

Новый средний класс на Западе

Автор: О. И. ШКАРАТАН, С. А. ИНЯСЕВСКИЙ

(Полвека дискуссий, полвека перемен)*

С начала 1990-х гг. в России стали регулярно публиковаться работы о судьбах среднего класса в советском и постсоветском российском обществе. Одни ученые доказывали, что к концу существования СССР сложился массовый средний класс, который обладал материальными, духовными и ценностно-нормативными характеристиками, присущими среднему классу Запада. Имелась в виду та группа образованных людей, которая была занята интеллектуальными видами труда, а также высококвалифицированные рабочие, занятые в материальном производстве. Их отличали наличие собственного автомобиля, отдельной квартиры, садово-дачного участка. Отмечалось также, что эти люди активно выступали как потребители и обращали достаточно внимания на состояние своего здоровья и образование детей. По мнению этой группы авторов, на протяжении 1990-х гг. реформы разрушили прежние слои среднего класса и не смогли создать экономическую и социальную базу для ожидаемого нового.

Вторая концепция, которую проповедовали люди, пришедшие к руководству экономическим блоком правительства Б. Ельцина и активно влиявшие на формирование экономической политики, в частности на характер приватизации, представляла прямо противоположную позицию. Утверждалось, что в СССР никакого среднего класса не было, его формирование началось в процессе реформирования постсоветской России. Это были достаточно зажиточные люди - мелкие и средние предприниматели, работники частных банков, брокерских, дилерских, риэлтерских, рекрутинговых и т.п. фирм. Они все больше проявляют типические черты среднего класса в поведении, принятии определенной системы ценностей, в самоидентификации.

Однако обе оппонирующие точки зрения строились на идеологических конструкциях, подкрепленных обычно отдельными примерами и рассуждениями о доле лиц с высшим и средним специальным образованием и о нижней границе доходности на члена семьи как определяющих критериях для оценки принадлежности к среднему классу. На

Работа выполнена при поддержке гранта экономического факультета ГУ-ВШЭ "Новый средний класс как основной актор развития информационной экономики России" и Инновационной образовательной программы ГУ-ВШЭ "Формирование системы аналитических компетенций для инноваций в бизнесе и государственном управлении" (исследование N 06 - 05 - 0007 по теме "Социально-экономическое неравенство в современной России").

Ш к а р а т а н Овсей Ирмович - доктор исторических наук, ординарный профессор Государственного университета - Высшей школы экономики (ГУ-ВШЭ), главный редактор журнала "Мир России".

И н я с е в с к и й Сергей Александрович - аспирант ГУ-ВШЭ.

протяжении долгих лет никаких специальных исследований, а не размышлений на тему об имевшей место в прошлом и настоящем ситуации не было. Начиная с 1998 г. вышел ряд научных публикаций по проблемам российского среднего класса (см. [Заславская, Громова, 1998; Средний... 1999; Беляева, 2001; Дилигенский, 2002; Средний... 2000; Средние... 2003; Россия... 2004; Шкаратан, 2004; Климова, 2005; Попова, 2005; Шкаратан, Ильин, 2006] и др.). Однако авторы всех этих работ, включая и нас, сопоставляя отечественные реалии с зарубежной практикой, не проводили систематического анализа исследований и концепций зарубежных коллег. Данная статья представляет попытку начать обсуждение творческого осмысления проблем нового среднего класса в западной литературе.

Развитой индустриализм и новый средний класс

У категории "средний класс" длинная предыстория в качестве понятия ненаучного интеллектуального сознания. Так, Аристотель, рассматривая вопрос о социальном неравенстве, писал, что во всех государствах есть три элемента: один класс - очень богат; другой - очень беден; третий же - средний. Этот третий - наилучший, поскольку его члены по условиям жизни наиболее готовы следовать рациональному принципу. Богачи же и бедняки встречают трудности в следовании этому принципу. Именно из бедняков и богачей одни вырастают преступниками, а другие мошенниками [Аристотель, 1911]. Размышляя о стабильности государства, он отмечал, что там, где нет среднего класса и бедных - огромное большинство, возникают осложнения, и государство обречено на гибель. Аристотель выступал как против власти бедняков, лишенных собственности, так и против эгоистического правления богатой плутократии ("олигархии"). Лучшее общество формируется из среднего класса, и государство, где этот класс многочисленнее и сильнее, чем оба других, вместе взятых, управляется лучше всего, ибо обеспечено общественное равновесие.

Известно, что теоретическую легитимацию и измерение понятие "средний класс" впервые получило в Западной Европе середины XIX в. в контексте дискуссий о трансформации буржуазии как среднего класса феодальной эпохи в правящий класс капиталистического общества. На периферии этого ставшего господствующим класса функционировали промежуточные слои и группы, включавшие мелких предпринимателей и чиновников, а также менеджеров предприятий, коммерсантов и работников свободных профессий, которые, по существу, выступали в качестве интеллектуальной obsługi собственников, непосредственно примыкая к ним. Это традиционный средний класс с длительной историей, который в ином концептуальном контексте именовался мелкой буржуазией.

М. Вебер выделил две категории: "нижние средние классы" (крестьяне, ремесленники, мелкие торговцы); "профессионалы" (специалисты, чиновники, интеллектуалы, администраторы). Он не дал обстоятельного описания среднего класса, но выделил его ключевые черты - владение собственностью и/или профессиональный капитал. Средний класс, по Веберу, в будущем должен увеличиваться количественно и качественно за счет бюрократии, значимой для функционирования рыночного общества [Вебер, 1990; 1994].

Активность исследования проблем среднего класса резко возросла в годы, предшествовавшие Великой депрессии. В связи с развитием индустриализма в начале XX в. численность традиционных среднего и рабочего классов начала снижаться. Между ними появляется новый слой - получающих жалованье служащих, занятых в офисах и на инженерно-технических должностях. Э. Ледерер в очерке 1912 г. назвал эту группу "новым средним классом" [Lederer, 1975]. Позднее, в 1937 г., вышла его совместная с Я. Маршаком книга, в которой были опубликованы материалы первого в мире теоретического исследования, направленного на изучение нового среднего класса [Lederer, Marshak, 1937]. Она была написана в русле марксистского социально-экономического анализа и посвящена "рабочей аристократии", интересы которой авторы понимали как от-

личные от интересов буржуазии. Исследователи отмечали, что срединная позиция новых групп работников определялась в большей степени их особым социальным статусом, нежели специфическими экономическими характеристиками [Bums, 1986, p. 327].

Переход в 1930 - 1940-е гг. к массовому конвейерно-поточному производству, массо-визация потребления материальных благ и услуг, включая охрану здоровья и образование, резкий рост численности колледжей и университетов, увеличение значения технического и конструкторского персонала в материальном производстве - все это лишь ускорило процесс формирования массовых групп населения с доминирующим доходом в виде заработной платы и функциями, связанными с умственным трудом. Ч. Р. Миллс, занимавшийся в те годы изучением социальной структуры США, считал новый средний класс, состоявший из так называемых "белых воротничков", определяющим для капиталистического общества. Он подчеркивал, что из трех основных общественных слоев только новый средний класс демонстрировал стабильный рост в своей относительной доле. За период с 1870 по 1940 г. старый средний класс увеличился на 135%, группа рабочих на 255%, новый средний класс - на 1600% [Mills, 1995, p. 189] (данные о динамике численности средних слоев с 1870 по 1940 г. см. также в [Cooley, 1967]). Представителей этого класса характеризовали отличные от других слоев социальные черты: высокая озабоченность местом жительства, высокий уровень заботы о здоровье, стремление к получению престижного образования и инвестированию в образование детей, повышенный интерес к средствам массовой информации, особенно к пропаганде стабильности социальной структуры, основанной на ценностях нового среднего класса [Mills, 1951].

