

ВЛАСТНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ В СИСТЕМЕ СОВЕТСКОГО ТИПА

ВАДИМ РАДАЕВ

(Москва)

Каковы основания социальной стратификации в системе советского типа? Какую роль играет власть в социальной структуре? Поскольку все аспекты данной проблемы охватить невозможно, здесь будут рассмотрены преимущественно социально-экономические и отчасти политические параметры системы.

Анализ проводится на классическом примере Советского Союза (точнее, Российской Федерации), хотя основные характеристики в той или иной мере применимы ко всем странам советского типа до начала радикальных реформ. Чтобы яснее выявить сущность системы советского типа, она рассматривается в том виде, как она существовала до 1985 года. Современные процессы затрагиваются лишь в последнем разделе. Основной целью является изложение общей теоретической схемы властной стратификации, хотя во многих отношениях материал выступает предпосылкой прикладных исследований в рамках, осуществляемого в СССР Проекта по изучению властно-хозяйственных отношений.

Чтобы достичь своей цели, коллективисты должны создавать невиданную в истории власть человека над человеком, и их успех будет определяться величиной этой власти.

Hayek, F. A. 1945. The Road to Serfdom.

КЛАСС И СОЦИАЛЬНЫЙ СЛОИ (СТРАТУМ)

Характеристика социальной структуры общества — одна из важнейших проблем социальных наук. Особое значение она имеет для Советского Союза. Официальное советское обществоведение, в силу своей крайней идеологизированности,

Вадим Валерьевич Радаев (род. в 1961 г. — кандидат экономических наук. зав. сектором Института Экономики АН СССР). Сфера научных интересов — экономическая социология. Автор монографии «Отчуждение труда: история и современность» (М., 1989, в соавторстве).

не столько изучало реальное положение дел, сколько «конструировало» реальность по заказу властей. Многочисленные исследования социальной структуры (некоторые из них представляют немалый интерес) велись под сильным влиянием господствующей мифологической модели «двух дружественных классов» (рабочих и крестьян) и «народной интеллигенции» — весьма неопределенной прослойки, в которой Председатель Совета Министров смешивался с низшим конторским служащим. Не стоит подробно описывать все противоречия модели «2+1», ни в коей мере не способной объяснить подлинную социальную дифференциацию. Эта модель уже подвергнута широкой критике. Начнем с достаточно общего утверждения: система советского типа изначально является обществом без классов.

Те, кто отрицают существование классов в советском обществе, обычно указывают на отсутствие социальных групп независимых полноправных собственников. И это совершенно верно. Но проблему следует рассматривать не только с точки зрения отношений собственности, но и в политическом, социальном и экономическом разрезе. Во всех этих аспектах с течением времени выделение классов становится все более проблематичным, что объясняется постепенной деструктуризацией общества советского типа. Эта деструктуризация в свою очередь имеет такие причины, как ликвидация дореволюционных классов, атомизация общества и рост социальной маргинализации.

Ликвидация дореволюционных классов началась сразу после захвата власти большевиками с экспроприации помещиков и капиталистов-предпринимателей, а со временем распространилась на большую часть независимых производителей. Крестьянство, составлявшее тогда значительное большинство населения, в ходе насильственной коллективизации было отчуждено от земли и утратило таким образом свою социальную сущность. Старая интеллигенция вместе с тонкой прослойкой высококвалифицированных рабочих была лишена своего сравнительно высокого социального положения и благоприятных условий для воспроизводства профессиональных и культурных ценностей. Конфликт с дореволюционными классами решался насильственными средствами, в том числе и путем массовых репрессий.

За этим процессом последовала атомизация всего общества. В результате уничтожения частной собственности и огосударствления всех основных социальных институтов были

ликвидированы нарождавшиеся элементы гражданского общества. Более того, тоталитарной системе удалось устранить или по крайней мере деформировать все социально значимые независимые горизонтальные связи между индивидуальными субъектами, а также все действительно добровольные общественные, хозяйственные и политические организации, способные защищать интересы своих членов. Даже публичное выражение таких частных интересов стало невозможным. Индивид оказался абсолютно беспомощным перед лицом партийно-государственной машины, наделенной фактически неограниченной властью. Не было основы для консолидации каких-либо самостоятельных общественных сил за исключением правящих слоев, сплоченных на основе номенклатурной организации и относительной общности групповых интересов. По сути дела система советского типа представляет собой аморфное общество. Большую часть его населения справедливо будет именовать «массами».

Третий процесс заключается в растущей маргинализации многих социальных групп. При этом маргиналы понимаются не только как аутсайдеры и парии, обретающиеся на дне общества. Маргинальность означает устойчивое, социально обусловленное расхождение между социально-культурным происхождением и нынешним общественным положением¹. Дети крестьян, продвинутое на руководящие государственные посты, первые поколения «народной интеллигенции» — идеологизированные интеллектуалы, зависимые от бюрократии и экономически уравниваемые с работниками физического труда; безземельные «крестьяне», рассматриваемые как поденщики на государственной службе; массы неквалифицированных рабочих с доиндустриальной психологией, оказавшиеся под гнетом полувоенной дисциплины в промышленности; молодежь, только начинающая свой трудовой путь, и пенсионеры, живущие ниже уровня бедности — все это разнообразные примеры маргинальности, широко распространенной в системе советского типа. Главная причина этого явления видится в длительной партийно-государственной политике принудительной социальной мобильности (как вертикальной, так и горизонтальной), нацеленной, как прокламировалось, на построение социально однородного общества.

Заключительный аргумент в пользу внеклассовой природы общества советского типа можно заимствовать из теорий конфликта, в которых класс определяется как крупная социальная группа, реально противопоставленная другим таким

группам. По даже сторонники теории конфликта, формально соглашаясь с тем, что сущность класса проявляется только в его противостоянии другим группам, нередко непоследовательны в проведении этого принципа в социологическом анализе. С начала 1930-х годов в Советском Союзе за редкими исключениями не возникало крупных социальных конфликтов, направленных против основ советской системы и выраженных в реально наблюдаемых формах социальной активности. Аморфное общество со слабо выраженными социальными интересами по существу своему носит бесконфликтный характер.

Таким образом, апологетическая идеологизированная формула социально однородного (бесклассового) общества воплотилась в жизнь (хотя и в совсем ином смысле, нежели в ортодоксальных писаниях) задолго до того, как была провозглашена властями, объявившими построение «развитого социализма». Вот почему анализ социальной структуры в обществе советского типа представляется возможным только в рамках стратификационного подхода.

В ПОИСКАХ ОСНОВНОГО КРИТЕРИЯ

Переходя к проблеме социальной стратификации, следует уточнить основные принципы стратификационного подхода. Социальная стратификация есть совокупность отношений между различными социальными группами (слоями), находящимися в иерархическом соподчинении. Иначе говоря, это есть выражение разнообразных форм неравенства между социальными субъектами, будь то реальные или чисто номинальные социальные группы. Стратификационный анализ полезен при оценке и измерении различий в положении субъектов (пассивных слоев), а также дифференциации в социальном поведении субъектов (активных слоев), обусловленной их местом в системе и текущими изменениями. Иерархия социальных субъектов, в свою очередь, опосредована их сознанием, хотя влияние последнего обычно неоднозначно и не поддается прямому наблюдению.

