



Электронная библиотека  
Гражданское общество в России

---

**Н. Е. Тихонова**

## Классы в современной России: миф или реальность?

Электронный ресурс

URL: [http://www.civisbook.ru/files/File/Klassi\\_v\\_sovremennoj\\_Rossii.pdf](http://www.civisbook.ru/files/File/Klassi_v_sovremennoj_Rossii.pdf)

Перепечатка с сайта Института  
социологии РАН <http://www.isras.ru/>

URL: <http://www.civisbook.ru>

## **КЛАССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?**

---

Особая сложность анализа социальной структуры российского общества связана с тем, что сегодня даже специалисты не берут на себя смелость однозначно утверждать, к какому же типу она принадлежит, а, следовательно, — можно ли ее рассматривать с использованием традиционных классовых подходов, разработанных для анализа социальной структуры обществ с развитой рыночной экономикой. Ведь, как известно, советское общество строилось на слиянии властных отношений с отношениями собственности. В этих условиях традиционное деление общества на классы, предполагающее наличие независимых от государства субъектов собственности, утрачивало всякий смысл<sup>1</sup>. Реальную основу социальной структуры составляло место в процессе нетоварного перераспределения, отношение к контролю над каналами распределительной сети (понимаемой как распределение всех видов ресурсов). Соответственно, общество разделялось на две основные группы: 1) «управляемые», т. е. рядовые работники, различия между которыми были весьма относительны, и токарь был таким же наемным работником на службе у государства, как врач или тракторист и 2) «управляющие», которые обычно отождествлялись с номенклатурой, выполняющей в той или иной форме распорядительные и распределительные функции. При определении статуса «управляемых», т. е. «рядового» населения, решающее значение имели прежде всего те характеристики, которые определяли принадлежность к привилегированным общностям: должность (означающая наличие властно-распорядительного ресурса) и отрасль (так, работа в приоритетных отраслях, куда направлялось значительно больше ресурсов, чем в обычные отрасли, не только повышала доходы работника или вероятность доступа его к привилегиям, но и означала более высокий социальный статус в целом за счет его символических компонентов). Большое значение в определении статуса имели также регион и тип населенного пункта, в которых проживал человек, а для имущественного статуса — и семейное положение.

---

<sup>1</sup> Характерными особенностями обществ классового типа выступает то, что классы состоят из свободных и равных в политическом и правовом отношениях граждан, и различия между ними имеют прежде всего экономический характер, т. е. зависят от особенностей тех активов, которые находятся в их собственности или распоряжении и которые они предлагают на соответствующих рынках, что прямо влияет и на уровень получаемых доходов и материальное благосостояние в целом.

Дифференциация с учетом перечисленных выше факторов позволяла подразделить «рядовое» население советского общества на десятки групп, но укрупненно оно состояло из: 1) сравнительно небольшого (насчитывавшего не более трети населения) среднего класса, включавшего руководство небольших учреждений и среднее звено руководителей крупных предприятий, высококвалифицированных специалистов (прежде всего творческую интеллигенцию и работников ВПК), а также тех работников, основная деятельность которых была связана с системой распределения; 2) класса, включавшего рабочих, колхозников и массовую интеллигенцию, представители которого, впрочем, воспринимали себя как «средний» класс общества, так как они не просто составляли его достаточно гомогенное большинство, но и стандарт их жизни идеологически обосновывался именно как «стандартный», «средний» для общества в целом. Наиболее бедная часть этого класса, хотя и имела, как правило, в силу семейного положения, доходы ниже остальных его членов, все же была в состоянии вести такой же образ жизни, как и остальные, и в этом смысле не составляла какой-то особой социальной группы; 3) низшего класса (люмпенизированной части населения), который, впрочем, был относительно немногочислен. Четвертым самостоятельным классом советского общества выступала пресловутая «номенклатура» («управляющие») [8; 15; 17]. В конце 1980-х годов к этим четырем классам добавились также представители малого бизнеса.

Такова была социальная структура, с которой Россия вступила в полосу трансформаций, получивших название «экономических реформ 1990-х годов». В первые годы этой новой эпохи в истории России казалось, что изменения в обществе настолько масштабны, что начинает размываться главное основание прежней социальной структуры — сращенность власти и собственности, превращавшая доступ к властным ресурсам в основной критерий стратификации. И действительно, в России в тот период одновременно развернулись сразу несколько процессов, кардинально менявших ее стратификационную систему, влиявших на формирование новых социальных групп и существенно модифицировавших акценты в расстановке социальных сил.

В числе этих процессов была, во-первых, структурная перестройка экономики, вызвавшая «проседание» одних отраслей (например, ВПК) и бурный рост других (например, финансовой сферы). Во-вторых, это было становление в ходе экономических реформ мощного частного сектора. В-третьих, в частном секторе для высококвалифицированных специалистов повысился социальный престиж образования и квалификации, возросла его роль в формировании социального статуса. В-четвертых, усилилось разнообразие социальных структур крупных территориальных

общностей. Наконец, в-пятых, как справедливо отмечала Т.И. Заславская, «существенно изменилась *сравнительная значимость компонентов социального статуса*. Если в стратификации советского общества доминировал административно-должностной критерий, связанный с местом в системе власти и управления, то ныне решающую роль приобрел критерий собственности и доходов» [5, с. 18]. Это означало создание предпосылок для формирования классовой модели стратификации российского общества, вступление России на путь становления такой социальной структуры, которая характерна для обществ индустриального и позднеиндустриального типа с рыночной экономикой.