Миллс считал, что трансформация среднего класса (переход от старого к новому) во многом определялась переходом в рассмотрении стратификации от собственности к новой оси - роду занятий, профессии. Природу старого среднего класса наиболее полно определяла предпринимательская собственность, в то время как новый средний класс стоило рассматривать в терминах экономики и социологии профессий [Mills, 1995, p. 191].

Жизненные шансы нового среднего класса, по Миллсу, определялись в большей степени возможностями продажи своих услуг на рынке труда, нежели выгодой покупки и продажи собственности. В этом, как отмечал автор, главное различие между старым и новым средним классом. Старый средний класс отвергал крупную собственность, в то время как работники нового среднего класса изначально зависели от крупных структур [Mills, 1995, p. 198]. Он также отмечал, что некоторые виды деятельности представителей нового среднего класса подразумевали непосредственный контроль над другими работниками - служащими и рабочими. Однако большинство "белых воротничков" не обладало властью непосредственно: она была им делегирована [Mills, 1995, p. 200].

Ортодоксальные марксисты крайне осторожно относились к появлению "белых воротничков", поскольку оно противоречило классической идее основоположников марксизма о поляризации общества за счет "вымывания" промежуточных слоев. Но даже по их оценкам численность нового среднего класса к середине XX в. достигала в США почти половины экономически активного населения. Представители этой группы были благополучны материально, на их модели и внешние формы поведения, стиль жизни ориентировались квалифицированные рабочие, отчего и возникали проблемы "обуржуазивания" широких слоев рабочих, чей уровень жизни также непрерывно рос.

Развитие нового среднего класса стало определяющей частью формирования и развития государства всеобщего благосостояния (в эпоху первой фазы технологического переворота). В социологической литературе основная масса описаний нового среднего класса относится именно к этому периоду.

В 1950 - 1980-е гг. у интеллектуалов и на Западе, и на Востоке были чрезвычайно сильны технократические иллюзии. Вера в возможности научной реорганизации общества, в ликвидацию неквалифицированного физического труда была огромной. И действительно, доля традиционных отрядов рабочего класса во всех индустриальных странах резко падала. Столь же быстро росла доля занятых в сфере услуг, служащих и работников умственного труда. В связи с этим на Западе конкурентно развивались две

концепции: одна (либеральная) - о резком расширении и постепенном доминировании среднего класса в обществах зрелого индустриализма, другая (предложенная западными марксистами) - о росте численности и значения рабочего класса в связи с появлением в его рядах существенной интеллектуальной составляющей - массовых групп работников умственного труда, формированием передовых высокообразованных слоев, которые также эксплуатируются буржуазией.

Первыми такую интерпретацию происходящего предложили американские марксистски ориентированные ученые, инициировавшие дискуссию по проблемам расширительной трактовки границ рабочего класса. Эта дискуссия в начале 1960-х гг. нашла отражение на страницах международного марксистского журнала "Проблемы мира и социализма", в котором доминировали теоретики еврокоммунизма. Распространенность их взглядов во многом объяснялась удивительными успехами в те годы Советского Союза, который всего за десятилетие после разрушительной войны занял одно из первых мест в мире по объему промышленного производства, первым вышел в космос, первым создал водородную бомбу, и т.д. Это, казалось бы, подтверждало убедительность аргументов коммунистов относительно ведущей роли рабочего класса при прогрессивных изменениях в его составе¹.

По мнению еврокоммунистических теоретиков, начиная с 1930-х гг. в США, а позднее и в Западной Европе, наемные работники нефизического труда по своему положению сблизились с армией пролетариев физического труда. Растущие отряды "пролетариев в белых воротничках" были заняты в капиталистических концернах и фирмах функционально расчлененным исполнительским трудом с жесткой регламентацией и отсутствием индивидуализации. Они принадлежали к лучше оплачиваемым категориям эксплуатируемых наемных работников, но в большинстве своем утратили командные функции, не являясь проводниками политики владельцев предприятия, а обслуживая технические нужды производства.

Более того, значительная часть новых категорий служащих и интеллигенции, выполняя функции, представляющие собой разновидность массового индустриального труда, по материальному и социальному положению, как правило, ненамного отличались от представителей традиционных отрядов рабочего класса. В то же время современный рабочий по уровню общеобразовательной и профессиональной подготовки постепенно приближался к инженерно-техническим работникам и нередко превосходил в этом отношении конторских работников [Проблемы... 1969, приложение, с. 4].

Обобщая результаты дискуссии о границах рабочего класса и о месте работников нефизического труда в системе классов капиталистического общества, редакция журнала "Проблемы мира и социализма" заявляла: "В конечном итоге принадлежность к служащим определяется главным образом особенностями формы оплаты и характера труда, а не коренными классовыми признаками". И далее: "Если одна их часть сливается с рабочим классом, то высшие служащие, которые занимают посты управляющих, директоров, членов правления компаний и т.д., принадлежат в действительности к капиталистическому классу. Есть и другие, сравнительно широкие группы служащих, которые занимают промежуточное положение в классовой структуре капиталистического общества" [Структура... 1962, с. 285 - 287]. Аналогично была оценена классовая принадлежность основной массы инженерно-технических и научных работников, которые, по мнению редколлегии, входят в пролетариат как особый, более привилегированный слой.

Участник данной дискуссии Ю. Васильчук отмечал, что в условиях первой ступени крупного машинного производства служащие и производственная интеллигенция представляли собой ту часть класса буржуазии, которая непосредственно участвовала в про-

¹ Самое удивительное, что после продолжительного игнорирования данной проблемы официальная пропаганда СССР осудила эту позицию как враждебную по отношению к марксистской идеологии. Официальные идеологи "социалистического лагеря" во главе с М. Суловым продолжали твердить о ведущей роли рабочего класса, относя к нему лишь рабочих физического труда, прежде всего фабрично-заводских.

изводстве. Это было связано и с небольшой долей обособившегося умственного труда в его общей массе, и с тем, что буржуазия имела монополию на образование и на умственный труд. В то же время эти люди входили в состав совокупного рабочего и продавали свою рабочую силу. Отсюда противоречивость классового положения работников нефизического труда. "Однако решающее значение для классовой характеристики, очевидно, имеет не характер юридических взаимоотношений отдельных лиц данного социального образования с отдельными капиталами и не их положение в процессе труда, а их отношения по поводу средств производства в целом как единой общественной группы" [Васильчук, 1969, с. 20 - 21].

Анализируя новую ситуацию, вызванную возникновением поточно-конвейерного и автоматизированного производства, Васильчук пришел к выводу, что классовая граница пролетариата все дальше сдвигается в глубь слоев интеллигенции и служащих, "превращая эти части "совокупного рабочего" во внутриклассовые группы пролетариата. Это связано с требованиями научно-технической революции, которая увеличивает объем обособившегося умственного труда при сокращении удельного веса буржуазии, занятой в производстве. Поэтому создалась производственная необходимость и возможность для части промышленного пролетариата посвятить себя умственному труду" [Васильчук, 1969, с. 21].

Другие участники дискуссии в "Проблемах мира и социализма" подчеркивали, что "антагонистическое классовое противоречие между умственным и физическим трудом ныне выступает в форме классового противоречия между трудом по эксплуатации, трудом по капиталистической организации производства и трудом исполнителей-пролетариев, безразлично, занимаются ли они физическим или умственным трудом" [Структура... 1962, с. 44].