Если существование социального неравенства воспринимается как некая данность, возникает вопрос: значит ли это, что общество изначально расчленено на отдельные социальные слои, а исследователь призван лишь выявить эту «объективную реальность»? На такой вопрос следует дать отри-

цательный ответ. Более того, никакое исследование стратификации не может быть нейтральным в отношении установок и ценностей, то есть сохранять абсолютную объективность. Выбор критериев и методик всегда, явно или скрытно, определяется личными взглядами и предпочтениями исследователя. Весьма часто подобный анализ сам оказывает обратное влияние на реальную стратификацию, когда его результаты воспринимаются социальными субъектами.

Какие же критерии следует, с моей точки зрения, избрать для содержательного анализа стратификации в системе советского типа? Обычно с этой целью используется социально-профессиональный состав населения. Действительно, с социально-экономической точки зрения перечень профессиональных групп является самым подходящим отправным пунктом для исследования. Однако сама по себе иерархия профессий нейтральна ко многим социальным процессам и всегда нуждается в дополнительных критериях. Например, все ученые-гуманитарии иногда зачисляются в единую категорию «научных работников». Но при этом не делается различия между младшим научным сотрудником, заведующим отделом, директором института и консультантом ЦК КПСС. Между тем, каждый из них по своему статусу представляет отдельную социальную прослойку.

Как уже отмечалось, традиционный марксистский критерий социального разделения по отношению к собственности в рамках системы советского типа лишен смысла, по крайней мере в своем ортодоксальном варианте. Это объясняется всеобщим характером партийно-государственной собственности и превращением всех трудящихся в наемных слуг государства.

Советские исследования стратификации, проводившиеся с начала 1970-х годов Ю. Арутюняном, Л. Гордоном, В. Клоповым, Р. Рывкиной, О. Шкаратаном, Т. Заславской и некоторыми другими учеными, были преимущественно основаны на таких критериях, как уровень образования и квалификации, содержание труда и различия в доходах. Однако даже наиболее значительные по уровню исследования не могли дать объяснения причинам и механизмам социальной дифференциации. Неизбежно встает вопрос: в чем состоит реальная основа статуса социального субъекта в системе советского типа — в уровне образования, материальной обеспеченности, в профессиональном положении или же в каких-то особых способностях? Все эти факторы имеют немалое зна-

чение, но вес же они не более чем вторичны. В настоящей статье выдвигается следующая предварительная гипотеза: в системе советского типа основным критерием социальной стратификации является **распределение власти**.

Место социального субъекта в иерархии власти в значительной мере определяет условия труда, доступ к информации, возможность контроля над государственной собственностью и уровень материального благосостояния. Власть расширяет путь к любым социальным благам. Итак, структура власти образует каркас стратификационной структуры во всем обществе советского типа³.

ВЛАСТЬ КАК ГОСПОДСТВО

Поскольку распределение власти выделяется как ядро социальной структуры в системе советского типа, необходимо более подробно пояснить понятие **власти**. Предварительно определим власть как способность социального субъекта (индивидуального или коллективного) осуществлять свои интересы безотносительно к интересам других социальных субъектов. Власть означает возможность навязывать свою волю независимо от отношения других субъектов к соответствующим действиям⁴.

Вообще говоря, распределение власти составляет основу любого общества. Но формы властных функций в разных социальных системах весьма различны. В современных западных обществах реализация власти социальных субъектов опосредуется институтами частной собственности и правового государства. В обществе советского типа, напротив, крайне концентрированная политическая и экономическая власть не имеет существенных институциональных ограничений. Она осуществляется «в чистом виде», как прямой контроль над всеми ресурсами общества. В системе, где собственность и право подавлены властью, не действуют экономические законы как таковые. Ни один министр или директор предприятия не принимает решений как субъект, движимый одними лишь экономическими ориентирами стимулами⁵.

Бытует мнение, что правящие слои реально не обладают реальной властью, ибо неспособны эффективно управлять обществом. Но не следует смешивать понятия власти и управления. **Управление** означает способность добиваться рациональных результатов путем согласования различных ин-

тересов. **Власть** же помимо этого включает также право распределять и тратить ресурсы или же просто прекращать ту или иную деятельность, невзирая на конечную эффективность принятых решений. В системе советского типа носители власти обычно действуют малоэффективно с экономической точки зрения, ибо в принципе руководствуются внеэкономическими целями. (Например, если, несмотря на все отрицательные результаты экономической и экологической экспертизы, в Западной Сибири все же сооружаются новые дорогостоящие нефтеперерабатывающие комплексы, это уже не управленческое решение как таковое, а реализация самодовлеющей власти). Власть (прежде всего политическая) включает в свою орбиту и подчиняет себе самую суть экономических отношений.

Общество советского типа построено как система властных иерархий. Властные отношения реализуются как господство высших слоев над низшими. Такое господство устанавливается не только насильственно, но и посредством особой формы авторитета, несводимой к веберовским типам авторитета: рациональному, традиционному и харизматическому. Развивая концепцию Вебера, З. Бауман ввел в его типологию еще один, четвертый идеальный тип авторитета, названный «партиномиальным» (*partinomial*). Легитимация власти здесь достигается через обращение в будущее, веру в возможность построения нового общества и партию как руководящую силу этого строительства, телеологическую детерминацию основных общественных процессов⁶. Следует также заметить, что этот вид авторитета не имеет всеобъемлющей правовой основы. «Партиномиальное» общество регулируется скорее рамками конвенций, нежели формального права.

«Партиномиальный» авторитет исключает такую форму осуществления власти, как самоуправление, предполагающую относительную независимость в принятии решений по поводу собственной деятельности. В атмосфере всеобщего страха конфликты между интересами, навязанными «сверху», и собственными интересами субъектов не находят проявления на социетальном уровне. Отдельные группы индивидов благополучно приспособляются, другие, поддаваясь идеологической обработке, начинают расценивать навязанные интересы как свои собственные.

Но вернемся к содержанию властных отношений. С социально-экономической точки зрения можно выявить следующие структурные элементы власти:

- исключительное право выработать и выдвигать цели социально-экономического развития;
- монополия на распределение ресурсов, готовой продукции, доходов;
- контроль за доступом к информации, используемой как особый ресурс;
- возможность запрещать те или иные виды деятельности и диктовать правила этой деятельности;
- способность оказывать личное влияние на людей и события.

В структуре власти ключевое место принадлежит монополии на распределение ресурсов. Обладая правом контролировать и перераспределять финансовые и материальные средства, рабочую силу и информацию, субъект способен повелевать людьми как своими подчиненными.

Партийно-государственный политический и административный контроль, пронизывающий общество советского типа, дает возможность экспроприировать и перераспределять огромную массу производственных ресурсов. Непосредственные производители, лишенные собственности на средства производства, оторванные от реального потребительского спроса и от источников достоверной информации, становятся объектами административного манипулирования. Оно осуществляется по каналам неформального ведомственного законотворчества в формах директивного планирования, различного рода инструкций и указаний. Каждый производитель действует в жестко определенных рамках. Основная часть его дохода изымается через систему относительно произвольно устанавливаемых цен, налогов и платежей. И даже ресурсы, остающиеся в распоряжении производителя, могут использоваться лишь в соответствии с установленными нормами.

