

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА СРЕДНЕГО КЛАССА¹

Тимонова Н.Е., д. с. н., зав. кафедрой социально-экономических систем и социальной политики
ГУ-ВШЭ, зам. директора Института социологии РАН
Тарханова С.В., научный сотрудник Института социологии РАН, аспирант ГУ-ВШЭ

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к анализу среднего класса и эволюция самого понятия «средний класс» с XIX в. до настоящего времени. Показано, что подходы к анализу среднего класса на различных этапах развития общества всегда вытекали из особенностей последнего, поэтому анализ среднего класса должен проводиться с учетом специфики общей модели социальной структуры конкретного общества. Рассмотрены результаты различных западных исследований численности и особенностей среднего класса в разных странах, а также место среднего класса в классовых структурах Голдторпа и Райта — наиболее известных представителей неовеберианской и неомарксистской традиций.

Вряд ли найдется в литературе, посвященной стратификационной проблематике, проблема, вызывающая такой интерес, как средний класс [Беляева, 2001; Заставская, 2002; Ильин, Шкаратан, 2006; Авраимова, 2002; Хахулина, 1999; Малова, 2003]. Все больше смещается на него акцент и при разработке оптимальной модели социальной политики, и в деятельности различных государственных структур, а ориентир на рост численности среднего класса в России к 2020 г. до 60–70% населения страны был даже назван В. Путиным в числе основных ориентиров социально-экономического развития России на ближайшие годы. Разворот государства лицом к этой проблематике и переход оценки численности среднего класса из предмета академических дискуссий в плоскость практической политики накладывает на всех, занимающихся его изучением, особую ответственность. Пока же оценки численности среднего класса в России колеблются очень значительно, более того, некоторые авторы вообще считают преждевременным говорить о среднем классе в современной России как о самостоятельном и сколько-нибудь массовом социальном субъекте.

Это заставляет обратить особое внимание на теоретико-методологические проблемы анализа среднего класса. Без четкого понимания того, что же это за особый социальный субъект, когда и почему он возникает, каковы его наиболее характерные особенности по отношению к остальным классам общества, как строилось его изучение в истории социологической науки, невозможно ни выработать критерии выделения среднего класса в ходе эмпирических исследований среднего класса в России, ни оценить его численность и перспективы расширения, ни понять качественные особенности среднего класса российского общества по отношению к его аналогам в других странах.

В этой связи прежде всего надо сказать, что среди подходов, используемых сегодня в социологии для выделения среднего класса, четко выделяются **четыре** основных. Один из них, связанный с бытующим представлением о среднем клас-

¹ Данная статья представляет собой первую из двух статей, посвященных проблематике среднего класса в России. Вторая статья, публикация которой предполагается в одном из следующих номеров журнала, будет посвящена результатам анализа российского среднего класса.

се как о таком массовом социальном субъекте, который характеризуется прежде всего сравнительно высокими жизненным стандартом и уровнем потребления, в качестве критерия выделения среднего класса использует уровень душевого дохода и/или наличие определенного набора дорогостоящего имущества. Именно этот подход характерен обычно для маркетинговых исследований (что позволяет условно назвать его *маркетинговым*), однако он подчас встречается и в социологической литературе. Ключевым предметом дискуссий при этом обычно выступает вопрос «сколько и чего» должен иметь человек, чтобы его можно было рассматривать как представителя среднего класса.

Второй подход связан с тем, что исследования среднего класса имеют не только маркетинговое, но и политическое значение. Такой подход предполагает акцент при определении критериев среднего класса прежде всего не на имущественные, а на идентификационно-психологические характеристики индивидов, поскольку именно они в наибольшей степени влияют на их социальное самоощущение и социально-политические настроение и поведение. В этом случае средний класс выделяется на основе самоидентификаций людей, «самозачисления» ими себя в состав среднего класса или определенных оценок ими своего социального статуса, что позволяет назвать этот подход *субъективным*.

И маркетинговый, и субъективный подходы имеют, однако, при всей их распространенности весьма ограниченные эвристические возможности и не позволяют выделить однородные социальные группы, в том числе и тот средний класс (а не просто средние слои), который мог бы рассматриваться как элемент реальной социальной структуры общества [подробнее см. Тихонова, 2007].

Третий подход, согласно которому средний класс делится на так называемый «новый» средний класс, включающий менеджеров и специалистов, являющихся владельцами развитого человеческого капитала, и «старый» средний класс — так называемый малый бизнес, получающий дивиденды на свой экономический капитал, основывается, по сути дела, на специфике объема, типа и структуры активов (ресурсов), которыми располагает тот или иной человек. Именно специфика этих активов, на которые получают доходы (в рамках этого подхода рассматриваемые зачастую как разные типы рент) и определяет, согласно нему, структурные позиции (т. е. позиции в социальной структуре общества) представителей разных классов. В той его версии, которая связана с определением места среднего класса не просто в системе производственных отношений, а в системе эксплуатации (например, у Э. Райта), этот подход является разновидностью неомарксистских исследований социальной структуры современных обществ.

Основная методологическая проблема изучения среднего класса в рамках этого подхода, который условно можно назвать *ресурсным*, связана с тем, что средний класс при таком его понимании постепенно как бы растворяется, исчезает как внутренне единый и целостный объект исследования, дробясь на ряд подклассов. При этом сначала он делится на «старый» и «новый» средний класс. Потом «новый» средний класс, в свою очередь, делится на профессионалов и полупрофессионалов, различающихся возможностью получения рент на дефицит, связанных с уникальностью человеческого капитала профессионалов. Затем профессионалы начинают делиться на подклассы в зависимости от сектора их занятости (информационная экономика или традиционные отрасли) и даже на представителей определенных профессий (ярким представителем этой сравнительно мало известной в России версии ресурсного подхода является известный американский специалист в области социальной структуры Д. Грусски).