Сторонники расширительной трактовки системных границ рабочего класса столкнулись при этом с той проблемой, что сам К. Маркс не уточнил, какие именно группы наемных работников входят в ряды рабочего класса. Но они обратили внимание на то, что Маркс четко определил границы "совокупного рабочего", имея в виду функциональное (техническое) разделение труда в капиталистическом кооперированном производстве. К "совокупному рабочему" наряду с работниками физического труда он причислил также инженеров, механиков, то есть "высший, частью научно образованный, частью ремесленного характера слой рабочих, стоящий вне круга фабричных рабочих, просто присоединенный к нему" [Маркс, Энгельс, т. 23, с. 431]. Одновременно Маркс отмечал, что общность людей, которая в качестве производительной силы выступает в обличий "совокупного рабочего", в сфере социально-экономических отношений выявляет себя как рабочий класс [Маркс, Энгельс, т. 23, с. 246] (см. также [Маркс, Энгельс, т. 26, ч. 1, с. 421 - 422]). Иначе говоря, границы "совокупного рабочего" и рабочего класса (в социально-экономическом смысле), по его мнению, в значительных пределах совпадают.

В либеральных кругах в середине XX в. возобладали градуалистский подход к оценке классовых отношений в обществах позднеиндустриального капитализма. Образцом здесь выступали США, на опыт которых ориентировались либеральные социологи. Благодаря реформам Ф. Рузвельта, в США шаг за шагом шел процесс редуцирования, сведения к меньшинству общества тех, о ком в течение десятилетий говорили, что им нечего терять, кроме своих цепей. Америка стала страной, в которой у подавляющего числа жителей были собственные дома, условия для обеспечения своего здоровья, воспитания детей и т.д., то есть это уже не был классический капитализм, описанный Марксом и Энгельсом. Первыми его охарактеризовали в градуалистских терминах американские социологи, используя самооценки людей или системы эмпирических индикаторов, выявлявших социально-экономическую градуалистскую дифференциацию (знаменитая шестичленка). Рассматривались не функциональные позиции в обществе, а позиции, определяемые социально-экономическими критериями и самооценками (доход, число комнат в доме и т.д.). При этом оказалось, что большинство населения в этом градуалистски описываемом и анализируемом социологами обществе относят себя к среднему классу.

По-видимому, первым, кто провел масштабное эмпирическое изучение среднего класса в США, был У. Л. Уорнер. Это была серия исследований социальной структуры и функций общности на северо-востоке Соединенных Штатов, состоящая из таких книг, как [Warner, Lunt, 1941; 1942] и др. Следуя веберовской традиции относительно статусных групп, он предпринял попытку разработать стандартный индекс статусных характеристик (Standard Index of Status Characteristics), отталкиваясь от таких показателей, как образование, место жительства, доход и происхождение. Все эти факторы, с точки зрения Уорнера, использовались американцами при оценке их социального статуса, при выборе друзей для себя и для своих детей.

Уорнер в большей степени полагался на "субъективные" критерии стратификации (то есть на то, как члены той или иной общины - общности - оценивали социальное положение друг друга), чем на такие "объективные" различия, как, например, доход. Основная его заслуга заключается в разделении американского общества на классы, состоящие из индивидов с одинаковым престижным рангом. Именно Уорнер выдвинул идею существования шестиклассовой структуры вместо обычной двух- или трехклассовой. Он определил классы как группы, в существование которых верят члены общества и которые размещаются, соответственно, на высших или низших уровнях [Уорнер, 1997].

Именно Уорнер и его соавтор П. С. Лант дали, пожалуй, первое целостное описание среднего класса. Они предприняли попытку дать совокупную характеристику его основных черт: 1) значительный уровень дохода и объем имущества; 2) относительная личная автономия, инициативность и высокая экономическая активность; 3) наследуемый культурный капитал, связанный с получением хорошего образования; 4) высокая оценка семьи как ценности. В кругах социологов либеральной ориентации этот подход к оценке признаков среднего класса получил широкое распространение.

Уорнеру и Ланту принадлежит и первое сравнительно отчетливое разграничение между высшим и низшим средними классами. К первому они отнесли профессионалов, менеджеров, служащих высокого ранга с высоким уровнем дохода, ориентированных на карьерный рост, принимающих активное участие в общественной жизни, имеющих возможность устраивать детей в элитные колледжи и университеты и живущих в престижных городских районах. Ко второму - государственных чиновников среднего и низшего звена, квалифицированных служащих, мелких предпринимателей, торговцев, фермеров и других работников нефизического труда ("белые воротнички"), имеющих среднее образование. Доминирующие ценности этого класса таковы: договороспособность, уважение, почет, усиленный труд, экономность и порядочность в отношениях (см., в частности, [Warner, Meeker, Eells, 2001; Тилкиджиев, 2002]).

Градуалистская линия, шедшая от Уорнера, стала мейнстримом американской социологии вплоть до наших дней, проходя через все массовые издания, учебные пособия и т.д. В этом отношении характерна работа авторитетного в 1960 - 1970-е гг. социолога Л. Райсмана, посвященная анализу изменений, произошедших в самооценках наемных работников за 10 лет - с 1958 по 1968 г. В основе его расчетов лежали материалы Исследовательского центра Мичиганского университета. В соответствии с ними, если в 1958 г. 46% наемных работников идентифицировали себя как представителей рабочего класса, то в 1968 г. эта цифра снизилась до 34%. При этом среди работников нефизического труда, включая все категории "белых воротничков", доля относивших себя к рабочему классу упала с 27% до 21%. Среди рабочих физического труда, казалось бы, со всей очевидностью являвшихся представителями классического рабочего класса, считали себя членами такового в 1958 г. 63%, а 10 лет спустя - 47%. Райсман, опираясь на подобного типа данные, заявлял, что США стала страной, в которой преобладает средний класс. Особое внимание он обращал на включение представителей низших классов (работников физического труда) в культуру американского среднего класса [Reissman, 1973, p. 43, 51 et al].

Эти ставшие популярными в 1950 - 1970-х гг. идеи о превращении американского общества, а вслед за ним и других развитых капиталистических обществ, в общества сред-

него класса обычно увязывались с концепцией открытого характера американского общества. Стратификационная система США представлялась большинству американских социологов как социальная иерархия, состоящая из множества уровней, не имеющих между собой четких границ. Например, в популярной и многократно переиздававшейся книге В. Пэкарда "Претенденты на статус" (первое издание - 1959 г.) смешиваются понятия класса и статуса и утверждается, что стратификация в американском обществе основана на образовании и потреблении, которые порождают и стимулируют социальную мобильность и достижение определенного статуса [Packard, 1959]. Социологи США упорно доказывают, что американское общество - бесклассовое общество открытого типа в отличие, скажем, от английского как классового и чопорного.

Итак, первоначально при оценке процессов взаимодействия рабочего и среднего классов евромарксистскому включению в ряды рабочего класса служащих, работников умственного труда и т.д. противостояло либерально-расширительное толкование границ среднего класса, в состав которого, особенно в 1950 - 1960-е гг., американские исследователи включали рабочих квалифицированного физического труда. Все же такое расширительное толкование, его оправданность, вызвали серьезные сомнения в среде европейских либералов-социологов. Решающую роль в переосмыслении проблемы границ среднего класса, раскрытие подлинных серьезных различий между "синими" и "белыми" воротничками сыграли работы Дж. Голдторпа, Д. Россидеса и др.

Результаты фундаментального исследования, проведенного знаменитой кембриджской группой социологов в составе Дж. Голдторпа, Д. Локвуда, Ф. Бечхофера, Дж. Платта в течение 1960-х гг., четко обосновали и подтвердили на надежном эмпирическом материале суть характерологических различий между работниками физического и умственного труда и развеяли сложившийся в конце 1950-х гг. миф о сближении рабочего класса со средними слоями [Goldthorpe... 1968; 1969].