Насколько далеко продвинулась Россия за прошедшие годы по этому пути, и можно ли считать сложившуюся в ней к настоящему времени модель социальной структуры классовой? Или это все еще система стратификации, в основе места индивида которой лежат не его рыночные позиции, т.е. не наличие, размер и характер собственности, которой он располагает и которая определяет его место в системе эксплуатации и его жизненные шансы, а другие, нерыночные в своей основе факторы — «близость к власти», работа в той или иной отрасли, проживание в селе или мегаполисе и т.д.?

Ответ на этот вопрос я попыталась получить, применив к анализу эмпирических данных<sup>2</sup> различные (как неомарксистские, так и неовеберянские) подходы построения моделей социальной структуры общества. Не останавливаясь подробно на этой части исследования, детально освещенной в других работах [11; 13], отмечу лишь, что тестируемая версия неовеберянских подходов<sup>3</sup> продемонстрировала, что социально-профессиональная структура российского общества имеет ряд особенностей, отражающих тот факт, что Россия находится еще на этапе индустриального, а не позднеиндустриального общества. В ней выше, чем в США и Западной Европе, доля рабочих (как городских, так и сельских), полупрофессионалов и конторских служащих. Доля же мелких предпринимателей в сферах торговли и услуг, а также фермеров, очень мала — менее 5%.

В целом же, как показало исследование, основанная на неовеберянских подходах классификация ESOMAR эффективна в условиях

---

<sup>2</sup> Речь идет об общероссийских исследованиях «Богатые и бедные в современной России» (2003 г.) и «Социальное неравенство в социологическом измерении» (2006 г.). Подробнее см.: Приложение 1.

<sup>3</sup> Использовалась методика выделения классов, рекомендованная ESOMAR (Европейское общество по опросам общественного мнения и маркетинговым исследованиям) [19]. Эту версию неовеберянских подходов я использовала потому, что, во-первых, разработана она была в тот период, когда западноевропейские страны с точки зрения структуры экономики и уровня жизни большинства населения находились примерно на том же уровне развития, что и сегодняшняя Россия. А во-вторых, эта методика широко используется во всем мире, что давало интересный материал для сопоставления.

России при анализе социально-профессиональной структуры, однако малоприменима для выделения классов, иерархически расположенных в рамках вертикальной системы статусов, теснейшим образом связанных с социально-экономическим положением представителей различных классов. А это значит, что *система стратификации строится в современной России не на формальных социально-профессиональных статусах, которые, к тому же зачастую имеют в России совсем иной смысл, нежели в экономиках развитых стран* [2].

К сожалению, *заведомо неприменима в России и предлагаемая Дж. Голдторпом модель выделения классов, основанная во многом на анализе отношений найма и специфики трудовых контрактов* [26]. Особенности действующего трудового законодательства, производящиеся еще с советских времен формирование профсоюзов по отраслевому, а не профессиональному признаку (это означает ослабление позиций профессионалов в защите соответствующих сегментов рынка труда) привели к тому, что подавляющее большинство занятого населения работает в современной России в рамках абсолютно идентичного оформления их трудовых отношений, а то, что Голдторп и Эриксон [25] называют при выделении *service-class «service relationship»*, присутствует у статистически незначимой части россиян. В итоге выделить классовую структуру российского общества с помощью этой модели также оказывается невозможно.

Более того — если от традиционных для неовебериянского подхода моделей классового деления перейти к новым концепциям, которые предлагают положить в основу стратификации уже не интегральный профессиональный статус, а просто профессию (сторонником этого подхода является, например, известный американский специалист в области стратификации Д. Грусски), то ситуация (по крайней мере, применительно к условиям России) запутывается еще больше. Так, бухгалтеров, инженеров, преподавателей и квалифицированных рабочих можно встретить сегодня в России почти во всех слоях общества, выделяемых и по их доходам, и по имущественному потенциалу, и по другим характеристикам их экономического статуса.

Итак, *если в США и западноевропейских странах имущественные характеристики классов и их экономический статус в целом теснейшим образом связаны с их производственными позициями, то в российских условиях картина качественно иная. Это означает, что или классы в традиционном смысле слова в России все еще отсутствуют, и правильнее было бы говорить о необходимости стратификации в рамках традиционных подходов российского общества прежде всего по уровню жизни, а не в рамках классовых концепций, или основой их выделения должен являться подход, при котором учитываются в первую очередь какие-то*

*иные, нежели профессионально-должностные позиции, характеристики, также связанные, впрочем, с особенностями рыночных позиций представителей различных классов (что, собственно, и позволяет рассматривать их как классы).*

То, что в современной России существует рассогласование реального материального положения и определяемой в рамках традиционных западных подходов классовой принадлежности, прослеживается и при использовании марксистских и неомарксистских (из которых я остановилась для проверки на российских эмпирических данных на предлагаемом виднейшим теоретиком неомарксизма Э. Райтом варианте) подходов.

В чем же причины сравнительно низкой эффективности выделения в российском обществе классов с помощью ставших уже классическими для западной традиции изучения стратификации концепций? Думается, что главной причиной этого применительно к российским реалиям является, прежде всего, особая, этакратическая модель развития страны на протяжении многих веков, несовместимая с наличием традиционных для США и Западной Европы моделей классовой структуры. Все характерные особенности этой модели развития [17; 18] сохраняются в России и в настоящее время, включая особую роль госаппарата и его непрерывный самопроизвольный рост.

Последствия особой роли государства для социальной структуры российского общества весьма разнообразны. Не говоря об особом положении чиновников, фактически приватизировавших власть и получающих на нее различные виды доходов, а также о специфике класса собственников (в том числе крупных, примером чему явилась далеко не уникальная в своем роде история М. Ходорковского), являющихся по сути дела лишь временными пользователями, «держателями» собственности, которая может быть в любой момент у них отобрана, для России характерны и многие другие, вытекающие из сложившейся модели общественного развития особенности. Так, например, в силу весьма специфической системы распределения компетенций между уровнями управления в этакратической системе, в России гораздо меньшее значение, чем в США и Западной Европе, имеет принадлежность ко всем уровням управления (менеджмента), кроме высшего. Отсутствует в российском обществе и развитый институт профессий, следствием чего стала недооценка редких навыков и знаний (частично идущая от традиции советского времени, а частично связанная со слабой конкурентностью российской экономики, что ведет к незаинтересованности многих работодателей в работниках высокой квалификации). Практически отсутствуют и возможности для интенсивного развития малого и среднего бизнеса.