На первый взгляд связь выделения классов как конкретных профессий с ресурсным подходом неочевидна. На самом деле она прямо вытекает из тезиса о

тем, что именно специфика находящихся в собственности индивида активов и возможности получения на них монопольных, композитных и иных рент, связанных с дефицитностью на рынке соответствующих активов, позволяет определить место индивида в системе производственных отношений, а следовательно, и его классовую принадлежность. Поскольку же ситуация на рынке труда для представителей различных профессий (а уж тем более применительно к ситуации в разных отраслях и секторах экономики) может качественно различаться, то рассматривать надо не средний класс в целом, а отдельные, обычно относящиеся к нему, но характеризующиеся в условиях перехода к постиндустриальному этапу развития разной исторической судьбой профессиональные группы.

Наконец, **четвертый подход** связан с попыткой комплексного применения в условиях России традиционных для *неовебериянской* традиции критериев выделения среднего класса (определенные характеристики социально-профессионального статуса, образование, имущественно-доходные характеристики, иногда к ним добавляется и самоидентификация). Этот подход наиболее широко распространен при исследованиях среднего класса как в мире в целом, так и в России, однако у исследователей нет единства в вопросах о том, какая именно профессиональная деятельность или какой уровень образования в условиях современной России могут служить критериями принадлежности к среднему классу.

Более того, подчас список критериев выделения среднего класса в рамках этого подхода по отношению к базовой концепции значительно расширяется. Это связано с тем, что из рамок чисто структурного подхода исследователи переходят в поле структурно-функционального анализа, и для выделения среднего класса начинают использоваться критерии, связанные со способностью среднего класса выполнять в обществе те или иные обычно ассоциирующиеся с ним функции — стабилизатора социально-политической и экономической жизни, поставщика высококвалифицированной рабочей силы, распространителя новых социально-экономических и социокультурных практик, носителя национальной культуры и т. д. Соответственно, среди критериев выделения среднего класса появляются характеристики, связанные с культурным уровнем его представителей, наличием у них ряда поведенческих особенностей и т. д. как изначальных условий отнесения на микроуровне тех или иных респондентов к среднему классу.

Привнесение функционального подхода в исследования среднего класса, собственно, и порождает массу споров о наличии среднего класса в России. Споры, в значительной степени связанных с игнорированием того факта, что хотя выделяемый на основе особенностей его структурных позиций российский средний класс может не в полной мере выполнять те функции, которые приписываются ему на основе анализа западных обществ, это отнюдь не означает, что среднего класса в России нет. Более того, в пылу дискуссий обычно упускается из виду, что в российском обществе, относящемся, несмотря на рыночную экономику, совсем к иному типу обществ, нежели общества так называемых развитых западных стран, функции среднего класса теоретически могут и не совпадать (или совпадать лишь частично) с теми функциями, которые традиционно выполнял средний класс в обществах западного типа. К тому же способность среднего класса в западных обществах выполнять соответствующие функции сильно идеализируется некоторыми российскими социологами. Так, в этой связи нельзя не вспомнить о роли среднего класса Германии 1930-х гг. в приходе к власти А. Гитлера. Или о том, что именно представители среднего класса десятилетиями вызвали жесткую критику многих философов и социологов, и в первую очередь к ним относится определение «человек потребляющий».

Результаты применения в условиях России структурно-функционального подхода к выделению среднего класса дают разброс в его численности в совре-

менном российском обществе в десятки раз — от 2,1% [Шкаратан, Бондаренко, Крельберг и др., 2003], что означает его фактическое отсутствие, до примерно пятой части населения² [Беляева, 2001; Малева, 2003].

При этом обычно упускается из виду, что ни один подход в социологической науке сам по себе не может гарантировать получение абсолютной истины, являясь лишь инструментом в руках исследователя, с помощью которого он получает ответ на интересующий его вопрос. И эффективность анализа, в том числе анализа среднего класса, прямо зависит от того, насколько адекватно исследовательской задаче избран соответствующий теоретико-методологический подход, а не от самого этого подхода. Вот почему зачастую один и тот же исследователь в разных своих работах может интерпретировать проблематику среднего класса через призму различных теоретико-методологических подходов³, что позволяет глубже понять и специфику столь своеобразного социального образования, как российский средний класс, и особенности эвристических возможностей каждого из этих подходов в условиях России. Более того, особенности и самих этих подходов, и выделенного с их помощью среднего класса также уже не раз сами становились предметом анализа. Так, например, неоднократно описывалось соотношение среднего класса, выделенного в рамках неовебериянского, субъективного и маркетингового подходов, или неовебериянского и ресурсного подходов [Попова, 2005; Горюнова, 2006; Тихонова, 2007].

Итак, в теоретико-методологическом плане можно выделить четыре основных подхода к среднему классу. Если же рассмотреть эволюцию теоретических основ и методологических принципов его изучения в истории социологии, то отсутствие единых, правильных для всех времен и народов принципов его выделения, станет еще нагляднее. Учитывая недостаточное знакомство большинства интересующихся этой проблематикой с историей и опытом анализа среднего класса, начнем с того, что напомним ключевые моменты его эволюции [подробнее см. Тихонова, Горюнова, 2008].