Утверждению этого мифа способствовала ставшая, можно сказать, общепризнанной идея о принятии рабочими образа жизни и системы социальных норм и ценностей, присущих средним слоям, или, как тогда зачастую писали и говорили, тезиса об "обуржуазивании" рабочего класса. Сами эти идеи получили распространение в связи с ростом уровня жизни значительной части рабочих Великобритании, а также в связи с успехами, достигнутыми консервативной партией в рабочих районах во время парламентских выборов. Социологи, выдвигавшие тезис об "обуржуазивании", утверждали, что в современных условиях учение Маркса о непрерывном углублении противоречий в капиталистическом обществе устарело, и вместо неуклонной поляризации социальных сил происходит их постепенная интеграция. Вместо пролетаризации "белых воротничков" (служащих) идет постепенная ассимиляция средним классом "синих воротничков" (рабочих), так как по мере роста материального благосостояния последних происходят соответствующие изменения в их сознании, стремлениях, ожиданиях, образе жизни.

Голдторп и его коллеги преднамеренно проводили свое исследование в условиях, максимально благоприятствовавших сторонникам тезиса об "обуржуазивании". Объектом изучения были рабочие трех предприятий в Лутоне - городе, который в то время считался центром британского процветания, с самой высокой заработной платой и наилучшими жилищными условиями. Исследователи выявили, что, несмотря на улучшение благосостояния представителей рабочего класса, стиль их жизни и отношение к работе существенно не изменились. Можно было говорить лишь об адаптации рабочими своих жизненных норм к новым материальным условиям, но никак не об их сущностной трансформации и сближении с нормами средних слоев.

Оказалось, что у представителей рабочего класса отличные от "белых воротничков" трудовые мотивы. Ими движут в основном лишь материальные факторы, а отнюдь не возможности карьерного роста, повышения социального статуса или иные социально-психологические стимулы. Большинство рабочих заявили, что их жизненная цель - заработать как можно больше денег, а затем перейти на более легкую работу или уйти на покой. Чтобы добиться этой цели, они систематически брали сверхурочную работу, и лишь это позволяло им достигать того уровня материального благосостояния, на кото-

ром находились "белые воротнички". Исследователи также выяснили, что в целом по сравнению со служащими у представителей рабочего класса ниже шансы на продвижение и повышение уровня дохода в будущем.

Стремление к материальному благополучию не приводило к появлению у рабочих соответствующих социальных амбиций. В отличие от представителей среднего класса, они не были склонны к долгосрочному планированию семейного бюджета, расширению и обогащению социального и культурного капиталов. Исследователи отмечали чрезвычайную узость круга общения "синих воротничков" и практически полное отсутствие у них склонности к его расширению. Многие рабочие стремились дать своим детям хорошее образование, но руководствовались при этом не желанием повысить их социальный статус и ввести их в "высший круг", а надеждами обеспечить им хороший заработок. Общественно-культурная жизнь "синих воротничков" менее активна и разнообразна, свое вне рабочее время они в большей степени склонны проводить в семейном кругу.

Рассматривая соотношение нового среднего класса и рабочих, Э. Гидденс подтвердил идею Голдторпа и его соавторов относительно существенных различий между обеспеченной квалифицированной частью рабочего класса и новым средним классом. Он выделил при этом два момента. Во-первых, традиционное превосходство "белых воротничков" в отношении трудовых гарантий, которыми они обладали, по-прежнему оставалось в силе. Во-вторых, две эти категории имели разные модели динамики трудовых доходов в течение трудовой карьеры. Для рабочих характерна "понижающаяся" кривая доходов, в отличие от "белых воротничков", которым зачастую был гарантирован ежегодный прирост доходов. В дополнение к этому, количество рабочих часов в неделю было больше у работников физического труда - в 1966 г. в Британии оно составляло 44 часа, в то время как для "белых воротничков" - 38 часов. В-третьих, значительно большая доля работников умственного труда получала дополнительные льготы - пособия по болезни, пенсии; также в большинстве стран они пользовались значительными налоговыми льготами [Giddens, 1995].

Согласно Гидденсу, если принять во внимание экономические выгоды, доступные работникам физического и умственного труда, то следует отвергнуть идею о каком бы то ни было "слиянии" этих двух групп. Возможное "наложение" ограничено, с одной стороны, профессиями, характеризующимися высококвалифицированным трудом рабочих, и с другой - группой клерков и торговых работников. Главной же чертой последних двух групп являлось то, что они повсеместно и все в большей степени монополизировались женщинами. По мнению Гидденса, это очень важный факт при определении границы между рабочим и средним классами [Giddens, 1995, p. 106 - 108].

Родовое неравенство между "белыми" и "синими" воротничками возникло с появлением крупных предприятий. Оно подтверждалось самим существованием данных терминов, за которыми скрывалось разделение на физический и умственный труд. Опираясь на исследования Д. Локвуда [Lockwood, 1958], Гидденс отмечал, что заводской клерк в большей степени разделял условия труда, характерные для более высоких менеджериальных позиций, нежели для цеховых рабочих. Такие служащие находились в "офисе", который был отделен от цеха и зачастую расположен над ним - что буквально позволяло служащим "смотреть сверху вниз на рабочих". В то время как рабочие выполняли физически напряженную, изматывающую работу в цехах, клерки трудились в относительно чистых помещениях, выполняя задачи, связанные просто с манипулированием символами. Даже обычные клерки, далекие от менеджеров высшего звена, практически не были связаны непосредственными контактами с рабочими - обычно в качестве основного коммуникационного канала между офисом и цехом выступал начальник последнего. Конечно, многое зависело от размера конкретного предприятия и самого промышленного сектора, однако в целом картина была такова.

Американский социолог Россидес, так же как и Голдторп, доказывал несостоятельность тезиса об исчезновении рабочего класса и поглощении его средним классом. В своей достаточно типичной для американского либерального градуализма в оценке

социальных позиций монографии он выделил пять основных "классов" по критерию индивидуальных достижений, особенно в сфере экономики. К высшему классу была отнесена сравнительно узкая группа семей, владеющая огромными богатствами и контрольными позициями в национальной экономике. Следующий класс в этой интерпретации - высший средний, который состоит из бизнесменов, менеджеров, управляющих, чиновников и военных высокого ранга. Россидес подчеркивал, что многие представители этого класса владеют значительным богатством, а большинство получают высокие доходы. Но в дополнение к экономической власти эта группа также осуществляет власть в силу своих профессиональных функций. Далее следует низший средний класс, состоящий из мелких предпринимателей, фермеров, мелких служащих, полупрофессионалов, торговцев, клерков. Это самый гетерогенный экономический класс. В качестве примера относимых сюда категорий населения Россидес назвал медсестер, пожарников, полицейских, офицеров, учителей. Он отмечал, что многие представители низшего среднего класса - такие же зависимые работники, как и наемные рабочие с таким же уровнем доходов, сходными взглядами и политическими позициями. Автор отнес их к среднему классу в силу характерных для них стабильности семейной жизни и наличия широких возможностей отправлять детей на обучение в колледж. Следующим, по его мнению, является рабочий класс, состоящий из квалифицированных и неквалифицированных рабочих. У его представителей значительно ниже уровень образования и престижа. К пятому, самому низшему классу, отнесены хронически безработные, полубезработные, неработоспособные и т.д. [Rossides, 1976].