Естественно, власть партийно-государственных органов не является абсолютной. Сохраняется возможность для «торговли» за ресурсы, а также для обмана вышестоящих нижестоящими (к этой проблеме вернемся позднее). Власти с легкостью и вполне сознательно закрывают глаза на многочисленные нарушения порядка на производстве. Но они сохраняют за собой неоспоримое право в любой момент вмешаться и прекратить любую деятельность, которая сочтется нежелательной.

РАНГИ И ПРИВИЛЕГИИ

Власть как социальное отношение трудно поддается измерению. Свидетельством тому служат многочисленные дискуссии о способах формализации властных взаимодействий⁷. И посему важно выделение косвенных признаков, позволяющих «ухватить» эти властные отношения. К такого рода косвенным признакам относятся Ранги и Привилегии.

А. От ранга к власти.

Положение каждого индивида в данном обществе определяется степенью его причастности к властным институтам. Последняя в свою очередь зависит от его ранга — утвержденного высшими властями формального статуса индивида в общественной иерархии, утвержденной высшими властями. Можно долго спорить о признаках ранговой системы в обществе советского типа. Но многие из них представляются вполне очевидными, даже лежащим на поверхности. Они обнаруживаются в любой анкете, которую заполняет и подписывает каждый советский служащий при приеме на работу, выезде за границу или при ином соприкосновении с бюрократическим миром.

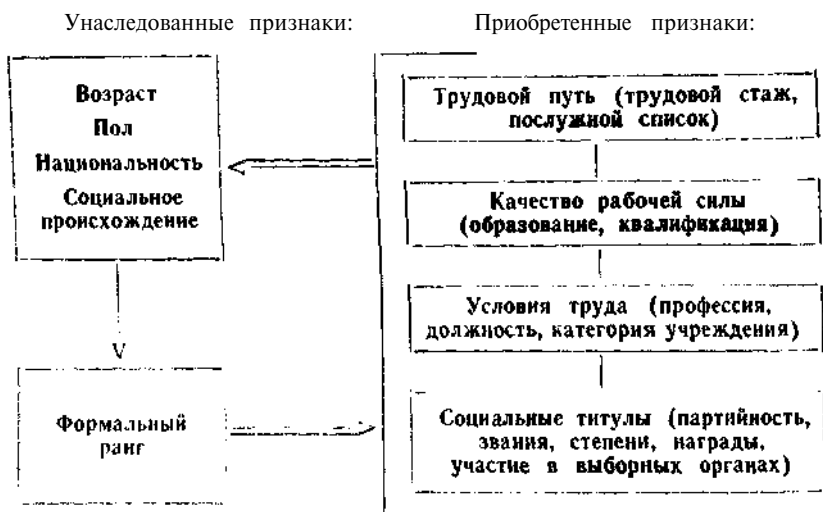
Эта формальная стратификация проводится не только в интересах статистического учета и административного контроля за движением рабочей силы. Ранжирование означает реальное и довольно жесткое социально-дифференцирующее действие. Формальный ранг в значительной степени предопределяет шансы индивида обрести более или менее влиятельное общественное положение. И чем выше желаемая позиция, тем большую роль играют формальные ранги.

Искусственная по характеру и зачастую дискриминационная по сути формальная стратификация часто осуществляется полузаконными, хотя и вполне общепринятыми методами. (Так, в конституции, конечно, нет запрета на занятие определенных должностей евреями или беспартийными, хотя реально этот запрет соблюдается). Вместе с политической лояльностью режиму и исполнительностью по отношению к вышестоящим формальный ранг образует основу иерархии в системе советского типа.

Следует подчеркнуть, что формальный ранг складывается из множества различных компонент. Их можно разделить на унаследованные и приобретенные, где первые воздействуют

на властные позиции через посредство вторых. Приобретенные признаки ранга также включают несколько групп переменных (см.: Схему 1).

Схема 1. Компоненты формального ранга*



* Данная таблица — несколько измененный вариант первоначально опубликованного (Авт). В ней также не учтен ряд признаков формального ранга (место прописки, наличие судимостей).

Мужчины в среднем имеют больше шансов занять высокую должность, чем женщины. Преимущества даются высшим образованием и квалификацией. Жители крупных городов могут легче делать карьеру, чем те, кто живет в малых городах и в сельской местности. Более престижные и перспективные должности чаще занимают представителями доминирующих национальностей, а не меньшинств, и т. д. В результате первые получают более высокий ранг и, следовательно, больший доступ к власти и к благам, предоставляемыми партией и государством.

Б. От власти к сопутствующим льготам.

Психологически власть сама по себе является для индивида стимулом и источником удовлетворения. Но, что более важно, причастность к власти обеспечивает множество благ: материальные выгоды, элитарное образование, благоприятные условия труда, высокий социальный престиж.

В системе нерыночных властных отношений использование денежных измерителей для оценки различных сторон социально-экономического положения индивида вызывает явные затруднения. Партийный функционер влияет на ход хозяйственной деятельности, не будучи собственником средств производства и даже не являясь формально экономическим субъектом. Его потребительские возможности также лишь в малой степени определяются денежным окладом. Основные социально-экономические блага поступают к нему из совсем другого источника — через систему привилегий. Привилегия есть исключительное право социального субъекта, узаконенное правовой нормой или обычаем, получать вознаграждения (товары и услуги), обладающие ограниченной доступностью. По весьма распространенному ошибочному мнению, привилегиями располагают только высшие чиновники. Это мнение проявляется в лозунгах популистского антибюрократического общественного движения в Советском Союзе. Но по сути дела привилегии представляют собой основной способ распределения благ в системе советского типа, в целом базирующейся на отношениях власти. Этот способ распределения затрагивает большинство населения, что, разумеется, не свидетельствует в пользу какого-либо равенства.

Для подавляющего большинства населения доступ к экономическим благам открывается в основном через их автоматическое включение в различные государственные институты. Следовательно, основная масса привилегий в советском обществе принимает форму так называемых сопутствующих льгот (*fringe benefits*), т. е. предоставляемых социальным субъектам в силу их работы в данном учреждении, причастности к данной корпорации.

По сравнению с западным обществом, где сопутствующие льготы не играют заметной роли, в обществе советского типа система этих льгот развита и всеобъемлюща. Иногда они вообще не связаны с деньгами (предоставление жилья). В других случаях речь идет об организованном приобретении дефицитных товаров и услуг по твердым государственным ценам или даже по номинальным ценам, не покрывающим производственных издержек.

Система сопутствующих льгот есть нечто иное, нежели, скажем, рacionamento товаров для жителей определенной территории. Это корпоративное рacionamento в соответствии с принадлежностью индивида к данной корпорации и его статусом в ней. Такая система распределения «по учрежде-

ниям» во многом уже вытеснила обычную торговлю. Ее роль к тому же усиливается в условиях обостряющегося экономического кризиса в СССР.

Феномен сопутствующих льгот определен по меньшей мере тремя факторами. Во-первых, многие блага постоянно находятся в дефиците. Во-вторых, доступ к этим благам зависит от членства в той или иной корпорации. И, наконец, объем распределяемых благ и каналы распределения определяются высшими властями.