Изначально термин «средний класс» означал промежуточный слой, находящийся между богатыми и бедными, и при анализе до- и раннеиндустриальных обществ средний класс рассматривался обычно как *остаточная* социальная категория. Именно так он трактовался и при анализе третьего сословия в Европе, которое, собственно, и выступило первым прообразом массового среднего класса, объединившим ремесленников, купцов, лавочников и т. п.⁴ Реально же говорить о среднем классе как о *самостоятельном социальном субъекте начали в США лишь применительно к ситуации XIX в., а в Европе — еще несколькими десятилетиями позже*. Не останавливаясь на этом, отметим, что

² В рамках такого подхода в самом среднем классе по методу концентрических кругов обычно выделяются группы, в разной степени обладающие признаками среднего класса. Как правило, это ядро, обладающее всеми признаками среднего класса, и периферия, у которой для принадлежности к среднему классу не хватает одного признака. Иногда в периферию включаются и те, кто недобрал, например, 2 признака, и тогда она делится на разные слои.

³ В полной мере относится это и к одному из авторов данной статьи. Так, например, первый подход использовался им при анализе стратификации российского общества по уровню жизни [Тихонова, 2007, гл. 6], второй — при оценке последствий кризиса 1998 г. для российского среднего класса и его социально-психологического самочувствия [Горшков, Тихонова, Чепуренко, 1999; Горшков, Тихонова, 2000; Горшков, Тихонова, 2004]. Третий подход был использован для анализа основных классов российского общества и специфики их взаимоотношений между собой, позволяющих фиксировать и анализировать проявления эксплуатации в российском обществе [Тихонова, 2007]. Четвертый подход, предполагающий анализ положения, поведения и сознания социального субъекта с точки зрения его структурно-функциональных особенностей, был использован в работе [Горшков, Тихонова, 2005, гл. 9].

⁴ От ситуации в Древней Греции и т. п., где некоторые исследователи также выделяли средний класс, мы здесь отвлекаемся, хотя в работах некоторых древнегреческих авторов, например Аристотеля, действительно можно найти соответствующие упоминания.

подробный обзор литературы, посвященной истории среднего класса в США в XIX в. и причинам, вызвавшим его появление, уже не раз давался в литературе [Arthur, Blau, 1993], а один из наиболее скрупулезных исследователей истории возникновения американского среднего класса С. Блюмин отнес его возникновение к 1830-м гг. При этом главным свидетельством его возникновения, что важно именно с точки зрения методологии выделения среднего класса, для С. Блюмина выступали единство социально-экономического статуса, паттернов расселения, культуры работы, самоидентификации и мировоззрения работников нефизического труда в США в тот период [Blumin, 1989].

Однако чаще всего в литературе *возникновение массового среднего класса как особого социального субъекта связывается с переходом западных стран к позднеиндустриальному обществу уже в XX в.* Этот переход привел к значительному расширению тех слоев населения, которые нельзя было отнести ни к бедным, ни к богатым. Индустриализация, рост производства потребовали большого количества квалифицированных работников и экспертов. Укрупнение производств и возникновение акционерных обществ привело к появлению новой категории работников — менеджеров. Развитие социальной инфраструктуры, систем образования и здравоохранения отразилось в росте численности социальных групп врачей, учителей и т. п. Расширению среднего класса способствовало и развитие третичного сектора. Все эти процессы, наложившись друг на друга, привели к тому, что в обществе появилась новая массовая категория населения, которую в дополнение к ремесленникам, торговцам и прочей мелкой буржуазии также начали обозначать термином «средний класс».

Росту нового социального субъекта — среднего класса — способствовала и проводимая государством экономическая и социальная политика, и, может быть, именно этот аспект становления и развития среднего класса наиболее интересен сегодня для России. Так, с 1930-х гг. в США («Новый курс Рузвельта») и с 1950-х гг. в Западной Европе (возникновение «государств всеобщего благосостояния») изменилась сама модель государственной социальной и экономической, в том числе налоговой, политики — приоритеты последней сместились от борьбы с бедностью в сторону поддержки среднего класса. Во многом это обуславливалось сугубо прагматическими соображениями: именно средний класс при росте своего благосостояния не только способен обеспечить экономику работниками с высококачественным человеческим капиталом, но и за счет растущего спроса на товары и услуги стимулирует общий рост экономики, в свою очередь укрепляющий позиции среднего класса в обществе (вспомним в этой связи базовые тезисы столь популярного в тот период кейнсианства).

Итак, возникновению массового среднего класса в первой половине XX в. в Западной Европе и США способствовали изменения в структуре и формах организации промышленного производства, развитие третичного сектора экономики как массового и изменение как модели государства в целом, так и реализуемой им социально-экономической политики в частности.

Если говорить о том, кого в тот период относили к представителям среднего класса, то типичной для анализа проблематики среднего класса того времени является позиция М. Хальбвакса. Описывая средние классы во Франции, М. Хальбвакс причислял к ним в 1939 г. прежде всего три основные группы — ремесленников, чиновников и служащих. Помимо этих групп, к среднему классу, по его мнению, относились работники здравоохранения, представители литературной среды, мелкие предприниматели и т. п. [Хальбвакс, 1939]. Таким образом, в основе выделения им среднего класса лежал не столько критерий материального благосостояния (хотя в любом случае включавшиеся в него группы не могли считаться

ни бедными, ни богатыми), сколько представители определенных социально-профессиональных групп. Эти группы характеризовались рядом особенностей.

Во-первых, они имели *нефизический характер труда*, что отделяло их от рабочего класса. Исключением являлись лишь ремесленники, которые при физическом характере труда обладали уникальными навыками — «специфическим человеческим капиталом» и являлись, в отличие от рабочих, самозанятыми или даже владельцами мастерских, что объединяло их со «старым» средним классом, оставшимся еще с раннеиндустриальной эпохи.