К этим причинам малоприменимости традиционных для западных исследований стратификации классовых концепций к российским реалиям следует добавить еще две — межотраслевое неравенство доходов и региональные и поселенческие неравенства. Эти внеклассовые по своему характеру социальные неравенства также сильно затрудняют применение классовых моделей социальной структуры независимо от того, идет ли речь о неовеберовских или неомарксистских моделях.

Однако личный опыт каждого россиянина говорит о том, что российское общество имеет уже достаточно четкую социальную структуру, а значит надо искать какие-то иные, эффективные для страны, ее основания. Об этом же свидетельствуют и данные исследований, в ходе которых подавляющее большинство (свыше 90% респондентов) достаточно легко идентифицируют свою классовую принадлежность. Но что лежит в ее основе? И являются ли различия в экономическом положении людей результатом специфики их рыночной позиции? Я вновь возвращаюсь все к тому же вопросу: классовая ли по сути своей социальная структура российского общества или это все еще слоистая структура, которая позволяет, конечно, говорить об очень глубоких социальных неравенствах и сильной растянутости российского общества по вертикальной шкале социальных статусов, как, впрочем, и по шкалам собственности или власти, но при этом различия между этими слоями носят неклассовый в основе своей характер и детерминируются, например, лишь их «близостью к власти», работой в тех или иных отраслях или какими-то иными, не связанными с особенностями принадлежащей им собственности, а, следовательно, нерыночными в своей основе факторами?

Для ответа на этот вопрос надо вспомнить о тех первичных элементах, которые определяют рыночную, а, в конечном счете, и классовую позицию человека. К. Маркс в качестве главного ресурса, определяющего место человека в обществе, выделял наличие, характер и объем принадлежащей ему собственности. М. Вебер ставил вопрос шире, и, также считая ресурсы главным фактором, определяющим рыночные позиции и жизненные шансы индивида, включал в них не только экономические ресурсы (которые он, к тому же, трактовал шире Маркса), но также символический (престиж) и властный ресурсы.

Дальнейшим развитием этих подходов стали неомарксистские и неовеберовские концепции. Однако вместо ресурсов, которые обуславливают занятие тех или иных профессиональных и статусных позиций, акцент в них сместился на анализ самих этих профессиональных позиций. Для стабильных и конкурентных рыночных обществ такое смещение акцентов было вполне оправдано, так как оно облегчало инструментализацию определения классовой принадлежности, не приводя

при этом к потере значимой информации. Однако при анализе быстро трансформирующихся обществ, к которым относится и российское, необходимо вернуться к первооснове, т.е. к самим ресурсам.

В этой связи проблема учета широкого спектра ресурсов при анализе системы стратификации не является чисто российской, и давно осознавалась многими учеными. Так, для П. Бурдые *основанием для определения классовой принадлежности в обществах современного типа выступает различный объем сложного по структуре совокупного капитала индивида, включая социальный, культурный и т.д.* Очень важными представляются и сформулированные им применительно к ситуации с культурным капиталом идеи о том, что *именно нетрадиционные виды капитала способствуют закреплению господствующими классами своего положения и что ценность ресурсов генерируется ситуацией их дефицита* [21], получившие дальнейшее развитие у Э. Соренсена [29]. К выводу о необходимости расширения традиционных для марксизма критериев выделения классов пришли в последние годы и другие исследователи. В первую очередь следует упомянуть в этой связи и виднейшего теоретика неомарксизма Э. Райта, пересмотревшего в конце XX века свою концепцию и включившего в нее в качестве оснований для выделения классовых позиций уже не два, а три вида ресурсов, играющих наибольшую роль в современной экономике — экономического, властного (в двух ипостасях — принятие решений и число подчиненных) и квалификационного.

Не столь прямо, но присутствует этот подход, который я условно назвала «ресурсным», и у таких известных теоретиков как У. Бек и М. Кастельс<sup>4</sup>. У. Бек предложил концепцию социальной структуры современного общества, в которой индивиды постоянно перемещаются по социальному полю, причудливо группируясь в каждый данный момент определенным образом в различающиеся угрожаемыми им рисками группы. При этом их возможности в этом непрерывном «броуновском движении» не одинаковы и зависят от различных типов ресурсов, которыми они располагают. Причем среди ресурсов, о которых упоминает в этой связи У. Бек не только богатство и знания, как два ключевых, в его интерпретации, типа ресурсов, но и пол, возраст, здоровье, продолжительность занятости на данном предприятии, «умение держаться», связи, этническая принадлежность и т.д., т.е. именно те виды ресурсов, которые осмысливались П. Бурдые в категориях «инкорпорированных видов капитала», а Э. Соренсеном как «рентоприносящие активы».

<sup>4</sup> Более того, этот подход начал уже активно применяться и для анализа конкретных проблем, связанных с изучением особенностей положения отдельных социальных слоев, например причин бедности и социальной эксклюзии и специфики бедных слоев населения [28].



