1	2	3
<u>10. Классическая музыка</u>	<u>1</u>	2	3
<u>11. Русская классическая литература</u>	<u>1</u>	2	3
12. Современная русская литература	1	2	3
<u>13. Научно-популярная, историческая литература, мемуары</u>	<u>1</u>	2	3
<u>14. Иностранная литература, зарубежная классика</u>	<u>1</u>	2	3

	<i>Нравит- ся</i>	Равноду- шен	Не нравится
15. Детективы, фантастика	1	2	3
<i>16. Театр, изобразительное искусство</i>	<i>1</i>	2	3
<i>17. Мода, дизайн</i>	<i>1</i>	2	3
<i>18. Интернет</i>	<i>1</i>	2	3
<i>19. Самообразование</i>	<i>1</i>	2	3
<i>20. Чтение философской литературы</i>	<i>1</i>	2	3
21. Чтение религиозной литературы	1	2	3

Субшкала «Условия социализации»

Вспомните, пожалуйста, где вы жили, когда пошли в школу?

1 — В селе, деревне

2 — В районном центре, малом городе

3 — В республиканском или областном центре

4 — В Москве или Санкт-Петербурге

Какое образование получили вы, ваши родители и ваш муж (жена)?

	Начальное	Неполное среднее	Общее среднее	Среднее специальное	Незаконченное высшее	Высшее	Кандидат или доктор наук
1. Вы сами	1	2	3	4	5	6	7
<i>2. Отец</i>	1	2	3	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
<i>3. Мать</i>	1	2	3	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
4. Супруг	1	2	3	4	5	6	7

Личностный ресурс

На что бы вы согласились, чтобы получить миллион долларов?

(Отметьте все, что Вам подходит)

1 — Вообще не стремлюсь иметь миллион долларов

2 — Отказаться от своих убеждений и нравственных принципов

3 — Позволить себя унижать

4 — Взяться за работу, связанную с нарушением законности

5 — Сменить вероисповедание

- 6 — Поменять гражданство и уехать в другую страну
- 7 — Отказаться от любимого человека
- 8 — Не согласился бы ни на что из вышеперечисленного

**К каким способам отстаивания своих интересов
вы лично прибегали за последний год?**

(Отметьте все, что к Вам относится)

- 1 — Обращались в суд
- 2 — Обращались в государственные или общественные организации для решения своих проблем
- 3 — Участвовали в забастовках, митингах и демонстрациях
- 4 — Использовали свои связи и знакомства
- 5 — Участвовали в акциях профсоюзов
- 6 — Участвовали в акциях политических партий и движений
- 7 — Договаривались с теми, от кого зависело решение моих семейных проблем за соответствующее вознаграждение
- 8 — Ни к каким способам не прибегали

**В случае значительного ухудшения вашей жизни (жизни вашей семьи)
как вы лично готовы реагировать на это?**

(Отметьте не более двух вариантов ответов)

- 1 — Вступлю в какую-либо политическую партию для защиты своих интересов
- 2 — Буду отстаивать свои интересы через профсоюзные организации
- 3 — Приму участие в митингах, демонстрациях, голодовках
- 4 — Возьмусь за оружие для отстаивания своих интересов
- 5 — Приму решение о переезде в другой регион страны
- 6 — Приму решение о выезде из России в другую страну
- 7 — Буду искать дополнительные источники заработка
- 8 — Никак не буду реагировать, буду терпеть дальше
- 9 — Что-то предприму, но что, ещё не решил(а)
- 10 — Ничего предпринимать не буду
- 11 — Затрудняюсь ответить

Отметьте, пожалуйста, в каждой паре суждений

то, с которым вы в большей степени согласны:

1 — Можно иметь любые доходы, независимо от того, как они получены

2 — Человек должен иметь те доходы, которые заработал честным трудом

1 — В своей жизни человек должен стремиться к тому, чтобы была спокойная совесть и душевная гармония

2 — В своей жизни человек должен стремиться к тому, чтобы у него был доступ к власти, возможность оказывать влияние на других

1 — Выделяться среди других и быть яркой индивидуальностью лучше, чем жить, как все

2 — Жить как все лучше, чем выделяться среди других

1 — Равенство возможностей для проявления способностей каждого важнее, чем равенство положения, доходов и условий жизни

2 — Равенство доходов, положения, условий жизни важнее, чем равенство возможностей

Символический ресурс

В каких сферах вы добились желаемого?