Во-вторых, его представители имели возможность получать *доходы не от продажи своей «простой физической способности к труду», а либо от собственного бизнеса («старый» средний класс), либо от заметно более высокого, чем у большинства населения, уровня образования*. Последний в силу относительной дороговизны профессионального образования в ту эпоху был в быстроразвивающихся экономиках США и Европы того времени дефицитен и обеспечивал возможность занять его обладателям высокие статусные позиции, способные приносить относительно более высокие доходы, с лихвой окупающие произведенные в образование инвестиции.

Наконец, в-третьих, если подходить с позиций анализа места класса *в системе эксплуатации*, то средний класс и тут занимал особую позицию. Он не выглядел безусловным объектом эксплуатации, каковым традиционно считался рабочий класс, но и принадлежность его представителей к «эксплуататорам» была более чем дискуссионна⁵.

Представители этого *нового класса, получающего доходы не только на свой труд, но и на ранее произведенные инвестиции* (инкорпорированные, как в случае человеческого капитала, характеризующего менеджеров, профессионалов и полупрофессионалов, или легко отчуждаемые и существующие в виде более традиционных видов капитала, как у представителей «старого» среднего класса), сами *ощущали особенность своего положения в обществе и характеризовались спецификой их самоидентификаций*. В этой связи интересно отметить, что выделение среднего класса по методу самоидентификации, правомерность которого активно обсуждается в последние годы российскими социологами, особенно широко использовалось в истории изучения среднего класса за рубежом именно в начале его эмпирических исследований, в конце 1940-х гг. Судя по данным этих исследований, в 1948 г. в Великобритании причисляли себя к среднему классу 47%, а, например, в Канаде — 65% [Cole, 1950]. Причем численность социально-профессиональных групп, которые относились в тот период к среднему классу экспертами, в обеих этих странах была несопоставимо меньше.

Это отражает еще одну очень важную особенность среднего класса, с которой мы сталкиваемся, как только обращаемся к ситуации в сегодняшней России — *стандарт жизни среднего класса воспринимается большинством общества как социальная норма, принадлежать к нему становится «хорошо», а оказаться ниже его нижней границы — «плохо»*. И только развитое классовое сознание рабочего класса может привести к тому, что даже наиболее благополучные в материальном отношении и квалифицированные (что в развитых и конкурентных рыночных экономиках взаимосвязано) его представители будут идентифицировать себя с рабочим, а не со средним классом. Именно эта ситуация и отличала Великобританию с ее многовековым и мощным рабочим движением в конце 1940-х гг. от имевшего практически тот же уровень благосостояния населения Канады, что сразу отразилось на численности выделявшего на основе самоидентификаций среднего класса.

⁵ Не имея возможности подробно останавливаться здесь на дискуссии о месте средних классов в системе эксплуатации, отошлем интересующихся этим аспектом его анализа прежде всего к работе Э. Райта [Wright, 2000], где она описана достаточно подробно.

Формирование во второй половине XX в. государств всеобщего благосостояния сделало профессиональное, в том числе высшее, образование гораздо доступнее. Кроме того, оно во многом обусловило быстрый рост сектора социальных услуг (здравоохранения, образования, культуры, рекреации и т.д.) с высокой долей рабочих мест, предполагающих принадлежность занимающих их работников к среднему классу. Однако это лишь отразило более глубокие процессы: переход европейских и североамериканских обществ к позднеиндустриальному этапу развития с характерными для него изменившимися пропорциями различных секторов экономики. Характеризуя объективные предпосылки расширения среднего класса в тот период, надо подчеркнуть также, что хотя функции, связанные с администрированием и распространением произведенной продукции расширялись быстрее, чем само по себе производство, но даже в промышленности численность «синих воротничков» росла медленнее, чем численность различных типов «белых воротничков». В итоге в 1960-е гг. доля традиционных отрядов рабочего класса в структуре занятого населения во всех индустриальных странах резко упала, но столь же быстро выросла доля занятых в сфере услуг служащих и работников умственного и нефизического труда.

Следствием всех этих объективных процессов (а отнюдь не просто общего роста благосостояния) стало то, что в послевоенной Европе численность среднего класса сначала была сопоставима с численностью рабочего класса, а затем под влиянием проводимой структурной перестройки экономики и активной социальной политики многих европейских государств и превзошла его. В связи с этим на Западе в тот период возникли и продолжают до сих пор конкурировать две концепции: одна — о резком расширении и, в итоге, доминировании среднего класса в обществах зрелого индустриализма и постиндустриализма, другая (предложенная ортодоксальными марксистами) — о смещении границ рабочего класса и включении в его состав в качестве автономных слоев служащих и значительной части техников и инженеров [Mallet, 1975; Abercrombie, Urry, 1983].

Как отражение этой ситуации, означавшей не только рост доли среднего класса в населении, но и гораздо большее многообразие профессиональных статусов и образа жизни его представителей, во второй половине прошлого века активно начали развиваться исследования, где средний класс выделялся уже не по категориальному признаку и не на основе самоидентификации, а в рамках неовеберинского подхода, на основе многомерных шкал. При этом практически с самого начала применения неовеберинского подхода к анализу проблематики среднего класса мы встречаемся с сосуществованием и при анализе социальной структуры двух основных его версий. Одна из них предполагает учет для выделения среднего класса ряда критериев при ведущей роли социально-экономического статуса. В рамках этой разновидности неовеберинских подходов было проведено, например, известное исследование Р. Льюис и А. Мод, отнесенное в 1950 г. к среднему классу 40% населения Англии. Р. Льюис и А. Мод утверждали, что при выделении среднего класса необходимо учитывать множество факторов — образование, досуговые предпочтения, даже речь и одежду, однако сами при выделении среднего класса опирались на экономический (деньги, собственность и особенности распоряжения ими) критерий как на главный [Lewis, Maude, 1950].