Сопутствующие льготы представляют собой особую социальную ренту, гарантированную местом в системе (в первую очередь должностью). Работники одной и той же категории, занятые на разных предприятиях, могут получать различные льготы, так же, как и работники разных групп на одном и том же предприятии. Инженер, работающий в оборонной промышленности, обычно получает большие объемы вознаграждения, чем такой же инженер на небольшом предприятии в легкой промышленности. Но при этом он получает значительно меньше, чем директор завода.

Сам факт дифференциации не столь уж знаменателен. Суть дела в том, что все эти виды неравенства официально утверждаются и поощряются партийно-государственной властью. Сопутствующие льготы встроены в партийно-государственную систему распределения ресурсов как важная подсистема, целостная в своем многообразии. Секретарь обкома имеет в своем распоряжении несравненно больше благ, чем обычный бухгалтер. Но механизм распределения в обоих случаях один и тот же.

Перечень сопутствующих льгот весьма обширен и охватывает разнообразный круг социально-экономических благ. Начнем с денежных доходов. Прежде всего величина дохода (заработной платы и прочих выплат), зависящая от должности и от категории предприятия (учреждения), существенно отличается от рыночного дохода. Денежные доходы по сути также превратились в привилегию.

Но еще большее значение зачастую имеют зависящие от социального положения источники дополнительных благ (отнюдь не только денежных), а именно: выплаты из фонда социального развития предприятия (бесплатные услуги, так называемая материальная помощь, беспроцентные займы и т. д.); зарубежные командировки, путевки в санатории и заграничные турпоездки (особенно за счет профсоюзов). Что касается бесплатных услуг, имеются в виду ведомственные

больницы и детские сады, столовые и библиотеки, личные машины с шоферами для начальства и бесплатный проезд в общественном транспорте для всех занятых в соответствующих отраслях и т. п.

В условиях хронического дефицита и ограниченной покупательской способности денег огромную ценность имеет доступ к недостающим товарам и услугам. Дефицитные товары распределяются через ведомственные магазины, продовольственные заказы, закрытые распродажи (в том числе и продукции «своих» предприятий, иногда со скидкой в цене). По предприятиям и учреждениям распространяются также предметы длительного пользования (автомшины, мебель, телевизоры и т. д.) и садовые участки. В этом ряду наиболее дефицитным и желанным всегда было хорошее жилье. Формальный ранг во многом определяет жилищные условия и возможности их улучшения.

С формальным рангом связаны также различия в условиях труда, в том числе возможность работать по совместительству, свободно планировать свою работу и использовать рабочее время для иных нужд. (Впрочем, связь между рангом и условиями труда не столь очевидна). Люди, обладающие высоким рангом, имеют также массу косвенных выгод благодаря неформальным связям, обеспечивающим, например, поступление детей в лучшие школы и вузы.

Формальный статус влияет почти на все аспекты социальной конкурентоспособности индивидов. Даже доходы мелких хозяев (работающих на своих земельных участках и т. д.), в том числе и незаконные прибыли в теневой экономике, тесно привязаны к государственным институтам. Нередко вынесенные с государственных предприятий материалы и продукция используются для личных нужд. Эта практика, формально незаконная, но широко распространенная на деле, также может рассматриваться как вид неофициальных сопутствующих льгот.

Итак, основная масса привилегий обеспечивается местом работы индивида и его профессионально-должностным статусом. Подобные привилегии, не имеющие особого значения в западных обществах, стали одним из основных механизмов распределения товаров и услуг в системе советского типа. Именно сопутствующие льготы, а не зарплата, часто определяют подлинную сравнительную ценность рабочих мест. Сложилось так, что система сопутствующих льгот не привлекала особого внимания исследователей и средств массовой инфор-

мации. Однако по качественным параметрам эта система вполне сопоставима с обычной торговлей и сферой обслуживания при учете распространившегося в последнее время общего рационирования предметов первой необходимости. Более того, эта система особенно важна для анализа общества советского типа.

Таким образом, общую модель признаков власти в системе советского типа можно обрисовать так:

РАНГ—> [ВЛАСТЬ] —> ПРИВИЛЕГИИ

Именно ранги и привилегии могут быть инструментами сложной процедуры косвенного измерения власти.

Разумеется, ранговая система распределения и привилегии не охватывают всего многообразия социально-экономических явлений в системе советского типа, подобно тому, как частная собственность и механизм рынка недостаточны для описания социально-экономических основ западных обществ. Но именно ранги и привилегии являются ключевыми элементами в механизмах власти советского типа.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИЕРАРХИЙ ВЛАСТИ

Трактуя понятие власти как систему отношений господства и подчинения, можно представить социальную структуру общества советского типа как систему властных иерархий. Рассмотрим три типа таких иерархий: иерархию социальных слоев (которые обычно представляют собой скорее не реальные, а номинальные группы, объединяемые общностью положения своих членов); иерархию социальных институтов как коллективных субъектов; и, наконец, иерархию внутри корпорации. Не имея возможностей для подробного описания различных социальных структур, я ограничусь здесь только общими принципами их организации.

Иерархия социальных слоев (страт)

Эта социальная структура формируется прежде всего как иерархия социально-профессиональных групп, связанная с их относительными возможностями в принятии решений и распоряжении ресурсами.

Наибольшая доля потенциала власти в обществе советского типа сосредоточена в правящих слоях — номенклатуре

высшего и среднего уровня. Сюда входит прежде всего политическое (партийное) руководство, а также второй слой, в который входят все прочие партийные и государственные функционеры и управленцы достаточно высокого ранга: секретари крупных партийных комитетов, высокопоставленные государственные чиновники, руководство армии, органов безопасности и правопорядка, главы республиканских Верховных Советов и председатели крупных исполкомов Советов народных депутатов, назначаемые сверху руководители всесоюзных и республиканских общественных организаций, творческих союзов, академий наук, директора крупных государственных предприятий, научно-исследовательских институтов, учреждений образования и культуры. На первый взгляд эта прослойка кажется весьма разнородной. Но все ее члены сплочены на основе номенклатурного принципа подбора и расстановки кадров, а также в силу общности партийно-государственных корпоративных интересов. Правящая элита представляет собой единственный более или менее консолидированный слой в системе советского типа. Разумеется, внутри этого слоя идет постоянная борьба за власть и привилегии, однако без ущерба для господствующих коллективных интересов.

Третий слой, который можно назвать промежуточным, состоит из хозяйственных руководителей, партийных функционеров и государственных служащих среднего и низшего уровня. Этот слой, значительно уступающий правящим по доступу к власти и привилегиям, выполняет роль социального «буфера» между высшей номенклатурой и массами исполнителей. Впрочем, некоторые представители промежуточной прослойки могут рассчитывать на возможное выдвижение в элиту.

Далее идут «исполнители»: специалисты, не занимающие командных должностей, квалифицированные рабочие, работники умственного труда, не имеющие высокой квалификации и занятые рутинной деятельностью, работники физического труда со средним и низким уровнем квалификации. Представители этих наиболее многочисленных в обществе слоев не располагают часто никакой властью над другими социальными субъектами, пользуются лишь ограниченной свободой действий на своих рабочих местах и получают обычно стандартный набор сопутствующих льгот, которым обеспечиваются предприятиями и учреждениями, где они работают.