(Ответьте по каждой строке)

Сфера достижения успехов	<u>Уже добился чего хотелось</u>	Пока не добился, но считаю, мне это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться	В моих планах этого не было
1. Получить хорошее образование	1	2	3	4
2. Получить престижную работу	1	2	3	4
3. Создать счастливую семью	1	2	3	4
4. Иметь собственный бизнес	1	2	3	4
5. Стать богатым человеком	1	2	3	4
6. Заниматься любимым делом	1	2	3	4
<u>7. Стать знаменитым</u>	<u>1</u>	2	3	4

Сфера достижения успехов	<u>Уже добился чего хотелось</u>	Пока не добился, но считаю, мне это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться	В моих планах этого не было
8. Побывать в разных странах мира	1	2	3	4
9. Воспитать хороших детей	1	2	3	4
10. Жить не хуже других	1	2	3	4
11. Иметь надежных друзей	1	2	3	4
12. Честно прожить свою жизнь	1	2	3	4
13. Иметь интересную работу	1	2	3	4
14. Иметь доступ к власти	1	2	3	4

Какое образование получили вы, ваши родители и ваш муж (жена)?

	Начальное	Неполное среднее	Общее среднее	Среднее специальное	Незаконченное высшее	Высшее	<i>Кандидат или доктор наук</i>
<u>1. Вы сами</u>	1	2	3	4	5	6	<u>7</u>
2. Отец	1	2	3	4	5	6	7
3. Мать	1	2	3	4	5	6	7
<u>4. Супруг</u>	1	2	3	4	5	6	<u>7</u>

Физиологический ресурс

Как вы оцениваете свое положение сегодня?

(Дайте ответ по каждой строке)

	<u>Хорошо</u>	Удовл.	Плохо
1. Материально обеспечены	1	2	3
2. Питаетесь	1	2	3
3. Одеваетесь	1	2	3
<u>4. Состояние здоровья</u>	<u>1</u>	2	3
5. Жилищные условия	1	2	3
6. Отношения в семье	1	2	3

	<i>Хорошо</i>	Удовл.	Плохо
7. Возможности проведения досуга	1	2	3
8. Ситуация на работе	1	2	3
9. Возможность отдыха в период отпуска	1	2	3
10. Возможность общения с друзьями	1	2	3
11. Возможность реализовать себя в профессии	1	2	3
12. Возможность получения образования и знаний, которые Вам необходимы	1	2	3
13. Место, регион, в котором Вы живете	1	2	3
14. Ваше положение, статус в обществе	1	2	3
15. Уровень Вашей личной безопасности	1	2	3
16. Жизнь в целом складывается	1	2	3

Ваш пол:

1 — Мужской

2 — Женский

Ваш возраст:

1 — 18-21 год

2 — 22-26

3 — 27-30

4 — 31-40

5 — 41-50

6 — 51-60

7 — Старше 60 лет



СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Тихонова Наталья Евгеньевна — крупный российский социолог, доктор социологических наук, профессор, профессор-исследователь Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (<http://www.hse.ru/org/persons/65567>) и главный научный сотрудник Института социологии РАН (http://www.isras.ru/pers_about.html?id=41).

Н.Е.Тихонова является одним из ведущих отечественных специалистов в области социальной структуры и стратификации российского общества. Ее основные работы: «Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике» (1999), «Work and Welfare in the New Russia» (London, 2000, в соавторстве), «Феномен городской бедности в современной России» (2003), «Poverty and Social Exclusion in the New Russia» (London, 2004, в соавторстве), «Социальная стратификация в современной России. Опыт эмпирического анализа» (2007), «Health and Health Care in the New Russia» (London, 2008, в соавторстве), «Средний класс: теория и реальность» (2009, в соавторстве) и др.

Член редколлегии журнала «Общественные науки и современность», Международного редакционного совета журнала «Вестник Института социологии» и Международного консультативного совета журнала «Социологическая наука и социальная практика». Зам. председателя Ученого совета Института социологии РАН, член Ученого совета социологического факультета Национального исследовательского университета Высшая школа экономики, а также ряда диссертационных советов. Неоднократно награждалась правительственными наградами.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
-------------------	---

РАЗДЕЛ 1. ФАКТОРЫ СТРАТИФИКАЦИИ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ	6
--	----------

<i>Глава 1. Теоретическо-методологические и исторические предпосылки исследования факторов стратификации</i>	<i>7</i>
---	-----------------