В этом же году (1950) Г. Коул, описывая состав среднего класса в Великобритании, выступил как не менее яркий представитель другой ветви сторонников неовеберинского подхода, основное внимание уделяющей не столько финансовому положению или наличию собственности, сколько специфике социально-профессиональных статусов. Г. Коул причислял к среднему классу предпринимателей, партнеров и директоров среднего бизнеса в сферах производства, оптовой торговли, коммерции, финансов, администраторов,

менеджеров, технических работников, бухгалтеров в этих же сферах, представителей таких профессий, как врачи, юристы, офицеры, а также верхние страты преподавателей, чиновников и работников общественных организаций, владельцев магазинов, отелей, иных работников этой сферы, фермеров и менеджеров в сфере сельского хозяйства, рантье (кроме самых мелких и самых крупных), студентов. Под вопросом оставалась для него принадлежность к среднему классу клерков, машинисток и других групп, работа которых не требует высокого уровня профессионализма, нянь и школьных учителей, работников почты, магазинов и т. п. [Cole, 1950].

Оценивая тот период разработки концепции среднего класса и методологии его выделения, нужно также отметить, что с 1950-х гг. произошла постепенная смена концепции единого среднего класса (представлявшего особый слой между бедными и богатыми) на концепцию «старого» и «нового» средних классов, причем с 1960-х гг. XX в. все большее значение начинает приобретать анализ «нового» среднего класса как более массовой и сложной по структуре его части. При выделении среднего класса на основе тех или иных социально-профессиональных статусов в состав «нового» среднего класса обычно включались группы менеджеров, работников науки, СМИ, административных, торговых и инженерно-технических работников предприятий и т. д. Главным «водоразделом» между «старым» и «новым» средним классом выступало для первого наличие собственности на средства производства, а для второго — значительного человеческого капитала. В немалой степени это разделение было связано с работами Ч. Миллса [Mills, 1951], который еще в 1950-х гг. обратил внимание на быстро растущую страту профессионалов, технических и административных работников, многие из которых работали в больших корпорациях. Особо он выделил менеджеров — группу внутри среднего класса, которая, по его мнению, становилась все более значимой и важной социальной структурой общества.

Однако даже разделение среднего класса на две подгруппы не смогло отразить всю его неоднородность в новых условиях. Так, «старый» средний класс тоже оказался дифференцирован внутри себя: к нему в условиях поздней индустриального общества относились как микропредприниматели и самозанятые, так и средние предприниматели, активно использующие наемную рабочую силу. Эти две группы значительно различались между собой и, обладая различными активами, имели разные жизненные шансы и различные стили жизни [Edgell, 1993]. Все яснее становилась неоднородность позиций менеджеров и профессионалов, полупрофессионалов и рядовых технических служащих в составе «нового» среднего класса.

Постепенно происходившее в западных обществах размывание среднего класса находило адекватное отражение в дальнейшем развитии концепции среднего класса и методологии его анализа. С 1980-х гг. в западной социологии все чаще говорится уже не о среднем классе, но о «средних классах» или «средних слоях», рассматриваются не только «старый» и «новый» средний классы, но и, например, «белые», «розовые» и «синие воротнички», и, наконец, профессионалы — элита нового среднего класса, обладающая уникальным человеческим капиталом. Внутреннее многообразие тех слоев общества, которые не относятся ни к богатым, ни к бедным, их неоднородность не позволяют рассматривать их более в этот период как единый социальный субъект.

В этой связи важно подчеркнуть, что в наиболее глубоких концепциях среднего класса последних десятилетий он анализировался не сам по себе, а был вписан в общие концепции моделей социальной структуры западноевропейских и североамериканских обществ того времени. Ярким примером

такого рода концепций выступают альтернативные теоретические схемы Д. Гиллторпа и Э. Райта — самых известных представителей неомарксистской и постмарксистской традиций. Для обоих средний класс занимает промежуточное положение в модели социальной структуры современных обществ в целом. Оба они вводят в качестве первого дифференцирующего классовые позиции критерия отношение к *собственности на средства производства*, выделяя, соответственно, работодателей, наемных рабочих и самозанятых. Самозанятые у обоих попадают в средний класс как представители «старого» среднего класса. Оба считают, что в современных обществах наибольший интерес представляет дальнейшая дифференциация, существующая внутри категории наемных рабочих, составляющей большинство экономически активного населения. Однако дальше начинаются различия.

Э. Райт считает, что среди наемных работников необходимо выделить средний класс, занимающий промежуточное положение между крупными собственниками средств производства (капиталистами) и рабочими. Особенности структурных позиций среднего класса позиционируются Райтом через отношения эксплуатации и их противоречивые классовые позиции в этих отношениях [Wright, 2000]. Райт дополняет традиционный при классовом анализе критерий владения средствами производства категориями *активных отношений и наличия знаний и навыков*. Власть включается им в число критериев классовой принадлежности по двум причинам. Во-первых, это связано с необходимостью рассматривать доминирование в рамках отношений собственности. Менеджеры, как и капиталисты, обладают контролем над процессом производства, но при этом они сами могут, с его точки зрения, контролироваться и эксплуатироваться капиталистами, как и рабочие. Противоречивость классовых позиций менеджеров означает дуальность их классовых интересов, причем чем выше их позиция в иерархии, тем больше преобладают интересы, схожие с интересами капиталистов. Кроме того, существует взаимосвязь между уровнем власти и возможностью присвоения прибавочного продукта.

Вторая дополнительная ось классовой дифференциации, которую Райт находит уже только в своих последних работах, — обладание определенными знаниями и навыками. Как и менеджеры, те, кто обладает высоким уровнем знаний и навыков, оказываются в потенциально привилегированном положении в отношении эксплуатации, что отличает их от класса рабочих. Под *навыками и квалификацией* он подразумевает наличие актива, «встроенного» в рабочую силу, который увеличивает власть обладающих им на рынке труда и в процессе труда.