Дополнительную и нелицеприятную критику апологеты позитивных социальных последствий НТП, в частности включения в рабочий класс интеллектуальных сил и повышения содержательности труда у совокупного рабочего класса, получили с неожиданной стороны. Американский марксистски ориентированный ученый Г. Браверман опубликовал в 1974 г. книгу под недвусмысленным названием "Труд и капитал. Деграция труда в двадцатом веке". Это исследование до сих пор признается классикой социологии труда. Не случайно уже в 1990-е гг. на него счел нужным откликнуться маститый американский социолог М. Буровой, позднее избранный президентом Американской социологической ассоциации [Burovoy, 1996].

Изменение пропорций между работниками физического и умственного труда, неквалифицированным и квалифицированным трудом в условиях перехода к массовому производству большинство исследователей всех идеологических направлений характеризовали как преимущественный рост квалифицированного труда, как уменьшение доли занятых физически изнурительным и малооплачиваемым трудом. Обычно отмечали резкий рост численности и удельного веса работников нефизического труда и особенно квалифицированного труда, требующего образования не ниже среднего специального. Браверман же первым отметил тревожную тенденцию возрастания массы мест малоквалифицированного труда, то есть полярный процесс роста числа занятых либо высококвалифицированным, либо, напротив, примитивным бессодержательным трудом.

Браверман, имевший собственный опыт работы в качестве высококвалифицированного рабочего-металлиста, утверждал, что история капитализма характеризуется растущей деграцией труда, в котором управленцы отняли у рабочих функцию контроля посредством все большего разделения труда, особенно умственного и физического, что в целом известно как "гипотеза деквалификации". По его вполне обоснованному мнению, накопление капитала ведет к деквалификации, к поляризации умственного и физического труда во всех сферах - как среди "белых" воротничков, так и среди "синих" [Braverman, 1974]. Здесь, правда, стоило бы напомнить комментарий Буровой, который в уже упоминавшейся рецензии-воспоминании отмечал, что теория деквалификации Бравермана относится к периоду массового производства, ушедшему в прошлое, что "второй промышленный передел" открывает путь в мир товаров, ориентированных на потребителя, в мир, где спрос вторгается в производство, требуя процесса труда, которому свойственна гибкая специализация, и многопрофильную рабочую силу.

Постиндустриализм и новый средний класс

На этапе перехода к постиндустриальному обществу у многих социологов появились сомнения в целесообразности отнесения к среднему классу по внешним материально-бытовым критериям обеспеченных квалифицированных рабочих, например связанных с современными технологиями. По глубоким, основополагающим характеристикам они - не средний класс. Отсюда возникла проблема в выявлении среднего класса не по атрибутивным, а по функциональным характеристикам, предопределяющим принятие определенной системы социальных ценностей и норм и следующих уже отсюда бихевиористских характеристик во всех сферах жизнедеятельности.

Наиболее обоснованным представляется доминирующий у европейских социологов подход, который в ходе последних обсуждений с наибольшей прозрачностью и последовательностью был выражен Голдторпом. Он исходит из идеи, что, в первую очередь, классовые позиции определяются статусом занятости. При этом выделяются три основные классовые позиции: работников, нанимателей и самозанятых. Затем проводится разделение работников по характеру занятости, по типу заключенных ими контрактов.

Классовая схема выглядит следующим образом. На верхних ступенях размещаются два правящих класса. Первый (высший) правящий состоит из высокого уровня профессионалов, администраторов, менеджеров в крупных корпорациях, крупных собственников. Второй правящий класс включает профессионалов более низких рангов, соответственно, и администраторов, и менеджеров небольших компаний, высококвалифицированных технических специалистов. Третий класс образуют работники нефизического труда. Верхняя часть этого класса объединяет наемных работников в "белых" воротничках, занятых рутинным нефизическим трудом высокого ранга в государственных офисах и частных компаниях. Низшая складывается из менее ранжированных работников нефизического труда, занятого в торговле и обслуживании. Четвертый класс образует мелкая буржуазия, подразделяемая на три подкласса: мелких собственников, использующих наемных работников; мелких собственников, не имеющих наемных работников; фермеров, мелких арендаторов, других самозанятых. Пятый и шестой классы образуют разные слои квалифицированных рабочих. Пятый состоит из низкоранжированных техников, мастеров, бригадиров. Шестой - из квалифицированных рабочих исполнительского физического труда. Наконец, седьмой класс - совокупность рабочих неквалифицированного физического труда, состоящий из двух подклассов: первый - рабочие вне сельского хозяйства, добывающей и занятой первичной переработкой продукции промышленности; второй включает именно названные категории [Erikson, Goldthorpe, 1993, p. 36 - 39; Goldthorpe, 1987; Gordon... 1989].

Выделенные таким образом классы различаются по специфическим для каждого из них ограничениям и возможностям, в число которых входят те, что оказывают влияние на индивидуальную экономическую безопасность, стабильность и перспективы. Классы представляют собой группы лиц, объединенных общими интересами. Чрезвычайно важна связь классовой дифференциации в обществе с характером социальной мобильности. Голдторп заметил по этому поводу: "Мы хотим объяснить, например, не столько, почему дети докторов имеют склонность стать докторами или дети шахтеров - стать шахтерами; сколько, почему большинство из детей докторов, которые не становятся докторами, с намного большей вероятностью займутся другими видами интеллектуальной или организаторской деятельности, а не ручным физическим трудом с почасовой оплатой; и, соответственно, почему дети шахтеров, не пошедшие по стопам своих отцов, с большей вероятностью будут заниматься схожими видами деятельности, нежели работать в интеллектуальной или управленческой сферах" [Goldthorpe, 2002, p. 209].

В данной схеме, многократно публиковавшейся автором, казалось бы, отсутствуют средние классы, хотя в своих публикациях он неоднократно о них пишет. Одним из важных вкладов в понимание средних классов стала голдторповская концепция "служебного класса", сформулированная и развиваемая также Дж. Урри, Н. Аберкромби и др. [Goldthorpe, 1982; 1995; Abercrombie, Urry, 1983; Lash, Urry, 1987]. Ключевой момент, на

котором ученые заостряют внимание, заключается в следующем: группы, часто называемые "средними классами", фактически разделены на обычных конторских служащих, во многих отношениях мало отличающихся от рабочих, занятых физическим трудом, "служебный класс", состоящий из профессионалов и менеджеров, а также класс мелких предпринимателей.

Классовая позиция представителей "служебного класса" основана на служебном типе отношений занятости, при этом их важнейшими характеристиками являются высококвалифицированный умственный труд, определенная степень власти в организации и доверие в служебных отношениях. Согласно Голдторпу, между работодателем и служащим существует некий "служебный контракт", предусматривающий ряд взаимных моральных обязательств. Работодатель может делегировать менеджерам полномочия и полагаться на советы профессионалов исключительно на основе доверия, то есть подразумевая, что подчиненные действуют в его интересах [Goldthorpe, 1982, p. 169].

Подобный либеральный градуалистский подход вызвал критику со стороны не только ортодоксальных марксистов, но и академических ученых - неомарксистов, указывавших, что он лишь фиксирует различия по значимым, но не определяющим характеристикам сообществ людей. Недаром многие "градуалистские" исследования, как правило, проводились в небольших городах (*local communities*) и не затрагивали коренных, сущностных отношений между людьми в обществе-нации, в частности отношений эксплуатации. В то же время критическое восприятие либерального подхода требовало учета жизненных реалий, правдиво раскрытых либералами, а именно, признания устарелости упрощенной полярной картины социального мира, доминирующей у марксистов. В механизм классовобразования необходимо было вписать "новый средний класс", что требовало существенного переосмысления теории общественных классов и социальной стратификации в их взаимосвязи.