Еще ниже в социальной иерархии находятся люди, живущие на государственные пособия и в большинстве своем не участвующие в производстве: учащиеся, пенсионеры, женщины, занятые воспитанием малолетних детей. Они, как правило, лишены всякого социального влияния и сопутствующих льгот и часто живут ниже уровня бедности, если не имеют дополнительных источников средств существования.

Наиболее депривилегированная прослойка находится на дне общества. К ней принадлежат деклассированные люмпенизированные элементы, хронически безработные, утратившие квалификацию и опустившиеся люди. Они вовлекаются в производство только от случая к случаю, причем это происходит в условиях низкой оплаты, при отсутствии социальных гарантий и охраны труда. На самой низшей ступени находятся заключенные в исправительно-трудовых колониях, а также условно освобожденные из заключения, живущие в специальных поселениях.

Описанную схему социальной стратификации можно с некоторой условностью представить как пирамиду с основанием внизу. Следует, правда, учитывать, что в пределах отдельных профессиональных слоев статус и поведение отдельных субъектов могут существенно различаться и профессиональную структуру следует дополнить другими критериями социальной иерархии.

Прежде всего имеет значение место работы. Исполнители, служащие в высших учреждениях, образуют так называемые «вассальные группы»⁸. Сюда входят специалисты, низшие служащие, непосредственно обслуживающие высшую номенклатуру, составляя ее бюрократический аппарат (консультанты, инструкторы, секретари, машинистки), а также работники физического труда, занятые в престижных учреждениях. Обеспечивая социальное воспроизводство правящего слоя, «вассалы» получают вознаграждение в виде более высокого уровня жизни и лучших условий труда. Повышенный уровень сопутствующих льгот выделяет их из соответствующих профессиональных групп. Более того, любой исполнитель из вассальной группы обычно получает больше социальных благ, чем любой мелкий руководитель из «промежуточного слоя».

Относительно обособленное и привилегированное положение занимают также те, чья работа связана с распределением, т. е. занятые в снабжении, торговле и сфере услуг. Социальное влияние этой группы, основанное на возможностях рас-

поряжаться ресурсами, возрастает по мере остроты дефицита товаров и услуг.

Среди основной массы трудящихся существуют сильные различия между занятыми в сельском хозяйстве и в несельскохозяйственных секторах, на крупных и малых предприятиях. В среднем в наиболее привилегированном положении находятся работники оборонной промышленности. Определенные преимущества имеют также занятые в базовых промышленных отраслях, обеспечивающих сырье и энергию. А на противоположном полюсе — жестко регламентированное, подавленное положение военнослужащих срочной службы и заключенных, на труде которых основана хозяйственная деятельность армии и МВД.

При прочих равных условиях, социальные возможности индивида определяются местом его жительства (прописки). Живущие в столичных городах, областных центрах, малых городах и в сельской местности различаются не только по потребительским возможностям, но и по вероятности получить высшее образование и хорошую работу. Свою роль в формировании социального статуса играют также национальность, партийность и некоторые другие факторы (см. Схему II).

Схема It:

I. Обобщенная социально-профессиональная структура:

1. Политическое руководство
2. Высшие функционеры и управленцы
 - а) партийные функционеры
 - б) государственные чиновники — Правящий слой
 - в) руководство армии, МВД и КГБ
 - г) директора и руководители госпредприятий и учреждений
3. Руководители и функционеры среднего и низшего уровня --- Промежуточный слой
4. Специалисты без руководящих должностей
5. Квалифицированные рабочие'
6. Низшие служащие — Исполнители
7. Рабочие средней и низкой квалификации
8. Учащиеся, пенсионеры и т. д. — На гособеспечении
9. Деклассированные элементы, люмпены, безработные — Парии
10. Заключенные, условно-освобожд.
11. Место работы
 1. Элитные учреждения
 2. Сфера распределения
 3. Сфера производства
 - а) оборонная промышленность
 - б) базовые отрасли промышленности
 - в) прочие крупные несельскохозяйственные предприятия
 - г) прочие малые несельскохозяйственные предприятия
 - д) сельское хозяйство
 4. Армия и места лишения свободы
- III. Место жительства
 1. Столичные города
 2. Областные центры
 3. Малые города
 4. Сельская местность
- IV. Национальность
 1. русские
 2. доминирующие нации
 3. национальные меньшинства

Б. Иерархия корпоративных институтов

Атомизация общества советского типа не означает, что индивид сохраняет свою независимость или брошен на произвол судьбы. Напротив, всякий индивид насильственно включен в партийно-государственные институты корпоративного типа. Корпорация определяется как иерархически организованная и относительно замкнутая ассоциация, созданная с целью выражения и отстаивания коллективных интересов¹⁰. В системе советского типа, если пользоваться терминами Дж. Коулмена, влияние «естественных» лиц трансформировалось во влияние корпоративных субъектов. Социальные функции и ресурсы находятся в распоряжении корпораций, а не просто групп индивидов¹¹. В результате индивиды в основном действуют в интересах корпораций, к которым они принадлежат. Личное влияние и престиж индивида в значительной мере определяется властью его корпорации¹².

В системе советского типа вовлечение индивидов в корпоративные институты является всеобщим процессом. Работа на партийно-государственных предприятиях и учреждениях является здесь почти единственным способом найти свое место в социуме и обеспечить свое существование. Осуществление власти происходит не через отношения между социальными группами, а через взаимодействие между корпоративными субъектами. И в этом непосредственном взаимодействии стратификация номинальных социальных групп замечается стратификацией корпоративных институтов.

Санкционированная высшей властью иерархия корпораций предстает как присущий системе советского типа способ институционализации властных функций. Поэтому ее можно представить как совокупность перекрещивающихся институциональных иерархий, в которых соблюдается принцип вертикального подчинения, а высшие по рангу институты обычно выступают по отношению к нижестоящим в качестве монопольных распорядителей.

Концентрация власти на верхних уровнях не означает, что верхушечные корпорации в состоянии эффективно осуществлять руководство и контроль над всеми нижестоящими звеньями. Обычно вышестоящие структуры управляют теми, кто им подчинен непосредственно, а те в свою очередь осуществляют управление на более низком уровне. Такой тип институционализации власти представляет собой нечто вроде средневековой вассальной системы. В обществе советского

типа корпоративные институты образую четыре основных иерархических системы:

— иерархия партийных органов: от Политбюро ЦК КПСС и самого ЦК до обкомов и райкомов и далее, до первичных парторганизаций;

— иерархия административных и хозяйственных структур: от правительства, отраслевых министерств и госкомитетов до производственных объединений и предприятий;

— иерархия Советов народных депутатов и их исполкомов;

— иерархия официально утвержденных общественных организаций: профсоюзы, комсомол, творческие союзы и т. д.

Перекрещивание (взаимное наложение) этих иерархий означает, что каждое предприятие является объектом совместного контроля со стороны партии, административных органов, Советов и общественных организаций. Однако, как правило, роль ведущей интегрирующей силы принадлежит партии.

Итак, в системе советского типа любой легальный институт, будь то партийный комитет или государственное предприятие, имеет форму корпорации более или менее универсального типа. При этом основные корпоративные характеристики воспроизводятся и на уровне общества в целом. Система советского типа представляет собой огромную разветвленную корпорацию.