Схема еще более конкретизируется им с помощью добавления в шкалу власти таких параметров, как количество наемных работников, или деления всех менеджеров на тех, кто имеет влияние на принятие решений (собственно менеджеров) и простых супервайзеров, которые обладают властью над подчиненными, но не принимают решений. По шкале навыков дальнейшая конкретизация идет через отделение позиций, требующих академических степеней, и позиций, требующих относительно более низкого уровня квалификации. Результат такой объемной, многомерной социальной дифференциации представляет собой предложенную Э. Райтом структурную матрицу классовых расположений, состоящую из 12 клеток, представленную с выделением в ней позиций среднего класса в *таблице 1 Приложения*. В средний класс в ней попадают классовые позиции, обеспечивающие занимающим их индивидам относительно привилегированное положение в отношении эксплуатации, критериями которых выступают место в системе отношений

собственник—наемный работник—самозанятый, власть на производстве и уровень квалификации, также в конечном счете обеспечивающий власть распоряжаться если не другими, то хотя бы самим собой в процессе труда (так называемая степень автономности труда).

Что же касается концепции Д. Голдторпа, то основой классовых позиций, по мнению Голдторпа и его коллег, являются социальные отношения в экономической сфере, прежде всего трудовые отношения [Goldthorpe, McKnight, 2003; Erikson, Goldthorpe, 1992]. Голдторп дифференцирует наемных работников по типам их *трудовых контрактов* (оставляя за пределами рассмотрения собственников средств производства — капиталистов, которые не работают по контракту). Специфика контрактов связана с *особенностями процесса контроля труда* работников, имеющими развитый человеческий капитал. Характер их труда подразумевает *умственную деятельность* — интенсивность такого типа труда практически невозможно проконтролировать. Поэтому для работников, занимающих подобные структурные позиции, необходимо применять другие стимулы. *Автономность* их труда рассматривается Голдторпом через призму центрального звена его концепции, т. е. специфики трудовых отношений — высокой степени автономности характеризуются позиции, где контроль за трудовой деятельностью затруднен. В результате для формирования у таких работников, находящихся в относительно благоприятном и привилегированном положении, соответствующей трудовой мотивации, хотя бы частично освобождающей от необходимости контроля за ними, как он отмечает, предлагаются контракты различных форм в зависимости от того типа деятельности, которым они занимаются.

Таким образом, основополагающими критериями определения классовой принадлежности у Голдторпа, как и у Райта, выступают *место в системе отношений собственности* (собственник—наемный работник—самозанятый), *степень власти на производстве и специфика человеческого капитала*. Только индикаторами власти на производстве и наличия развитого человеческого капитала, в отличие от Райта, для Голдторпа выступают не сама должность, количество подчиненных и т. п., а наличие отражающих их применительно к условиям современной Великобритании контракта того или иного типа, обеспечивающего различные дополнительные блага и привилегии, и в конечном счете также отражающего возможность распоряжаться в процессе производства если не другими, то хотя бы самим собой и собственным процессом труда.

Рабочий класс при таком подходе характеризуется простым трудовым контрактом на покупку определенного количества часов работы. Модифицированные (расширенные) версии этого контракта чаще всего встречаются в случае квалифицированного физического или рутинного нефизического труда.

Сервис-класс, состоящий из профессионалов и менеджеров, характеризуется контрактом *service relationship* — это контрактный обмен, относительно долгосрочный и разнообразный, в котором оказываемые компании-работодателю услуги (*service* — отсюда и название этого класса) компенсируются не только зарплатой, но и различными привилегиями и перспективами — роста зарплаты, долгосрочностью найма, карьерным ростом. Модифицированные (урезанные) версии такого контракта могут иметь место для профессионалов низшего уровня, менеджеров и технических работников. Сервис-класс, по Голдторпу, состоит из профессионалов, администраторов высокого уровня, менеджеров — словом, всех тех, кто предоставляет нанимателю не просто рабочую силу, а оказание ценных услуг, для чего необходим определенный уровень квалификации.

Наконец, те классы наемных работников, которые оказываются между сервис-классом и рабочими, характеризуются тем, что их занятость регулируется

расширенными формами контрактов — расширенными трудовыми контрактами и расширенными сервис-контрактами. При этом для определения типа контракта в большинстве учитываются не только степень автономности труда, карьерные возможности и т. п., но и уровень требований при приеме на работу.

Полная классовая схема Голдторпа включает в себя 11 классов (она представлена с выделением в ней позиций среднего класса в *таблице 2 Приложения*). Однако в зависимости от задач тех или иных исследований она может быть сведена к схеме из 7, 5 или 3 классов. Отметим, что в схеме отсутствуют высшие классы (капиталисты), так как Голдторп включил в нее только тех, кто работает по той или иной форме контракта.