1.1. Основные методологические проблемы, связанные с исследованием социальной стратификации	8
1.2. Основные методологические подходы к исследованию факторов стратификации: зарубежный опыт	27
1.3. Социальная структура и факторы стратификации российского общества в конце 1980 — начале 2000-х гг. в зеркале отечественной социологии	35
Выводы	44

<i>Глава 2. Модель социальной структуры российского общества в 1992-2013 гг.: оценки россиян</i>	<i>48</i>
---	------------------

2.1. Тип социальной структуры российского общества в восприятии россиян	49
2.2. Изменения модели социальной структуры России, построенной на основе самооценок россиянами своего статуса	55
Выводы	66

<i>Глава 3. Основные факторы стратификации в 1990-е гг. и в настоящее время</i>	<i>68</i>
--	------------------

3.1. Факторы самооценок россиянами своего социального статуса	69
3.2. Факторы материального благосостояния как ключевого индикатора социального статуса в современной России	77
Выводы	85

РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ «ОДНОСТУПЕНЧАТЫХ» КЛАССОВЫХ ПОДХОДОВ..... 92

Глава 4. Стратификация российского общества по уровню жизни..... 94

- 4.1. Основные типы методологических подходов
к анализу классовых структур: «одноступенчатый»
и «многоступенчатый» анализ 94
- 4.2. Модель стратификации российского общества
по критерию уровня жизни..... 97
- Выводы..... 114

Глава 5. Основные слои/классы российского общества по шкале «бедность — богатство» 117

- 5.1. Доходы и собственность разных слоёв/классов..... 117
- 5.2. Неравенство жизненных шансов
в разных сферах деятельности и быта 131
- 5.3. Факторы классовой принадлежности
в современной России при «одноступенчатом»
классовом анализе 147
- Выводы..... 159

РАЗДЕЛ 3. СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ «МНОГOSTУПЕНЧАТЫХ» КЛАССОВЫХ ПОДХОДОВ..... 162

Глава 6. Возможности анализа социальной структуры российского общества через призму марксистской модели классового анализа..... 166

- 6.1. Сравнительный анализ марксистского
и веберовского подходов
и их применимости в России 166
- 6.2. Неомарксистский опыт анализа
социальной структуры современных обществ
(Э.О. Райт) 182
- Выводы..... 198

Глава 7. Возможности анализа социальной структуры российского общества через призму неовебериянских моделей классового анализа	201
7.1. Д. Голдторп как представитель неовебериянского подхода к анализу социальной стратификации:	202
7.2. Стратификация российского общества на основе методики ESOMAR	221
7.3. Американский опыт неовебериянского анализа.....	233
Выводы.....	239

РАЗДЕЛ 4. РОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО В ЗЕРКАЛЕ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА К СТРАТИФИКАЦИИ	245
---	------------

Глава 8. Ресурсный подход к стратификации как новая теоретическая парадигма стратификационных исследований.....	248
8.1. Новые концептуальные подходы к проблематике социальной стратификации в конце XX — начале XXI века.....	249
8.2. Методологические проблемы применения ресурсного подхода в стратификационных исследованиях.....	272
Выводы.....	285

Глава 9. Классовая структура российского общества через призму ресурсного подхода к стратификации	289
9.1. Методика выделения групп, различающихся их ресурсообеспеченностью	289
9.2. Объем и структура имеющихся ресурсов как основа различий уровня жизни в современном российском обществе	318
Выводы.....	351

Заключение.....	355
Приложение 1	368
Приложение 2	376
Приложение 3	381

Сведения об авторе.....	402
--------------------------------	------------

Научное издание

Тихонова Наталья Евгеньевна
СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РОССИИ:
теории и реальность

Издатель Леонид Янович

Корректор Александра Раткина, Галина Атмашкина
Техническая поддержка Евгений Янович
Верстка и макет Вера Брызгалова
Художник Наталия Зотова

Налоговая льгота —
Общероссийский классификатор продукции
ОК-005-93, том 2;
953000 — книги, брошюры

НП Издательство «Новый Хронограф»
Контактный телефон в Москве (495) 671-0095,
по вопросам реализации 8-985-427-9193
E-mail: nkhronograf@mail.ru
Информация об издательстве
в Интернете: <http://www.novhron.info>

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт социологии РАН
Москва, ул. Кржижановского, 24/35, корп. 5

ISBN 978-5-84881-216-8



Подписано к печати 11.03.2014
Формат 60х90/16, Бумага офсетная № 1
Печать офсетная. Усл.-печ. л. 25,5
Тираж 550 экз. Заказ №

Отпечатано в
ООО «Чебоксарская типография № 1»
428019, г. Чебоксары, пр. И. Яковлева, 15.