Эта задача была решена неомарксистами, среди которых решающий вклад в понимание и объяснение классовой структуры современных обществ внес Э. О. Райт. Публикации его работ, получившие широкое признание в научных кругах, появились в 1970 - 1980-е гг. Свою концепцию он развивает и поныне².

Райт, как и Маркс, полагает, что в современной классовой структуре общества доминируют два основных класса - рабочие (наемные работники) и капиталисты (обладающие средствами производства). Интересам последних противоположны такие понятия, как универсальный гарантированный базисный доход или устойчиво низкая норма безработицы. В то же время данные понятия отражают коренные интересы рабочих и более широко - универсальные интересы людей. В этом контексте проявляется классическая идея марксизма о том, что рабочий класс - "универсальный класс", чьи специфические материальные интересы тождественны интересам человечества как такового. Райт придерживается марксовой точки зрения на эксплуатацию как ключевой концепт для понимания природы классовых отношений. Классовая эксплуатация раскрывается им через три критерия:

а) материальное благополучие одной группы непосредственно зависит от материальных лишений других, что утверждает антагонизм материальных отношений;

б) это влечет за собой асимметричное исключение эксплуатируемых из сферы доступа к необходимым производственным ресурсам (обычно это исключение основано на силе формального права собственности);

в) причинный механизм, который транслирует названное исключение (б) в дифференцированное благополучие (а), влечет за собой присвоение плодов труда эксплуатируемых теми, кто контролирует соответствующие производственные ресурсы. Это условие определяет специфический механизм генерирования взаимозависимых антагонистических материальных интересов. Из него следует, что благополучие эксплуатирующих зависит не столько от лишений, которые испытывают эксплуатируемые, сколько от трудовых усилий последних.

² Лучший разбор и критику концепции Райта см. [Куценко, 2000].

Таким образом, важнейшая проблема в социологическом классовом анализе - распознавание классовых отношений, основанных на собственности на средства производства. Фактор собственности, по Райту, в современном капиталистическом обществе определяет существование трех базисных классов: капиталистов (эксплуатирующих), владеющих средствами производства и наемными работниками; рабочих (эксплуатируемых), не владеющих средствами производства и продающих свою рабочую силу капиталистам; мелкой буржуазии (не эксплуатирующих, не эксплуатируемых), владеющей и использующей средства производства без применения наемных рабочих. В данном разделении привлекает внимание взгляд Райта на мелкую буржуазию (предпринимателей) как на реальную классовую позицию в обществе с рыночными отношениями, однако существующую вне капиталистических средств производства.

Здесь возникает проблема размещения средних слоев - людей, не обладающих собственностью на средства производства и вынужденных продавать свою способность к труду, но при этом не выглядящих частью "рабочего класса", а также всех тех индивидов, чьи трудовые усилия не оплачиваются капиталистами. Решая эту проблему, Райт, в противовес классическому марксизму, различающему классы только по отношению к собственности, предлагает два дополнительных важных критерия: отношение к власти, участие в контроле производственного процесса и обладание умениями и квалификацией.

Критерий классовых позиций, именуемый им "участием в контроле", включает контроль чужого труда, а также контроль над денежным капиталом и над капиталом материальным. Сочетание этих видов контроля практически обрисовывает классовую позицию капиталистов в системе организационной иерархии. Место в этой системе плюс собственность на средства производства исчерпывающе характеризуют классовый статус буржуазии.

Данный критерий позволяет Райту объяснить классовую позицию менеджеров и управляющих разного уровня как осуществляющих власть, делегированную им капиталистами для контроля над процессом производства. Этот аспект порождает противоречивость их положения в системе классовых отношений: они одновременно могут быть рассмотрены как представители и класса капиталистов, и класса рабочих. В первом случае во главу угла ставятся функции господства над рабочими (контроля чужого труда); во втором - их положение контролируемых и эксплуатируемых капиталистами в процессе производства. Чем более высокое положение управленец занимает во властной иерархии, тем ближе его интересы к интересам собственников, и наоборот. Управленцы вносят значительный вклад своей трудовой, организационной активностью в процесс производства общественного дохода, и фактические размеры данного вклада нередко трудно оценить. Это определяет их привилегированное положение внутри классовых отношений.

Комбинируя субкритерии "контроль чужого труда" и "самостоятельность в производственном процессе", Райт получает возможность четко выделить межумочные позиции мелкой буржуазии и менеджеров на фоне целостных позиций капиталистов и рабочих. При учете этих субкритериев получается следующая конфигурация (см. рис. 1):

		Самостоятелен - несамостоятелен	
		да	нет
Контролирует - не контролирует чужой труд	да	капиталисты	менеджеры
	нет	мелкая буржуазия	рабочие

Рис. 1. Комбинация критериев самостоятельности и контроля труда.



Рис. 2. Типология классовых позиций (по Э. Райту). Источник: [Wright, 1985, p. 48].

Еще одна ось измерения классовой позиции работников - владение квалификационными дипломами (отражающими обладание специальными умениями и знаниями), определяющее специфический вид власти и тем самым различное положение внутри классовых отношений. Этот критерий позволяет выделить классовую позицию профессионалов (экспертов, специалистов). Умения, по Райту, - "неотчуждаемый" ресурс по сравнению с "отчуждаемой собственностью (средствами производства)". Такие очевидные различия в ресурсах способны формировать две альтернативные системы эксплуатации: одна основана на "капитале", другая - на "квалификации". Райт отмечает, что местоположение профессионалов, обладающих знаниями и дипломами, так же как и управленцев, двойственно, близко одновременно и собственникам, и рабочему классу.

Две названные "оси" позволяют Райту вписать в исходную марксистскую классовую схему средние слои. Уточняя свою позицию относительно статуса "нового среднего класса" (или "класса специалистов, экспертов"), он утверждает относительно самостоятельное значение критериев "участие в контроле" и "квалификация" в размещении и образовании классов.

Рассмотрим сконструированную Райтом типологию современных классовых позиций (см. рис. 2). Представленные в ней "ячейки" не являются классами как таковыми. Нередко полярные позиции "капиталистов" и "рабочих" называют классами. Однако, с его точки зрения, более точно говорить о фундаментальных позициях, по которым группы занятых размещаются в структуре классовых отношений. Таким образом, Райт развил свою классовую схему, построив ее вокруг ресурсов контроля и эксплуатации (собственности, ресурсов организации и специальных знаний/умений), и тем самым, по сути, непосредственно сблизился с веберовской схемой.

Итак, решая проблему атрибуции средних слоев, Райт предлагает два специфических критерия выделения социальных позиций менеджеров и профессионалов: применительно к первым - отношение к власти, участие в контроле производственного процесса; применительно ко вторым - обладание умениями и квалификацией. Эти два критерия позволили Райту занять ясную позицию относительно общего и особенного в принадле-

жащих к новому среднему классу менеджерах и профессионалах. Общее - то, что и те и другие существенным образом отличаются как от мелкой буржуазии, так и от рабочих, поскольку имеют непосредственное отношение как к эксплуатирующим, так и к эксплуатируемым. В то же время и менеджеры, и профессионалы как наемные работники - обладатели специфических по отношению друг к другу ресурсов, закрепляющих их в разных сегментах рынка труда [Wright, 1985; 1997; 2001].

Представляется, что концепция Райта способствовала "снятию" критических суждений ортодоксальных марксистов (включая советских) с их отрицанием существования нового среднего класса. Действительно, социальная группа, именуемая "новым средним классом", как справедливо отмечали ортодоксальные марксисты, характеризуется крайней неоднородностью, не имеет ясно выраженных границ по отношению к другим социальным группам. Но эти же комментарии применимы в принципе ко всем социальным группам. Такова природа сложных взаимосвязей социальных компонент в любом современном классовом обществе в отличие от кастового или сословного. Так, М. Савидж и его коллеги, подчеркивая неоднородность средних слоев, утверждали, что в обществе существует не один, а целых три различных средних класса, которые представлены тремя социальными группами, сформированными вокруг собственности (мелкая буржуазия), "организации" (менеджеры) и культурного капитала (профессионалы) [Savage... 1992].