В. Иерархия внутри корпораций

В заключение следует сказать несколько слов о разделении власти внутри корпорации. Несмотря на внешнее разнообразие корпораций, в любой из них можно выделить три основных слоя:

1. Управляющий слой.
2. Полноправные исполнители.
3. Депривилегированные исполнители.

Главной фигурой в управлении является директор предприятия (учреждения). Он опирается на административно-управленческий персонал, а также на подобранное руководство партийной, профсоюзной, комсомольской организаций. Этой группе обеспечиваются лучшие условия труда и более высокий жизненный уровень. Эти люди обычно стоят первыми в очереди при распределении дефицитных благ.

Большинство постоянно работающих на данном предприятии или в учреждении можно рассматривать как полно-

правных членов соответствующей корпорации. Чтобы располагать всеми сопутствующими льготами, которые корпорация предоставляет рядовому исполнителю, последний должен отвечать трем обязательным условиям: а) определенный стаж постоянной работы в корпорации; б) послушание и личная лояльность по отношению к руководству; в) политическая лояльность по отношению к советскому режиму. При прочих равных условиях, статус исполнителя в рамках корпорации нередко зависит от стажа работы на данном предприятии (учреждении). Те, кто не удовлетворяет какому-либо из названных выше условий, образуют прослойку депривилигированных исполнителей, лишенных в той или иной степени обычных прав, предоставляемых всем рядовым членам данной корпорации. В эту группу входят ученики, работники занятые временно или по совместительству, а также нанятые на работу деклассированные элементы, утратившие квалификацию, не имеющие паспорта или прописки в данной местности. Фактически сближаются с этой группой обычные работники, выражающие политическую нелояльность или личную нелояльность по отношению к непосредственному начальству.

Руководящий слой имеет и власть, и привилегии; обычные работники не обладают властью, но получают некоторые сопутствующие льготы; представители низшей прослойки не располагают ни властью, ни льготами. В целом иерархия власти внутри корпораций фактически воспроизводит властные структуры макроуровня.

ВЛАСТЬ КАК ОБМЕН

На очереди два взаимосвязанных вопроса: проблема ограничений власти в иерархической системе и аргументы против сведения содержания власти к господству. И действительно, низшие слои в иерархии власти имеют в своем распоряжении достаточно средств, чтобы противостоять господству верхов. Наделенные властью структуры вынуждены вступать в договорные отношения с подчиненными. На этой основе развивается система неформальных социально-экономических взаимодействий, в которой основным механизмом является не господство, а социальный обмен.

Власть безвластных

Навязывать абсолютное господство можно только путем ликвидации любой оппозиции. Но насилие эффективно лишь постольку, поскольку оно не встречает сопротивления. Вот почему партийно-государственное руководство прилагает все усилия, чтобы сохранять контроль над общественным сознанием, и пытается поддерживать энтузиазм среди «строителей идеального общества». Но ни страх перед репрессиями, ни идеологическое воздействие неспособны подавить сопротивление низших слоев, хотя это сопротивление обычно носит пассивный неорганизованный характер и крайне редко переходит в открытый конфликт. Низкая производительность труда, растрата ресурсов, намеренные проволочки, показное повиновение — все эти формы пассивного противодействия вышестоящим успешно используются исполнителями на протяжении многих веков¹³. Многие эти явления получили широкое распространение в советской системе. Важный источник легитимации власти в системе советского типа, помимо угасающей веры в будущее справедливое «коммунистическое» общество, обеспечивается своеобразной системой партийно-государственного патернализма.

Патернализм понимается как система жесткой субординации социальных субъектов, в рамках которой нижестоящие могут рассчитывать на защищенность и заботу со стороны вышестоящих. Правящие слои, присваивая свои привилегии, обязаны гарантировать исполнителям определенный минимум средств существования, независимый от их трудового вклада. Социальная защищенность обеспечивается всеобщей занятостью и низкими требованиями к выполняемой работе, а также гарантированным минимумом заработной платы, товаров и услуг (частью предоставляемых бесплатно). Это явление распространено и на микроуровне, порождая неформальные отношения между работниками и руководством, сочетающие в себе субординацию и отеческое покровительство. Патернализм является основой для механизмов своеобразного социального **обмена**. Власть рассматривается уже не просто как «выкручивание рук», а как исключительный источник определенных благ (услуг). Предоставление услуг одной стороной обычно требует соответствующих ответных действий¹⁴. На макроуровне в системе советского типа устанавливается порядок социального взаимодействия, в соответствии

с которым низшие слои обменивают свой производительный труд и политическую лояльность на устойчивость и неуязвимость своего положения. При таком патерналистском обмене в наиболее невыгодных условиях оказываются слои специалистов и высококвалифицированных рабочих. Но их сопротивление подавляется «большой коалицией» партийно-государственной власти с массой работников средней и низкой квалификации¹⁵.

«Торговля» за экономические ресурсы

Использование силовых методов власти ограничено также тем, что правящие структуры не в состоянии управлять экономической системой, которая находится под их контролем. Во-первых, немыслимо контролировать из единого центра все разнообразные динамичные социально-экономические процессы, идущие на столь обширных территориях. Во-первых, партийно-административные органы никогда не обладают полной и достоверной информацией о производственных возможностях предприятий. Поэтому окончательные решения принимаются в результате «торговли» между вышестоящими и нижестоящими экономическими структурами¹⁶.

«Торговля» распространена на всех уровнях экономической иерархии: отраслевые министерства торгуются с Советом Министров и ЦК КПСС; предприятия и объединения ведут переговоры с министерствами и местными партийными комитетами; рабочие входят в неофициальные сделки с начальством и т. д. Директивный план по валовой продукции и по поставкам в натуральном выражении; распределение материальных ресурсов и бюджетных субсидий; величина фонда заработной платы и объем платежей в централизованные фонды, вот обычные объекты такой «торговли». Возможности участвующего в «торговле» в основном определяются категорией предприятия, которое он представляет, а также личными неформальными связями с партнерами по переговорам. Те предприятия, которым властями придается первостепенное экономическое значение, имеют относительно большую свободу действий. Они могут получать больше дефицитных ресурсов, занижать плановый объем производства, пользоваться скидками с налогов и платежей и обеспечивать своим работникам более внушительный набор сопутствующих льгот.

Помимо «вертикальных» сделок (между вышестоящими и нижестоящими), существуют и «горизонтальные», осущест-

вляемые через развитую систему согласований между хозяйственными субъектами (министерствами, предприятиями, отдельными работниками), находящимися на одном и том же уровне иерархии. Такие же сделки оформляют натуральный (бартерный) обмен находящимися в дефиците материальными ресурсами, информацией, готовой продукцией и услугами. Предприятия и организации, способные монополизировать некоторые из этих ресурсов, используют свои возможности, чтобы наладить выгодный для себя обмен и приобрести ресурсы, необходимые для собственной деятельности. Бартерный обмен стал необходимым элементом несбалансированной экономики, страдающей от хронического дефицита, поскольку требования центральной власти не обеспечены достаточным количеством выделяемых ресурсов.