Итак, как видим, начиная с 1980-х гг. исследователи из разных стран стали все чаще обращать внимание на гетерогенность средних классов. При этом при всей специфике использовавшихся индикаторов постепенно происходила все большая конвергенция исходных теоретических оснований для выделения среднего класса, среди которых все большую роль начинали играть властный и квалификационный ресурсы, определявшие с учетом их различных комбинаций в специфику позиций человека в системе классовых позиций. В итоге это привело к изменению дискурса дискуссии, ведущейся вокруг среднего класса, к постепенному его смещению к анализу структуры ресурсов, которыми располагают его представители. Так, автор одной из наиболее известных работ по среднему классу последних двух десятилетий М. Севедж, работающий фактически в рамках ресурсного подхода, выделял три категории среднего класса, отличающиеся типами располагаемых ресурсов, — *предприниматели (обладающие экономическими активами), менеджеры (обладающие властными, административными активами) и профессионалы (обладающие культурными активами)* [Savage et al., 1992]. Если состав «старого» среднего класса, с его точки зрения, не сильно изменился в большинстве развитых стран за последнее время, хотя его дальнейшая судьба вызывает неоднозначные оценки, то «новый» средний класс меняется, причем достаточно сильно, дифференцируясь внутри себя: часть его представителей выполняют *рутинную работу*, требующую невысокой квалификации и допускающую небольшую степень автономности (одного из важнейших, с точки зрения ряда исследователей признаков среднего класса), другая же часть обладает уникальным человеческим капиталом, и их работа характеризуется *высокой степенью автономности*. Причем последние — группа высших менеджеров и профессионалов — также значительно изменились за вторую половину XX в. [Wright, Martin, 1987], а их роль в социальной структуре общества заметно возросла. И именно на нее с анализа проблематики среднего класса сместился в последнее время интерес зарубежных, а отчасти и российских исследователей.

Хотя эта группа по-разному называется исследователями, признаки ее представителей определяются ими схожим образом: высококвалифицированные работники умственного труда, обладающие особыми, уникальными знаниями, что отличает их от других специалистов умственного труда. Что же касается ее обозначения, то чаще всего эта группа называется исследователями «новым классом» [Gouldner, 1970; Szelenyi, Martin, 1988] или «классом профессионалов», «экспертами» [Goldthorpe, 1982; Wright, 1990]. При этом А. Гоулднер обратил внимание на то, что они контролируют культурный капитал и их привилегированное положение в обществе во многом определяется их ролью в передаче знания [Gouldner, 1970]. Д. Голдторп подчеркивал высокую, даже на фоне остальных представителей среднего класса, степень автономности их работы и возможность практически независимого принятия решений [Goldthorpe, 1982]. Возникли и дискуссии о возможности этой группы стать правящим классом, однако большинство исследователей пришло к выводу, что ее представителям все же не

удастся достичь высокого уровня политической власти, так как их власть реализуется в рамках рабочего процесса и имеет локальное значение⁶. Зато уровень автономности труда на их рабочем месте при таком положении даже выше, чем у правящего класса, что может иметь для многих их представителей относительно большую личностную ценность, чем политическая или административная власть. Некоторые критики выделения профессионалов как отдельного класса, например, Д. Белл [Bell, 1973], отмечали, что среди высококвалифицированных специалистов существуют разделения как по типу выполняемой работы, так и по организациям, в которых работают их представители, и из-за значимости этих различий профессионалы не могут представлять собой отдельный класс с едиными политическими и экономическими интересами. Таким образом, выделение профессионалов из среднего класса в особый класс — до сих пор предмет дискуссий.

Кроме усиления гетерогенности среднего класса, все большее внимание исследователей в последние годы привлекает и тенденция его абсолютного сокращения, особенно ярко проявляющаяся в США. Отмечается, что нижние слои среднего класса, в отличие от верхних его сегментов, теряют устойчивость своего положения на рынках труда, сжимается их ресурсная база, что усиливается изменениями в политике многих государств с началом кризиса Welfare State.

Процессы «сжатия» среднего класса при одновременном усилении его гетерогенности невольно подтолкнули к новому этапу осмысления исторических судеб среднего класса, начавшемуся в последние годы. Так, например, известный социальный теоретик М. Кастельс утверждает, что в последние два-три десятилетия в мире возникает новая общественная система, которая характеризуется формированием принципиально новой социальной структуры, новыми основаниями социальных неравенств и тенденцией возрастания социальной поляризации, что означает и неизбежность сжатия среднего класса [Castells, 1996–1998]. Углубляющиеся неравенство и поляризация предписаны динамикой информационного капитализма, характеризующего новую эпоху развития человечества с новыми типами эксплуатации и дискриминации, в которую различные слои среднего класса будут иметь принципиально разные исторические судьбы.

Мы остановились так подробно на характеристике основных подходов к выделению среднего класса, чтобы показать, что господствующий подход к его анализу всегда вытекал из особенностей развития общества на том или ином этапе, прямо отражая эволюцию самого среднего класса по мере перехода от одной эпохи к другой (раннеиндустриальная → индустриальная → позднеиндустриальная → постиндустриальная). И уже на этот базовый каркас, определявший господствовавшую в тот или иной период теоретическую парадигму исследования, в зависимости от целей и приоритетов конкретного исследователя, накладывались конкретные методологические и методические подходы.

В полной мере относится это и к России. Вот почему действительно серьезный анализ численности и перспектив среднего класса в российском обществе невозможен, с одной стороны, без понимания того, как происходила эволюция самого среднего класса и его изучение на Западе, а с другой — без определения того, с какого типа обществом мы имеем дело в России, каков этап ее социально-экономического развития. Только в контексте этого можно оценивать положение и особенности российского среднего класса. Именно на этих проблемах мы и сосредоточимся во второй части нашей работы.

⁶ Дискуссия эта, то затухая, то вновь возникая, продолжается и по сей день. Достаточно вспомнить результаты исследования МВФ, опубликованные в «World Economic Outlook—2007», вызвавшие весьма оживленную дискуссию в мировой общественности.