Таким образом, в различных терминологических и концептуальных контекстах многие известные ученые обратили внимание на одно и то же явление — *превращение в современном обществе многих характеристик индивида, не выступавших еще 50 — 70 лет назад в массовом масштабе как значимые виды ресурсов, в активы, прямо влияющие на экономическое положение, жизненные шансы и угрожающие индивиду риски.*

В полной мере последнее относится и к концепции М. Кастельса, который полагает, что анализ социальной структуры в современном обществе должен производиться в контексте анализа возникновения нового способа развития — информационализма, где сохраняются и традиционный тип работника («родовая рабочая сила»), и два «унаследованных» от прошлого типа капиталистов — держатели прав собственности и топ-менеджеры, включая менеджеров государственных компаний. Однако наряду с ними, в единстве с возникновением нового типа работника, способного к постоянному «самопрограммированию», возникает и новый тип капиталистов. Трагический смысл последствий воцарения этой новой системы заключается в том, что новому миру нужны, прежде всего, представители «самопрограммируемого» труда и в сравнительно небольшом количестве — «родовая рабочая сила», к которой относится подавляющее большинство человечества. Миллионы людей оказываются социально исключенными. Это те самые «лишние» люди, о которых говорил Э. Райт, когда проводил различие между эксплуатацией и притеснением без эксплуатации [31]. В новом мире они не нужны даже как объект эксплуатации, им просто нет в нем места.

Суммируя все вышесказанное, можно утверждать, что *в последние два-три десятилетия сформировалось и активно развивалось новое научное направление, прямо увязывающее наступление нового этапа в развитии общества и изменение оснований для классового анализа, хотя сами представители этого направления позиционируют себя при этом по-разному — как неомарксисты, как сторонники соединения неомарксистского и неовебериянского подходов или как действующие вне рамок этих классических подходов ученые. Основаниями для выделения классов представители этого направления считают объем и структуру ресурсов (капиталов, активов), которыми располагают индивиды и которые несводимы не только к традиционному экономическому капиталу, но и к сумме экономического и властного капиталов.*

Что касается доходов, которые получают владельцы тех или иных ресурсов (активов), то все они являются в своей основе рентными платежами. В числе таких рент могут быть *рента на активы* (в той или иной степени обеспечивающая их простое воспроизводство) и *рента на дефи-*

*цит* (включающая монопольные и композитные ренты)<sup>5</sup>. При этом рента на активы (в такой идеальной модели, где все виды рент ограничены только этим их видом) должна обеспечивать простое воспроизводство активов плюс некая дельта, прямо пропорциональная использованной в затраченной для обеспечения процесса производства доле активов, принадлежащих данному индивиду. Рента же за дефицит, невзирая на причины этого дефицита, обеспечивает возможность владельцам дефицитных активов перераспределения в свою пользу произведенного продукта, и *краеугольным для определения классовой принадлежности становится при этом вопрос об устойчивости и механизмах сохранения такого рода рент*.

Классы при таком подходе оказываются социальными группами (или группами структурных позиций на социальном поле), которые характеризуются наличием однотипных по объему и структуре активов. Эксплуатация же сводится к возможности обеспечить за счет особенностей своих структурных позиций перераспределение в свою пользу произведенной прибавочной стоимости, то есть в роли эксплуататоров выступают те, кто в состоянии обеспечить себе за счет специфики объема и структуры своих активов дополнительные устойчивые ренты в данный исторический отрезок времени. Субъекты и объекты эксплуатации в таком случае могут отнюдь не совпадать с капиталистами и рабочими, и даже с благополучными и обездоленными слоями.

Этот вообще-то не новый взгляд на природу доходов различных групп населения означает, применительно к проблематике анализа социальной структуры, учет по меньшей мере двух важнейших обстоятельств. Во-первых, это тот факт, что выделение основных социальных групп должно включать анализ не только *размера* располагаемых активов (а тем более — доходов), но и наличия некой «*дельты*», явно свидетельствующей о наличии ренты на дефицит в масштабах, достаточно значимых для качественной разницы жизненных шансов представителей этих групп и их социального воспроизводства. А во-вторых, это необходимость анализа *структуры рентопрносящих активов*, которыми владеют различные классы. Ведь классовый интерес прямо связан с особенностями не только объема, но и структуры располагаемых активов, и тот факт, что *различные группы населения располагают разными по объему и структуре ресурсами, «задает» им различные стратегии действий, предопределяет разную их эффективность у разных слоев и, в конечном счете, обуславливает специфику места индивидов в обществе*.

---

<sup>5</sup> Различного рода трансферты, имеющие внерыночный по своей природе характер, также как и использование властного ресурса для прямого присвоения прибавочного продукта, остаются в этом случае вне общего анализа.

Не останавливаясь более подробно на особенностях этого подхода, описанных мной ранее [12; 13], отмечу лишь, что к выводу о его чрезвычайной перспективности этого подхода именно для российских условий, о специфике которых много говорилось выше, пришли в последние годы такие ведущие российские ученые как Е. Аврамова, Т. Заславская, В. Радаев, О. Шкаратан, причем с конца 1990-х годов начались уже и эмпирические исследования ресурсообеспеченности россиян как основания для анализа особенностей их адаптации к новым условиям, а в конечном счете — и позиций, которые им удалось занять в новом обществе.

Вот почему в итоге именно этот подход был избран мной для анализа модели социальной структуры российского общества. И первая посылка, из которой я исходила в своем анализе социальной структуры российского общества в рамках этого подхода, заключалась в том, что в современной России сосуществуют разные типы экономик, представленные государственным и частным секторами, что может вести к разной роли тех или иных ресурсов в каждом из них. Причем частный сектор в свою очередь распадается на приватизированные и вновь созданные предприятия, к тому же с разной отраслевой принадлежностью и разной привлекательностью предлагаемых рабочих мест (различающихся не только зарплатой, но и стабильностью, сверхнормативными нагрузками, графиком работы и т.п.), в том числе и требующих одинаковых знаний, квалификации, опыта и здоровья. В этих условиях естественно, что за занятие наиболее привлекательных из них существует конкуренция.