Неформальные «властные поля»

Патернализм в отношениях между социальными слоями, «торговля» за экономические ресурсы между корпорациями, бартерный обмен, заполняющий бреши в командной экономике — все эти явления образуют основу для неформальных и зачастую личных по характеру связей между членами различных корпораций, а также внутри самих корпораций. В результате вокруг реальных групп социальных субъектов из различных корпораций и социальных слоев создаются скрытые «властные поля». Объединяющие эти группы интересы складываются на почве обмена услугами и конкуренции с другими группировками за ресурсы и вознаграждения. Многие «властные поля» прямо или косвенно затрагивают политическую сферу, нередко сфера их активности покидает пределы действующего законодательства.

Группы отраслевых министерств и других государственных учреждений нередко объединяются, чтобы более эффективно оказывать давление на правительство и высшие партийные органы, любое крупное предприятие имеет в отраслевом министерстве и Госнабе «своих людей», которые могут предоставить полезную информацию и поддержать предприятие в переговорах с руководством. Во всяком городе есть группировки, образованные представителями горкома партии, горисполкома и крупных предприятий, проводящие свою социально-экономическую линию. На каждом предприятии дирекция старается заключить союз с частью высокооплачиваемых работников, чтобы те поддержали ее требования.

Яркий пример «властного поля» дает так называемая мафия. Она представляет собой союз между, с одной стороны, должностными лицами в сфере распределения, а также в аппарате управления, и, с другой стороны, представителями низших социальных слоев, в том числе деклассированными преступными элементами. На этом примере очевидно, что «властные поля» распространяются по всем уровням властной иерархии, от верхушки до самого дна общества.

Анализ «властных полей» связан с весьма сложными, пока еще слабо разработанными представлениями об отношениях власти и основанной на ней стратификации. Реальные властные взаимоотношения между номинальными социальными слоями, а также между индивидами и корпорациями, осуществляются посредством неформальных гибких социальных коалиций, стремящихся к усилению своего влияния и соперничающих друг с другом. Изменение таких коалиций отражает текущие сдвиги в распределении власти.

Итак, в социально-экономической сфере власть является сложное сочетание механизмов господства и обмена. Первая из этих альтернативных концепций власти исходит из теории конфликта. Вторая базируется на принципах теории интеграции¹⁷. Для понимания феномена власти возможен и желателен синтез обеих теорий. Но, рассматривая систему советского типа, не следует преувеличивать роль обмена, так как в данных условиях обмен носит по существу нерыночный (с неоклассической точки зрения) и асимметричный характер. Здесь не имеется в виду наличие или отсутствие эксплуатации, теория которой основана на достаточно произвольном различии между эквивалентным и неэквивалентным обменом. Речь идет о том, что при иерархической системе власти высшие слои имеют в процессе обмена изначальные преимущества, в то время как для нижестоящих возможности обмена существенно ограничены. Предприятия не могут выходить за рамки установленных правил и нормативов; рабочие не могут требовать повышения заработной платы сверх фиксированных «потолков» и т. д. К тому же низшие социальные группы вынуждены конкурировать за дефицитные ресурсы между собой, что ослабляет их позиции в процессе обмена.

Привилегированное положение партийно-государственных органов управления определяется уже одним тем, что они могут манипулировать кадрами, снимая с должности любого, кто не удовлетворяет их требования. Любой директор государственного предприятия или даже обычный рабочий может

быть уволен, если отклонится от формальных и неформальных правил, предписанных «начальством». Таким образом, власть есть господство. Но последнее следует рассматривать как асимметричный социальный обмен, основанный на различиях в рангах и привилегиях.

ПЕРЕД ЛИЦОМ РАДИКАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ

Когда система советского типа оказались в тупиковом положении, по Восточной Европе прокатилась волна коренных перемен. Советский Союз также испытывает сдвиги в структуре власти, хотя и отстает на несколько стадий от бывших восточноевропейских союзников. После многолетней стагнации в СССР разразился экономический и политический кризис. Падение производства, ухудшение снабжения, острые межнациональные столкновения — все это усилило нестабильность и поставило под угрозу безопасность населения. Уже не гарантирован жизненный минимум, а кое-где и сама жизнь граждан.

В результате разваливается коалиция между высшими и низшими слоями. Вместе с верой в «социалистические ценности» подорван «партиномиальный» тип авторитета. Органы коммунистической партии и контролируемое партией правительство все больше утрачивают престиж и массовое доверие. С этим парадоксальным образом сочетается рост общественного давления на центральные партийно-государственные структуры. По мере утраты своего авторитета высшее руководство все больше опасается использовать открытое насилие, хотя по-прежнему располагает достаточными средствами. Истощаются и объективные возможности руководства в принятии решений. В социально-экономической сфере это объясняется по меньшей мере четырьмя факторами: неспособностью решить общеэкономические проблемы финансов и капиталовложений; стремлением союзных республик к независимости; растущей самостоятельностью государственных предприятий; расширением негосударственной «второй экономики». Последние три явления отражают общую децентрализацию социально-экономической власти. Сохраняя контроль над значительной долей ресурсов, центр вынужден постепенно отказываться от прямого управления предприятиями и переходить на косвенное регулирование. Предметом переговоров, «торговли», становятся не только производственные ресурсы, но и основные экономические правила деятельности.

Вместе с тем социальные субъекты пытаются построить системы самозащиты на местном уровне (республиканский, региональный (областной) и даже районный «хозрасчет» или «свободные зоны»). Падение реальной ценности денег влечет за собой дальнейшую «натурализацию» экономики. Продолжается распространение рационализации товаров первой необходимости на разных территориях. Трудовые коллективы всячески пытаются раздобыть эти товары в виде сопутствующих льгот. Легализован и процветает бартерный обмен ресурсами. В определении формального ранга уменьшается роль одних компонентов (членство в КПСС, звания, степени, категория предприятия или учреждения) при одновременном повышении значимости других (национальность, возраст, квалификация).

По мере эрозии властных структур советского типа идет кристаллизация новых социальных сил — страт, «властных полей» и институтов. Консолидация в аморфном обществе первоначально идет на национально-этнической основе. Что же касается социально-экономических отношений, то в этой сфере зарождается новая структура власти, которую можно условно назвать «предпринимательской».

До начала реформы реальная неогосударственная «вторая экономика» во многом совпадала с «теневой» (противозаконной) деятельностью. Ее ресурсы фактически не отделялись от государственных, что позволяло рассматривать ее как превращенную форму самого государственного сектора. К настоящему моменту вторая экономика уже обрела относительную самостоятельность и начала оформляться как альтернатива господствующей государственной экономики в зародышевых формах кооперативной и индивидуальной трудовой деятельности.

Предпринимательская структура включает три обособленные социальные прослойки:

1. Предприниматели (работодатели).
2. «Индивидуалы» (собственное дело, без найма рабочей силы).
3. Наемные работники.

В количественном отношении предпринимательская структура еще не достигла столь крупных масштабов, но она уже достаточно влиятельна, чтобы войти в конфликт с доминирующей структурой власти. Окончательный распад общества пока предотвращается благодаря двум факторам, обеспечивающим частичную стабилизацию: довольно жесткому конт-

ролю над предпринимательством со стороны государственной бюрократии, а также растущей социальной мобильности между двумя экономическими секторами.