Новый период развития стратификационных концепций начался с падением государства всеобщего благосостояния в связи с переходом к информационному обществу - новому этапу развития западной экономической жизни. Социальные изменения весьма активно коснулись средних слоев [Esping-Andersen, 1996; Glassman, 2000]. Начался процесс падения как роли в обществе, так и уровня жизни "нового среднего класса", ставшего уже на тот момент традиционным. Эту тенденцию одним из первых описал и объяснил М. Кастельс.

Собранные им по всему миру данные в середине 1990-х гг. показывают, что проблема, поставленная Браверманом, сохранилась и даже усилилась, хотя и в трансформированном виде [Кастельс, 2000, с. 199 - 333]. Кастельс выявил в современной глобальной экономике усиление фрагментации работников на информационную и численно доминирующую родовую рабочую силу и размывание среднего класса. С одной стороны, складываются небольшие по численности слои "платиновых" и "золотых" воротничков с высочайшим уровнем жизни, высоким престижем и т.д. С другой стороны, идет процесс нисхождения основных слоев среднего класса (традиционных "белых воротничков") с потерей устойчивых позиций на своих сегментах рынка труда, со сжатием ресурсной базы для воспроизводства социального статуса и передачи накопленного социального капитала и высокого уровня человеческого капитала следующему поколению.

Поскольку инновация - основной источник производительности, знания и информация суть главные материалы нового производственного процесса, а образование - ключевое качество труда, то новые производители в информационном капитализме суть те создатели знания и обработчики информации, чей вклад наиболее ценен для фирмы, региона и национальной экономики. Эта категория информационных производителей включает большую группу менеджеров, профессионалов и техников. По предположению Кастельса, в странах OECD они смогут составить около трети занятого населения. Большинство других работников принадлежат к категории родовой рабочей силы, потенциально заменимой машинами, или другими членами родовой рабочей силы в зависимости от деловых решений. Они нуждаются в информационных производителях для защиты своих позиций при заключении контрактов. Но последние не нуждаются в них: это фундаментальный раскол в информационном капитализме, ведущий к постепенному растворению остатков классовой солидарности индустриального общества.

Для новых поколений эры, наступившей после конца государства всеобщего благосостояния, те люди, которые не могут следовать требованиям времени и постоянно модернизировать свою квалификацию, выпадают из конкурентной борьбы, цепляются за свои позиции в ожидании следующего раунда "уменьшения размера" того самого ежи-

мающегося среднего слоя, который был опорой развитых капиталистических обществ в течение индустриальной эры. Их ценность как работников и потребителей исчерпана, а значимость как людей игнорируется. Таким образом, процесс социального исключения влияет не только на "действительно обездоленных", но и на тех людей или те социальные категории, что строили свою жизнь в постоянной борьбе за возможность избежать падения вниз на стигматизированное дно, в мир люмпенизированной рабочей силы и социально недееспособных людей [Кастельс, 2000, с. 497 - 501].

В последние годы во многих теориях информационного общества производится ревизия текущего состояния среднего класса западного мира. В качестве наиболее заметных для него социальных эффектов третьей технологической революции исследователи отмечают, с одной стороны, интеллектуализацию и дальнейшую профессионализацию, общий рост образовательного потенциала, а с другой - его продолжающуюся дифференциацию.

Финский социолог П. Сулкунен отмечает, что работа и социально-экономическое положение - две разные вещи для работников среднего класса, причем работа - часто менее значима. Традиционный рабочий человек гордится плодами своего труда, он стремится стать "передовым", чтобы ему доверяли и он мог использовать более сложные машины и инструменты. Конторский служащий среднего класса гордится тем, что ему платят больше, чем кому-то еще, что у него в подчинении больше людей и, конечно, что он в хороших отношениях с начальством. Сулкунен подчеркивает: основные группы нового среднего класса окружены со всех сторон другими группами среднего класса. Например, дошкольных учителей и медсестер часто относят к новому среднему классу наравне с докторами и инженерами [Sulkunen, 1992, p. 23].

Неоднородность новых средних классов, согласно Сулкунену, заключается в профессионализме, где профсоюзы играют важнейшую роль. Каждая новая группа среднего класса стремится улучшить свое положение на рынке. Лучший способ достичь этого - установить барьеры входа на рынок. Таким барьером стала квалификация, то есть наличие соответствующего диплома. В Европе "экономика дипломов" работает главным образом при содействии правительств [The Formation... 1990]. Главная функция профессиональных союзов "белых воротничков" - регулирование работы этой экономики [Sulkunen, 1992, p. 24].

В данном контексте интересна концепция В. Иноземцева, показавшего, что барьеры входа на рынок корректируются в зависимости от изменений в образовательной и квалификационной структуре общества. Он отмечает, что статус работника в постиндустриальном обществе и его принадлежность к высшему слою нового среднего класса ("классу интеллектуалов") определяются не столько собственно образовательным уровнем, сколько тем, в какой степени в тот или иной момент он превосходит аналогичный показатель среднего работника [Иноземцев, 2000].

Дж. Фроу утверждает, что полезно провести различие внутри нового среднего класса между профессионально-управляющим классом и классом знаний. Он подчеркивает, что профессионально-управляющий класс всегда был внутренне стратифицирован между менеджерами верхнего звена, управляющими, людьми из малого бизнеса и самозанятыми и что всегда существовала необходимость отделения этого класса от класса знаний. По Фроу, класс знаний - те, кто видит личную и профессиональную идентичность в способности иметь доступ, производить, распределять и использовать знания, а также извлекать доход от способности предлагать знания другим [Frow, 1995]. В этом контексте представляет интерес и работа Р. Флорида, утверждающего, что XXI в. отметит гегемонию креативного класса, чей стратегический рычаг находится в парадоксе творческой способности в экономике знаний: в то время как креативность становится все более и более ценным ресурсом наряду с человеческим капиталом, она не может быть захвачена организациями, будучи фундаментальным ресурсом человека [Florida, 2002].

Высококвалифицированному новейшему среднему классу как носителю наиболее прогрессивных черт посвящены работы немногих современных социологов. В значительной части публикаций продолжается рассмотрение нового среднего класса без уче-

та его информационно-образовательной составляющей. Так, Н. Тилкиджиев типичными представителями среднего класса называет менеджеров, администраторов, профессионалов, то есть всех, кто, начиная с середины 1900-х гг., определялся и определяется как "новый средний класс" в западных странах. Также под категорию средних страт попадают у него автономные производители и торговцы с маленькими и средними фирмами, мелкие и средние предприниматели, работающие не по найму частные мастера, фермеры и т.д. [Tilkidjiev, 1998].

Некоторые западные специалисты склонны и в новых условиях видеть основу среднего класса в представителях малого и среднего бизнеса, то есть "традиционного среднего класса". Обычно такие концепции возникают у исследователей, изучающих стратификацию посткоммунистических обществ. Так, согласно К. Уоллис и К. Херпер, старый средний класс состоит из тех людей, которые во времена социализма занимали профессиональные и управленческие позиции, являвшиеся продуктом существовавшей тогда государственной административной системы. Это высокообразованные люди с достаточно высоким уровнем социального и культурного капиталов. В период трансформации этот старый средний класс был частично разрушен, уровень жизни его представителей, многие из которых потеряли свои рабочие места, резко упал. Новый средний класс возник из частного сектора и включает в себя предпринимателей различных типов, а также тех членов старого среднего класса, которые смогли удачно сменить место работы. Кроме того, в новый средний класс попадают люди, которые, продолжая работать в своей обычной должности, в целях поддержания своей экономической стабильности открывают и собственное дело [Wallace, Haerpfer, 1998].