Вторая посылка, которую необходимо в этой связи упомянуть, это параллельное сосуществование индустриальной, позднеиндустриальной и постиндустриальной экономик на пространстве одной страны (с доминированием той или иной из них в разных регионах и даже отдельных городах), что обостряет конкуренцию за наиболее привлекательные рабочие места<sup>6</sup>, с одной стороны, и требует разных типов ресурсов — с другой.

Третья посылка, которую я учитывала в своем анализе, состоит в том, что, как отмечалось выше, набор востребованных экономикой ресурсов (активов) в последние десятилетия значительно изменился. Это уже не только простая физическая способность к труду, о которой как капитале рабочих говорил еще К. Маркс [6, 244], или знания различного объема и характера, но и способность к непрерывному освоению новых знаний, творческой деятельности, определенные личностные качества, общий уровень культуры и т.д.

---

<sup>6</sup> Что касается предпринимателей, то ситуация с конкуренцией между ними в условиях этатрической модели общества подчиняется в основном внеэкономическим закономерностям.

Итак, как же выглядит социальная структура российского общества, если попытаться проанализировать ее в рамках этого теоретического подхода?

Чтобы получить ответ на данный вопрос, необходимо было провести операционализацию различных видов ресурсов, а затем оценить, какие из них имеют качество актива, а какие — капитала. Ведь далеко не всякий ресурс в условиях рыночной экономики может выступать как актив, и в этом отношении сам по себе ресурс — всегда не более чем ресурсный потенциал. Как актив ресурс может рассматриваться лишь тогда, когда он используется в процессе обмена, связанного с хозяйственной деятельностью, и оказывает сколько-нибудь ощутимое положительное воздействие на положение его владельца в социуме. Точно также не всякий актив может выступать в роли капитала. *Уже выступающий в роли актива ресурс можно рассматривать как капитал, когда он не только способен накапливаться, конвертироваться в денежную форму и воспроизводиться, но и приносит новую, добавочную стоимость, превышающую объемы, необходимые для простого воспроизводства соответствующего ресурса*<sup>7</sup>.

Соответственно, в качестве самостоятельной задачи предпринятого исследования социальной структуры российского общества в рамках ресурсного подхода, наряду с определением индикаторов обеспеченности соответствующим видом ресурсов, расчетом объема различных видов ресурсов и их совокупного объема у населения России, а также анализа структуры располагаемых ресурсов, была выделена также задача определения пороговых значений для каждого вида ресурсов, при которых они начинали выступать как актив, т.е. происходила их конвертация в экономический ресурс и в капитал, что позволяло зафиксировать непропорциональность получаемых на них текущих и накопленных доходов<sup>8</sup>.

В основе расчета интегрального индекса ресурсообеспеченности лежала балльная оценка, в которой суммировались значения показателей

---

<sup>7</sup> Сразу надо оговориться при этом, что в исследовании не рассматривался вопрос о наличии, характере и объеме капитала в его традиционных видах (физический и финансовый капиталы, используемые для получения доходов), поскольку еще 20 лет назад эти виды капитала в России отсутствовали и их появление у части населения можно рассматривать как результат рент на иные виды ресурсов, которыми обладали на момент начала рыночных реформ ее представители. Кроме того, уже не одна волна и до сих пор продолжающегося передела собственности позволяет, с определенной долей огрубления, рассматривать наличие этих видов капитала как следствие, а не причину остальных различий. Более подробно о методике анализа ресурсообеспеченности см.: [13, гл. 8].

<sup>8</sup> После определения граней превращения ресурса в актив и капитал показатели ресурсообеспеченности были укрупнены таким образом, чтобы 2 балла соответствовали приобретению ресурсом статуса актива, а 3 балла — качества капитала, и методом суммирования шкал был после этого построен агрегированный индекс ресурсообеспеченности.

по каждой из 8 шкал, отражавших наличие ресурсов различных типов, в том числе:

- *экономический* во всех его традиционных видах (деньги, бизнес, недвижимость и т.д.);
- *квалификационный ресурс*, включая образование и навыки;
- *социальный* (включенность в сети социальных связей разного качества, поскольку их члены, в свою очередь, обладают различным по объему и структуре капиталом);
- *властный* (только в части административного ресурса);
- *символический*, связанный с престижностью тех или иных характеристик положения и поведения индивидов в данном сообществе;
- *физиологический* (пол, здоровье, трудоспособность и т.д.);
- *культурный*, включая особенности социализации и характер культурных запросов, отражающий стилевые характеристики жизни;
- *личностный ресурс* (трудовые мотивации, инициативность, исполнительность и т.д.).

Дополнительный анализ показал при этом, что некоторые виды ресурсов не могут становиться в российском обществе капиталом, по крайней мере, в массовом масштабе. К числу таких ресурсов относятся личностный, символический и физиологический<sup>9</sup>. В других как капитал «работают» только отдельные их компоненты (в социальном ресурсе капиталом могут выступать только связи, а в культурном — особенности социализации). В то же время в качестве активов все без исключения их виды, которые были перечислены выше, начиная с определенного их уровня, «работают» в современной России весьма эффективно, и шансы конкретных людей занять относительно более высокую позицию в системе стратификации четко коррелируют с показателями каждого из них. Это свидетельствует о востребованности всех видов ресурсов на соответствующих рынках — либо как самостоятельных видов активов, либо как составляющих для получения композитных рент.