В правящем слое существует очевидный раскол. Часть партийно-государственных функционеров подвержена «обуржуазиванию». Они используют свою монополию на распоряжение государственными ресурсами в информации, чтобы внедриться в кооперативы, различные центры, ассоциации и особенно в совместные предприятия. Другие, вовремя запасшиеся формальными учеными степенями, стремятся обрести статус специалистов. Наиболее активные директора государственных предприятий пытаются превратить свои предприятия в самостоятельные хозяйственные единицы посредством разных формальных процедур: перехода на аренду, акционерную или так называемую «коллективную» собственность. При этом, конечно, они сохраняют за собой управленческие функции. Специалисты и квалифицированные рабочие обретают возможность получить полную или частичную занятость в негосударственном секторе. (Именно они составляют сейчас костяк предпринимательской структуры). Эти разнородные процессы социальной мобильности позволяют надеяться на постепенную трансформацию структуры власти советского типа.

Специфическая особенность новых «властных полей» состоит в том, что они имеют тенденцию к юридическому оформлению в различного рода ассоциации. Государственные предприятия, освобождаясь от прямого контроля со стороны отраслевых министерств, образуют концерны и акционерные общества. Группы специалистов объединяются с предпринимателями, создавая консультативные фирмы и центры. Кооператоры и арендаторы организуют свои союзы. Рабочие (прежде всего в базовых отраслях) координируют свои действия через забастовочные комитеты. Наблюдается бурный рост числа политических ассоциаций, партий, народных фронтов и т. д. Подновленные Советы народных депутатов пытаются усилить свое влияние на выработку экономических решений.

Подведем некоторые итоги. В настоящий период происходят процессы крупномасштабного перераспределения власти. Однако следует отметить, что основные структуры власти меняются весьма медленно. Зачастую под лозунгами «перехода к рынку» сохраняются в неприкосновенности типично корпоративные ценности. Социально-экономические ассоциации разного рода стремятся получить и удержать монополь-

ное привилегированное положение чтобы обеспечить себе защиту от деформированного рынка. (Характерный пример этому — неформальная коалиция между некоторыми кооперативами и бюрократическими властными структурами. Последние получают свою выгоду от развития кооперативного движения, поскольку гарантируют привилегированное положение «своих» кооперативов, попросту не допуская в эту сферу конкурентов). Что касается новорожденных политических объединений, очень многие из них пока не имеют достаточно зрелости, чтобы четко выражать те или иные социально-экономические интересы.

Можно предложить, что структура власти будет в конечном счете эволюционировать в следующем направлении: система, в которой власть социального субъекта и его положение в распределительных отношениях определяется формальным рангом и неформальными личными и деловыми связями с людьми, стоящими у власти, будет постепенно сменяться такой системой, в которой положение социального субъекта на рынке труда и других ресурсов будет зависеть от владения собственностью и от личных организаторских и исполнительских способностей.

Представленный анализ, который скорее обозначает структуру проблемы, нежели дает ответы на все поставленные вопросы, безусловно нуждается в дальнейшем теоретическом и эмпирическом обосновании, но полагаю, изложенный подход претендует на ключевую роль в понимании всей сложной динамики социальных сил в обществах советского типа.

Выражения благодарности

Многие отправные положения, развиваемые в этой статье, были разработаны в сотрудничестве с профессором О. Шкаратаном. В работе над статьей большую помощь оказали советы профессора Э. Хита. Я также хотел бы выразить свою признательность профессорам З. Бауману, Д. Лейну и Г. Шанину за консультации по различным аспектам проблемы. Наконец, я ощущаю себя в большом долгу перед организаторами Летней школы социологов во главе с профессором Кентского университета Р. Палом, которые обеспечили благоприятные условия для написания этой статьи.

1. Стариков Е. Маргиналы //Знамя, 1989, N. 9.
2. В понимании классового конфликта я следую во многом концепции Р. Дарендора (Dahrendorf, Ralf 1959, *Class in Industrial Society*. transl. by author. London).
3. Истинный облик общества, построенного на властной иерархии, всячески маскировался советской идеологической системой. Проблема власти почти не затрагивалась, во всяком случае, не рассматривалась самостоятельно. Необходимо, впрочем, отметить интересные исследования под руководством Р. В. Рывкиной, посвященные, в частности, распределению организационных полномочий на уровне сельскохозяйственных предприятий и районов.
4. Это определение власти очень близко веберовским дефинициям. (Weber, Max 1947, *The Theory of Social and Economic Organization*. New York, Free Press of Glencoe; Oxford Univ. Press; Weber, Max 1978, *The Distribution of Power Within the Polititcal Community: Class, Status, Party*. In Weber, Max. *Economy and Society. An Outline of Interpretive Sociology*. Ed. by G. Roth and C. Wittich. University of California Press. Berkeley, Los Angeles, London: 926—940).
5. См.: Радаев В. Хозяйственная мотивация в условиях монополизма советского типа //Вопр. экон. 1990. N 6.
6. Bauman, Zygmunt, 1974. *Officialdom and Class: Bases of Inequality in Socialist Society*. In: Parkin. Frank. *The Social Analysis of Class Structure*. London Tavistock Publications, [N. Y.]: distr. by Harper Row Publishers, Barnes Noble Import Division. P. 134—140.
7. Lukes, Steven. 1974. *Power: A Radical View*.
8. Lenski, Gerchard. 1966, *Power and Priviledge: a Theory of Social Stratification*. New York: McGraw-Hill. P. 244—247.
9. Следует отметить, что по многим параметрам (содержание труда, уровень образования, жизненный уровень) квалифицированные рабочие ближе к специалистам, чем к средне- и низкоквалифицированным работникам физического и умственного труда.
10. «Принудительная ассоциация» (нем. Anstalt) определяется как «корпоративная группа, которая в данной сфере деятельности навязывает свой установленный порядок любому индивиду, отвечающему определенным критериям (Weber, 1947, 151).
- П. Coleman, J. S. 1974, *Power and the Structure of Society*. Norton. P. 27—37.

12. «Членство в организации является предпосылкой и, следовательно, логически предшествует любому вхождению индивида в структуру власти». (Feher, Ferenc et al. 1983, *Dictatorship over needs*. Oxford: Blackwell. P. 117).

13. Scott, James C. 1985, *Weapon of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*. New Haven (Conn.) and London, Yale Univ. Press.

14. С точки зрения социальной теории концепция власти как предоставления односторонних услуг была изложена П. Блау (*Blau, Exchange and Power in Social Life*, New-York. 1967). Подробный критический анализ теории социального обмена был дан, в частности, Э. Хитом (*Heath, Anthony F. 1976, Rational Choice and Social Exchange: a Critique of Exchange Theory*, Cambridge; New York: Cambridge University Press).

15. «Сила принуждения нередко может использоваться для создания нового консенсуса» (Lanski, 1966, 53).

16. Механизмы, объясняющие «торговлю» за экономические ресурсы, были успешно раскрыты Я. Корнай десять лет тому назад.

17. В рамках теории интеграции власть рассматривается как функция механизма, обеспечивающего достижения коллективных целей (см. Parsons, Talcott. 1967, *Sociological Theory and Modern Society* New York: Free Press; London: Collier-Macmillan).

Перевод статьи с авторской редакцией из сб.:
Eades J., Schwaller C. *The Transitional Agenda*. University of Kent, Canterbury, 1990.