* * *

Итак, на наших глазах в 1990 - 2000-е гг. разворачиваются серьезнейшие трансформационные процессы, принципиально меняющие систему социальных отношений, а также позиции и облик социальных групп в наиболее развитых странах, перешедших в постиндустриальную стадию развития. Именно в это время начинает складываться транснациональный капиталистический класс [Sklair, 2001].

На смену прежнему социальному разделению в составе наемных работников между новым средним и рабочим классом приходит социальный разлом между информационно-образовательной современной рабочей силой, воплощенной в элитной части среднего класса, и основной массой национальных отрядов рабочей силы - родовой рабочей силы. При этом во многом снимаются социальные различия между основными группами вчерашней главной социальной силы обществ всеобщего благосостояния (новым средним классом) и традиционным рабочим классом. Эти новые процессы еще практически не исследованы, они лишь нащупаны в работах отдельных социальных аналитиков и исследователей (см., например, [Кастельс, 2000]). Этот новый мир пока еще непривычных социальных неравенств и различий, по-видимому, и станет основным объектом анализа неконформистски настроенных интеллектуалов, не безразличных к судьбам маргинализирующихся масс - вчера еще вполне благополучных представителей "нового" среднего класса западных обществ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аристотель. Политика. СПб., 1911.

Беляева Л. А. Социальная стратификация и средний класс в России. 10 лет постсоветского развития. М., 2001.

Васильчук Ю. А. Современная научно-техническая революция и промышленный пролетариат // Вопросы философии. 1969. N 1.

Вебер М. Основные понятия стратификации // СОЦИС. 1994. N 5.

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.

Дилигенский Г. Г. Люди среднего класса. М., 2002.

- Заславская Т. И., Громова Р. Г.* К вопросу о "среднем классе" российского общества // Мир России. 1998. N 4.
- Иноземцев В. Л.* "Класс интеллектуалов" в постиндустриальном обществе // СОЦИС. 2000. N6.
- Кастельс М.* Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М., 2000.
- Климова С.* Российский средний класс: критерии отнесения и самоидентификации // Социологические наблюдения. 2002 - 2004. М., 2005.
- Куценко О. Д.* Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современных обществах. Харьков, 2000.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 23, 26.
- Попова И. П.* Средние слои, средний класс в российском обществе - к проблеме соотношения // СОЦИС. 2005. N 12.
- Проблемы мира и социализма. 1969. N 3.
- Россия - новая социальная реальность. Богатые. Бедные. Средний. М., 2004.
- Средние классы в России. Экономические и социальные стратегии. М., 2003.
- Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М., 2000.
- Средний класс в современном российском обществе. М., 1999.
- Структура рабочего класса капиталистических стран. Материалы обмена мнениями, проводившегося в журнале "Проблемы мира и социализма" в 1960 - 1961 гг. Прага, 1962.
- Тилкиджиев Н.* Средня класа и социална стратификация. София, 2002.
- Уорнер У. Л.* Социальный класс и социальная структура // Рубеж. Альманах социальных исследований. Сыктывкар, 1997. N 10 - 11.
- Шкаратан О. И.* Государственная социальная политика и положение средних слоев в современной России // Социологический журнал. 2004. N 1/2.
- Шкаратан О. И., Ильин В. И.* Социальная стратификация России и Восточной Европы. Сравнительный анализ. М., 2006.
- Abercrombie N., Urry J.* Capital, Labour and the Middle Classes. London, 1983.
- Braverman H.* Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century. New York-London, 1974.
- Burovoy M.* A Classic of Its Time // Contemporary Sociology. 1996. Vol. 25. N 3.
- Burris V.* The Discovery of the New Middle Class // Theory and Society. 1986. Vol. 15. N 3.
- Corey L.* The Middle Class // Class, Status and Power. Social Stratification in Comparative Perspective. London, 1967.
- Erikson R., Goldthorpe J.* The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. New York, 1993.
- Esping-Andersen G.* After The Golden Age? Welfare States Dilemmas in a Global Economy // Welfare States in Transition. National Adaptations in Global Economies. London, 1996.
- Florida R.* The Rise of the Creative Class. New York, 2002.
- The Formation of Professions: Knowledge, State and Strategy. London, 1990.
- Frow J.* Cultural Studies and Cultural Value. Oxford, 1995.
- Giddens A.* The Growth of the New Middle Class // The New Middle Classes. Life-Styles, Status Claims and Political Orientations. Houndmills, 1995.
- Glassman R.* Caring Capitalism: A New Middle Class Base for the Welfare State. London, 2000.
- Goldthorpe J.* Introduction: Social Mobility and Social Interests // *Goldthorpe J.H.* Social Mobility and Class Structure in Modern Britain. Oxford, 1987.
- Goldthorpe J.* Occupational Sociology, Yes: Class Analysis, No: Comment on Grusky and Weeden's Research Agenda // Acta Sociologica. 2002. N 45(3).
- Goldthorpe J.* On the Service Class, Its Formation and Future // Social Class and Division of Labour. Cambridge, 1982.
- Goldthorpe J.* The Service Class Revisited // Social Change and the Middle Classes. London, 1995.
- Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Piatt J.* The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behavior. Cambridge, 1968.
- Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F., Piatt J.* The Affluent Worker in the Class Structure. Cambridge, 1969.
- Gordon M., Rose D., Newby H., Vogler C.* Social Class in Modern Britain. London, 1989.
- Lash S., Urry J.* The End of Organized Capitalism. Wisconsin, 1987.
- Lederer E.* Die Privatangestellten in der modernen Wirtschaftsentwicklung. New York, 1975.
- Lederer E., Marshak J.* The New Middle Class. New York, 1937.
- Lockwood D.* The Blackcoated Worker. London, 1958.

- Mills C.W.* The New Middle Class, I // The New Middle Classes. Life-Styles, Status Claims and Political Orientations. Houndmills-London, 1995.
- Mills C.W.* White Collar: The American Middle Classes. New York, 1951.
- Packard V.* The Status Seekers. New York, 1959.
- Reissman L.* Inequality in American Society. Social Stratification. Scott, Foresman and Company. Glenview (Ill.) - Brighton (U.K.), 1973.
- Rossides D.W.* The American Class System. An Introduction to Social Stratification. Boston, 1976.
- Savage M., Barlow J., Dickens A., Fielding T.* Property, Bureaucracy and Culture: Middle Class Formation in Contemporary Britain. London, 1992.
- Sklair L.* The Transnational Capitalist Class. Oxford, 2001.
- Sulkunen P.* The European New Middle Class. Sydney, 1992.
- Tilkidjiev N.* The Middle Class as a Universal Element of Society // The Middle Class as a Precondition of a Sustainable Society. Sofia, 1998.
- Wallace C, Haerpfer C.* Some Characteristics of the New Middle Class in Central and Eastern Europe // The Middle Class as a Precondition of a Sustainable Society. Sofia, 1998.
- Warner W. L., Lunt P.S.* The Social Life of a Modern Community. New Haven, 1941.
- Warner W.L., Lunt P.S.* The Status System of a Modern Community. New Haven, 1942.
- Warner W.L., Meeker M., Eells K.* Social Class in America // Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Boulder, 2001.
- Wright E.* A General Framework for the Analysis of Class Structure // Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Boulder, 2001.
- Wright E.* Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis. Cambridge, 1997.
- Wright E.* Classes. London, 1985.