В целом по итогам анализа было выделено 5 видов ресурсов, способных в массовом масштабе превращаться в современном российском обществе в капитал: экономический, властный, квалификационный, социальный (в части наличия связей) и культурный (в части особеннос-

---

<sup>9</sup> Разумеется, в уникальных случаях физиологические данные человека являются для него капиталом (знаменитые спортсмены, модели и т.п.). Однако, во-первых, это все-таки сравнительно редкое явление, а во-вторых, плюс к физиологическим данным и в этих случаях есть социальная составляющая — навыки, «раскрученность» имени и т.д. Соответственно, и символический ресурс может в отдельных случаях быть капиталом, но для массовых исследований это слишком редкие случаи, которые не влияют на общую картину.

тей социализации, который выступал важной предпосылкой получения композитных рент, хотя самостоятельного значения не имел).

Рассмотрим подробнее, какова распространенность различных видов ресурса в современном российском обществе, и начнем с **экономического ресурса** (см. табл. 1), индикаторы которого включали в себя наличие у респондентов *недвижимости* (находящегося в собственности жилья; гаража, дачи или садово-огородного участка с домом; второго жилья), *сбережений*, позволяющих жить на них более года, *собственного бизнеса*, *доходов от собственности*, включая доходы от акций, сдачи в аренду имущества, проценты по вкладам и т.п. — всего 10 индикаторов [3].

Таблица 1. **Распределение населения России по объему экономического ресурса, в %<sup>10</sup>**

Значение индекса (в баллах)	По населению в целом	По основным кормильцам
0	49	49
1	35	34
2	13	12
3 и более	3	5

Картина полного отсутствия экономического ресурса у половины россиян останется той же, если от всего населения страны перейти к рассмотрению только работающего населения или работающих основных кормильцев.

В основе расчета показателей шкалы **властного ресурса** лежали 4 индикатора: наличие свыше 5 подчиненных; способность влиять на принятие решений в масштабах всего предприятия или своего подразделения; идентификация своего социального статуса по должности на работе в случае относительно высокой самооценки своего социального статуса; заявление, что респондент имеет доступ к власти. Как оказалось, властный ресурс также относится в современной России к числу дефицитных — 67% основных кормильцев домохозяйств и 70% населения страны полностью его лишены.

При расчете **квалификационного ресурса** использовались две субшкалы: «образование» и «навыки», показатели которых и формировали итоговую шкалу квалификационного ресурса. Расчет показателей субшкалы «образование» основывался на индикаторах, учитывающих формальный уровень образования, и включал 12 индикаторов. Субшкалу

<sup>10</sup> В таблице обращает на себя внимание сокращение доли лиц с наивысшими показателями по шкале экономического ресурса. Это сокращение — следствие постепенно усиливающейся закрытости верхних слоев населения и постепенного исчезновения их из выборок массовых опросов, а не сокращения численности этих слоев.

«**навыки**» формировали индикаторы, замерявшие наличие навыков, которые высоко ценятся на современном российском рынке труда (умение работать на компьютере, навык работы с применением иностранного языка, навык освоения новых программных продуктов и т.д.). Агрегированный показатель квалификационного ресурса складывался путем суммирования значений двух этих субшкал и затем, также как и в остальных случаях, был укрупнен.

Таблица 2. **Распределение населения России по объему квалификационного ресурса, в %**

Значение индекса (в баллах)	По населению в целом	По основным кормильцам
0	32	31
1	26	26
2	24	25
3 и более	18	18

Из таблицы 2 видно, что около 60% населения России не имеют квалификационного ресурса в том объеме, когда он начинает выступать в качестве актива. Учитывая методику расчета показателей этой шкалы, такие данные по работающему населению свидетельствуют об очень низком уровне квалификационного ресурса большинства населения страны. Возможно поэтому, в отличие от формального уровня образования, квалификационный ресурс демонстрировал очень четкую связь с реальным уровнем благосостояния домохозяйств.

Что касается **социального ресурса**, то при его измерении учитывались в итоге<sup>11</sup> две формы включенности в социальные сети: включенность в сети повседневных контактов и поддержки и наличие связей как особой формы сетей, обеспечивающих доступ к наиболее дефицитным и высокоэффективным видам ресурсов.

Каждая из этих форм социального ресурса замерялась и оценивалась с помощью специальных субшкал. Субшкала включенности в сети повседневных контактов и поддержки («**мейнстрим**») замеряла, насколько «насыщенным» является ощущение индивида, что у него есть люди, к которым можно обратиться за помощью в случае необходимости, а также реальный характер этой помощи в случае ее получения, и отражала степень включенности в устойчивые неформальные сети в целом, причем учитывала и качество этих сетей, прежде всего, степень доверительности отношений

<sup>11</sup> Первоначально учитывалась также включенность в институционализованные сети, но, как оказалась, в России эта форма сетей распространена слабо и характерна в первую очередь для тех, кто имеет низкие показатели включенности в сети повседневных контактов и поддержки, выступая своего рода суррогатной заменой доминирующей в российском обществе формы социальных сетей.

в них и возможность их использования для реальной взаимоподдержки. Индикаторами выступали вопросы о прочности ощущения поддержки и готовности помочь со стороны близких и коллег, о наличии надежных друзей, оценка возможностей общения с друзьями как хороших, наличие встреч и общения с друзьями как устойчивого компонента досуга, а также ответ «получаем помощь со стороны» в вопросе о путях изменения своего материального положения в лучшую сторону. Следует отметить, что эта сторона ресурсного потенциала населения оказалась достаточно развитой (нулевое значение было отмечено только у 16% опрошенных) и свыше 65% респондентов имели не менее половины из представленных признаков. Это позволило сделать вывод, что данный индикатор характеризует некую социетальную норму современного российского общества.