Издательство
НОВЫЙ ХРОНОГРАФ

В 2013 году вышли:

**Серия «Российское общество.
Современные исследования»**

Боленко К.Г.
**ВЕРХОВНЫЙ УГОЛОВНЫЙ СУД В СИСТЕМЕ
РОССИЙСКОГО ПРАВОСУДИЯ
(КОНЕЦ XVIII – СЕРЕДИНА XIX ВЕКА).**

М.: Новый Хронограф, 2013. — 528 с. — ISBN 978-5-94881-216-8

В монографии рассмотрен процесс институционализации в России Верховного уголовного суда как высшего чрезвычайного судебного органа по делам о наиболее тяжких государственных преступлениях и преступлениях по службе высших должностных лиц, уточнено его место среди дореформенных и отчасти пореформенных судебных учреждений Российской империи — в законодательстве, представлениях о нем современников и правовой практике. Проанализированы причины слабого внимания к Верховному уголовному суду в отечественной историографии. Особое внимание уделено той роли, которую сыграл в создании этого учреждения М.М. Сперанский, а также тому влиянию, которое он оказал на развитие историографии Верховного уголовного суда. Заново рассмотрен процесс подготовки Верховного уголовного суда по делу декабристов (1826) и впервые на столь широком круге источников — восприятие этого судебного процесса и приговора в российском обществе.

Ганелин Р.Ш.
В РОССИИ ДВАДЦАТОГО ВЕКА
СТАТЬИ РАЗНЫХ ЛЕТ

М.: Новый Хронограф, 2014. — 856 с. — ISBN 978-5-94881-201-4

Настоящее издание посвящено двум проблемам, интересующим как историков, так и читателей других специальностей — революционному процессу 1905-1917 гг. и положению ученых при советской власти, считавшей себя обязанной и способной определять основы и направления развития всех отраслей знаний.

В сборник не включены разделы различных коллективных трудов, а также написанное в соавторстве. Читатель может быть отослан к указателю «Рафаил Шоломович Ганелин. Библиографический указатель», Брянск, изд-во «Курсив», 2012

В 2013 году вышли:

**Серия «Российское общество.
Современные исследования»**

Егерева Т.А.

**РУССКИЕ КОНСЕРВАТОРЫ
В СОЦИОКУЛЬТУРНОМ КОНТЕКСТЕ ЭПОХИ
КОНЦА XVIII – ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XIX ВЕКА.**

М.: Новый Хронограф, 2014. – 416 с. – ISBN 978-5-94881-237-3

Монография посвящена исследованию мировоззренческих и общественно-политических взглядов теоретиков раннего российского консерватизма – Н.М.Карамзина, А.С.Шишкова, Ф.В.Ростопчина и С.Н.Глинки, их системы ценностей, экзистенциальных исканий, стилей поведения в публичной сфере и особенностей частной повседневной жизни в социокультурном контексте эпохи рубежа XVIII-XIX веков. Изучаемые герои, размышлявшие об историческом своеобразии и призвании России, показаны как «русские европейцы», причастные к общеевропейским процессам поисков и конструирования национальной и государственной идентичности.

Писарькова Л.Ф.

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РОССИИ
В ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XIX ВЕКА:
ЗАМЫСЛЫ, ПРОЕКТЫ, ВОПЛОЩЕНИЕ**

М.: Издательство «Новый Хронограф» 2013. –
448 [24]с.,ил. – ISBN 978-5-94881-188-8.

Преобразования в государственном управлении представлены в работе как целостный процесс, не прекращавшийся на протяжении всего царствования Александра I. Такой подход позволил заключить, что законопроекты 1801–1802, 1809 и 1820 гг. предусматривали не реформирование, а кардинальное переустройство управления на принципиально новых для российской государственности началах, взятых из европейских кодексов. В 1820-е годы законодатели видели свою задачу не в разработке планов всеобщего государственного переустройства, а в постепенном реформировании и дополнении действующей организации управления структурами, способными, с одной стороны, установить законность и порядок на местах, с другой – выступить в роли противовеса министерствам, наделенным слишком большой властью. Контур такой модели управления наметились к концу царствования. Законотворческий процесс представлен на фоне общественных настроений и в неразрывной связи с деятельностью главных лиц той эпохи, прежде всего Александра I.