ЛИТЕРАТУРА

- Тихонова Н. Е. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки // *Общественные науки и современность*. 2002. № 1.
- Тихонова Н. Е. Социальная стратификация и средний класс в России. — М.: Academia, 2001.
- Тихонова С. В. Средние слои и «средний класс» в современном российском обществе // *Общественные науки и современность*. 2006. № 4.
- Тихонова Т. И. Социетальная трансформация российского общества. — М.: Дело, 2002.
- Тихонова Н. Е., Шкаратан О. И. Социальная стратификация России и Восточной Европы: Сравнительный анализ. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006.
- Тихонова М. К., Тихонова Н. Е. Средний класс как социальная база обеспечения конкурентоспособности России / Россия реформирующаяся. — М.: ИС РАН, 2005.
- Тихонова Н. Е., Горюнова С. В. Средний класс: теории и реальность. — М.: ИС РАН, 2008.
- Тихонова Н. Е. Средние слои, средний класс в российском обществе — к проблеме соотношения // *Социологические исследования*. 2005. № 12.
- Россия — новая социальная реальность. Богатые. Бедные. Средний класс / Под ред. М. К. Горшкова, Н. Е. Тихоновой. — М.: Наука, 2004.
- Россия на рубеже веков / Под ред. М. К. Горшкова, Н. Е. Тихоновой. — М.: РОССПЭН, 2000.
- Средние классы в России: Экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. М. Малевой. — М.: Гендальф, 2003.
- Средний класс в современном российском обществе / Под ред. М. К. Горшкова, Н. Е. Тихоновой, А. Ю. Чепуренко. — М.: РОССПЭН, 1999.
- Тихонова Н. Е. Социальная стратификация в современной России: опыт эмпирического анализа. — М.: ИС РАН, 2007.
- Тильбингс М. Характеристики средних классов (1939) // *Социальные классы и морфология*. — М.: Институт экспериментальной социологии, 2000.
- Трубина Л. А. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 1999. № 2.
- Шкаратан О. И., Бондаренко В. А., Крельберг Ю. М. и др. Социальное расслоение и его воспроизводство в современной России. Препринт WP7/2003/06. — М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
- Wright M., Urry J. Capital, Labour and the Middle class. — Unwin and Allen, 1983.
- Wright M., Blau J. Class Formation in Nineteenth-Century America: The Case of the Middle Class // *Annual Review of Sociology*. 1993. Vol. 19.
- Wells D. The coming of Post-Industrial Society. — NY: Basic Books, 1973.
- Wright S. M. The emergence of the middle class: Social Experience in the American City, 1760–1900. — NY: Cambridge University Press, 1989.
- Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. — Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell, 1996–1998.
- Cole G. D. H. The Conception of the Middle Classes // *British Journal of Sociology*. 1950. Vol. 1. № 4.
- Edgell S. Class. — London: Routledge, 1993.
- Erikson R., Goldthorpe J. H. The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. — Oxford: Clarendon Press, 1992.
- Goldthorpe J. H. On the service class, its formation and future // *Social Class and the Division of Labour* / Eds. Giddens, Mackenzie. — Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Goldthorpe J. H., McKnight A. The Economic Basis of Social Class // *Sociology Working Papers*. — University of Oxford, 2003.
- Gouldner A. The Future of Intellectuals and the Rise of New Class. — London: Macmillan, 1970.
- Lewis R., Maude A. The English Middle Classes. — NY: A. A. Knopf Inc., 1950.
- Mallet S. The new working class. — Nottingham: Spokesman books, 1975.
- Mills C. W. White Collar. The American Middle Classes. — NY, 1951.
- Savage M. et al. Property, Bureaucracy and Culture: Middle-class Formation in Contemporary Britain. — NY: Routledge, 1992.

Szelenyi I., Martin B. The Three Waves of New Class Theories // *Theory and Society*. 1988. Vol. 17. № 5.

Wright E. O. *Class Counts: comparative studies in class analysis.* — Cambridge University Press, 2000.

Wright E. O. *Classes.* — London: Verso, 1985.

Wright E. O. *Rethinking the Concept of Class Structure // The Debate on Classes / Ed. E. O. Wright.* — London: Verso, 1990.

Wright E. O., Martin B. *The Transformation of American Class Structure 1960–1980 // American Journal of Sociology.* 1987. Vol. 93. № 1.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1. Классовая схема Э. Райта*

	Отношение к средствам производства					
	Владельцы	Наемные рабочие				
Количество наемных работников	Много	Капиталисты	Менеджеры-эксперты	Квалифицированные менеджеры	Неквалифицированные менеджеры	Менеджеры
	Несколько	Мелкие работодатели	Эксперты-супервайзеры	Квалифицированные супервайзеры	Неквалифицированные супервайзеры	Супервайзеры
	Нет	Мелкая буржуазия	Эксперты	Квалифицированные рабочие	Неквалифицированные рабочие	Не относятся к менеджменту
			Эксперты	Квалифицированные	Неквалифицированные	
	Отношение к редким навыкам					

* Серым фоном в таблице выделены позиции, относящиеся к среднему классу.

Таблица 2. Классовая схема Д. Голдторпа*

Класс	7-классовая схема	5-классовая схема	3-классовая схема
I	«Service class» — профессионалы, административные работники, менеджеры, технические работники высшего уровня, супервайзеры работников, занятых нефизическим трудом. Высший класс	«Белые воротнички»	Работники нефизического труда
II			
IIIa	Работники рутинного нефизического труда (администрирование, коммерция, продажи и т. п.)		
IIIb			
IVa	Мелкая буржуазия — мелкие собственники, ремесленники, использующие или не использующие наемный труд	Мелкая буржуазия	
IVb			
IVc	Фермеры (самозанятые работники в сельском хозяйстве), самозанятые в секторе первичного хозяйства	Фермеры	Фермеры
V	Квалифицированные рабочие, технические работники низкого ранга, 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		

* Серым фоном в таблице выделены позиции, относящиеся к среднему классу.