Субшкала наличия связей («связи») учитывала только те индикаторы, которые на практике могли помочь или помогали респондентам в решении достаточно сложных житейских проблем. В их числе были: самоидентификация социального статуса по степени развитости связей и знакомств в случае достаточно высокой самооценки своего социального статуса, наличие фактов использования этих связей и знакомств для решения своих проблем и отстаивания собственных интересов, наличие среди ближайшего окружения людей, которых респондент мог бы назвать богатыми и которые отражают наличие особой формы сетей, обеспечивающих доступ к наиболее дефицитным ресурсам. Обеспеченность этим ресурсом россиян оказалась в целом низка (см. табл. 3).

Таблица 3. Распределение населения по показателям субшкалы «связи», в %

Значение индекса (в баллах)	По населению в целом	По основным кормильцам
0	41	39
1	39	40
2	17	18
3 и более	3	3

Что касается культурного ресурса, то он, как и квалификационный, строился на основе суммирования показателей двух субшкал. Субшкала «запросы и досуговое поведение» включала в себя показатели, отражающие общий культурный уровень респондентов и их стилевые предпочтения в проведении свободного времени. В число индикаторов шкалы входили приверженность классической музыке и литературе, любовь к чтению научно-популярной, исторической литературы, мемуаров, интерес к искусству, самообразованию и т.д. В сфере досуга респонденты должны были практиковать для получения баллов по этой субшкале такие формы проведения свободного времени как чтение



газет и журналов, использование компьютера, Интернета, посещение театров, музеев, и т.д. В целом субшкала «запросы и досуговое поведение» включала в себя 13 индикаторов. Вторая входившая в его расчет субшкала — «**условия социализации**» — исходила из идей П. Бурдые о важности условий социализации для формирования культурного капитала и учитывала образование родителей не ниже среднего специального и место жительства респондента хотя бы в среднем городе в момент, когда он пошел в школу.

Как оказалось, нулевой показатель культурного ресурса характеризует 44% населения России, и еще четверть имеют его показатели в недостаточном, чтобы рассматривать их как актив, размере. Если же, исходя из предположения, что современная экономика требует не только определенной квалификации, но и усвоения норм современной городской культуры, совместить показатели культурного и квалификационного ресурсов, сформировав таким образом новый показатель, то оказывается, что всего 12-13% взрослого населения России выросли в семьях с высоким уровнем образования родителей (высшее образование хотя бы у одного из них) и в условиях развитой городской культуры (средние и крупные города). При этом *доля тех, кто в развитой форме обладает культурным и квалификационным ресурсами, не превышает 7-8% российского населения.*

**Символический** и **личностный** ресурсы не продемонстрировали существенных связей с социально-экономическим статусом (размером экономического ресурса, уровнем доходов, уровнем жизни и т.д.). Что же касается **физиологического ресурса**, то отправной точкой для выбора индикаторов являлись те требования, которые часто выдвигаются работодателями при наборе работников, а следовательно, являются их дополнительным конкурентным преимуществом, способным обеспечивать такую составляющую рент на дефицит как композитные ренты. Соответственно, при расчете физиологического ресурса учитывались мужской пол респондента, его возраст в интервале от 22 до 40 лет и самооценка здоровья как хорошего.

Агрегированный индекс ресурсообеспеченности (ИР), включавший в себя значения основных видов ресурсов по каждому респонденту, был получен методом суммирования показателей 8 шкал, и распределение его показателей свидетельствовало об очень низкой ресурсообеспеченности россиян — около 60% их набрали не более 5 баллов при том, что как активы ресурсы начинали работать только с 6, а как капитал — с 12 баллов.

Однако неравномерность распределения каких именно ресурсов обуславливает социальные неравенства наиболее ярко? И, что не менее

важно, какие именно ресурсы в современной России, с одной стороны, дефицитны, а с другой — очень востребованы, и, следовательно, позволяют получать на них уже не раз упоминавшуюся ренту на дефицит? Какие из них при их совместном наличии обеспечивают заметно больший эффект, чем каждый в отдельности, позволяя получать композитные ренты? Наконец, можно ли с помощью анализа объема и структуры этих ресурсов выделить основные классы российского общества?

Начну с имеющего особое значение для России властного ресурса. Как показал анализ эмпирических данных, крупный капитал практически всегда предполагает в российских условиях наличие значимого властного ресурса. В то же время, обладание властным ресурсом не обязательно отражает наличие экономического ресурса. Хотя властный и экономический ресурсы тесно взаимосвязаны (коэффициент Пирсона 0,574), но далеко не всегда властный ресурс может быть конвертирован в экономический, хотя наличие его почти всегда сказывается на текущих доходах и динамике материального благосостояния. *Итак, не сам по себе властный ресурс приносит ощутимые экономические дивиденды, и дополнительные ренты на данный актив возникают не на всех статусных позициях, характеризующихся властным ресурсом, а только на части из них, занять которые, видимо, может не каждый.*

Чем же различаются те люди, которые могут занять эти позиции, и те, которые не могут на них попасть? Прежде всего — разницей их *квалификационного и культурного ресурсов*. Так, группа, в которой сочетаются высокие показатели экономического и властного ресурсов, на три четверти имеет очень высокие показатели квалификационного ресурса. Более того, именно те, чей квалификационный ресурс достигает объема, при котором он может в силу его уникальности для России рассматриваться как капитал, имеют в четыре раза большую вероятность занять статусные позиции, на которых есть возможность конвертации властного ресурса в экономический, нежели те, у кого он не превышает объема актива. Последние же занимают места, где властный ресурс, хотя и приносит в ряде ситуаций соответствующую отдачу, но случаи эти встречаются относительно реже, а отдача на них — ниже. Наконец, те, чья квалификация относительно низка, в массе своей занимают статусные позиции, не предполагающие наличия властного ресурса. Это значит, что в данном случае мы имеем дело с ярким примером и рент на дефицит (учитывая неравномерность распределения квалификационного ресурса), и композитных рент.

Совершенно отчетливо обладание одновременно значительными властным и экономическим ресурсами связано и с культурным капиталом (коэффициент Пирсона 0,631). В целом же, если рассматривать человеческий капитал как сочетание квалификационного и культурного ресурсов, то

четыре пятых группы, в которой высокие показатели властного ресурса сочетаются с высокими показателями экономического ресурса, составляют люди с очень высокими показателями человеческого капитала. В группе с высокими показателями только властного ресурса таковых чуть более половины, только экономического — 31%, а среди остальных работающих основных кормильцев — всего 15%. Причем интересен сектор экономики, в котором работают люди с высокими показателями всех трех основных видов ресурсов. Основная масса этой группы работает во вновь возникшем негосударственном секторе экономики (лишь 10% ее заняты на государственных и еще 15% — на приватизированных предприятиях). Это значит, что обладатели развитого человеческого капитала, воспользовавшись новыми возможностями, открывшимися с началом реформ, ушли в негосударственный сектор, где сумели занять те статусные позиции, которые характеризовались не просто значимым властным ресурсом, но и тем, что этот ресурс давал соответствующую экономическую отдачу (обеспечивая им в сочетании с доходами на их человеческий капитал очень высокие композитные ренты).

Причем этот уход в негосударственный сектор экономики, оказавшийся столь высокорентабельным, отнюдь не означал, что все они стали предпринимателями — предпринимателей по их формальному социально-профессиональному статусу в данной группе в нашей выборке 2003 г. оказалось менее половины. Еще 9% занимались индивидуальной трудовой деятельностью (в их числе были адвокаты, нотариусы, частнопрактикующие стоматологи и т.п.), четверть были руководителями первого уровня (здесь встречались и президенты общественных фондов, и высший менеджмент частных фирм) и 7% — руководителями среднего звена (например, начальник отдела в бухгалтерии одной из крупных нефтедобывающих компаний или руководитель юридической службы другой не менее известной компании, специализирующейся на добыче газа). 8% работали специалистами (например, эксперт-политолог или отдельные высококвалифицированные сотрудники инофирм), в т.ч. 2% — в государственных силовых структурах, а остальные были служащими на рабочих местах, предполагающих высокий уровень квалификации (например, помощник президента крупной нефтяной компании)<sup>12</sup>.

Зато очень характерной особенностью этой группы являлось получение доходов от бизнеса и/или принадлежащей им собственности — 69% группы, характеризующейся высокими показателями одновременно и властного, и экономического капитала, имели такого рода доходы плюс

<sup>12</sup> В этой связи стоит отметить, что все данные, связанные с высокоресурсными группами населения, не имеют репрезентативного характера и используются в статье лишь как иллюстративный материал, позволяющий лучше понять, что стоит за описываемыми тенденциями.

к своей заработной плате. Среди тех же, кто имел высокие показатели лишь по шкале властного ресурса, таковых было уже всего 7%, а среди остальных — 2%. Таким образом, *независимо от своего формального социально-профессионального статуса люди, концентрирующие в себе значительную часть человеческого капитала страны, заняли такие позиции, которые не только обеспечили им реальный властный потенциал, но и позволили конвертировать его в приносящие доходы бизнес или собственность.*

Вышесказанное относится, разумеется, далеко не ко всем представителям группы с высокоразвитым человеческим капиталом, и это одно из обстоятельств, не позволяющих говорить о российском обществе как о меритократическом. В нашей выборке описанная ситуация характеризовала лишь примерно половину группы с высокими показателями человеческого капитала. Наличие доходов от бизнеса и собственности в группе с высокими показателями человеческого капитала в основном присутствовало у жителей крупных городов и у работников вновь возникших частных предприятий, имеющих властный ресурс. Более того — *связь их с показателями человеческого капитала в разных секторах экономики оказалась разнонаправленной.* В госсекторе доходы от бизнеса и собственности более чем в трети случаев получают люди, не имеющие культурного и квалификационного ресурсов даже на уровне актива, и лишь у каждого десятого хотя бы один из них достигает качества капитала. А вот на вновь созданных частных предприятиях эти показатели обратны — лишь 7% тех, кто получает доходы от собственности или бизнеса, не имеют практически никакого квалификационного и культурного капитала, и у половины этой группы по крайней мере один из них достигает качества капитала. Таким образом, *доходы от бизнеса и собственности в разных секторах современной российской экономики имеют разную природу. В частном секторе в экономический ресурс чаще конвертируется человеческий капитал, а в государственном — властный ресурс, связанный с особенностями занимаемой должности*<sup>13</sup>.

Однако последнее обстоятельство не меняет того факта, что *квалификационный, экономический и властный ресурсы в современной России тесно взаимосвязаны.* Это подтверждают и проверки статистической значимости связи между ними — у квалификационного и властного ресурса коэффициент Пирсона достигает 0,633, а для квалификационного и экономического ресурсов он составляет 0,471. Это значит, что наличие значимого властного ресурса, как правило, предполагает и наличие соот-

<sup>13</sup> Для приватизированных предприятий картина сейчас напоминает скорее ситуацию во вновь возникшем частном, нежели в государственном секторе, хотя в 1990-е годы приватизированные предприятия характеризовались теми же тенденциями, что и госсектор.

ветствующего человеческого капитала. Если же хотя бы один из квалификационного и культурного ресурсов не достигает качества актива, то властный ресурс присутствует уже лишь в 44% случаев, т.е. происходит очень заметный качественный скачок, свидетельствующий о дефицитности развитого человеческого капитала в российской экономике.

Все вышесказанное позволяет утверждать, пользуясь терминологией Д. Груски, что *распределение важнейших ресурсов носит в российском обществе в целом симметричный характер или, в рамках другой терминологической традиции, что, вопреки рассогласованности экономического статуса и формального уровня образования, статусной рассогласованности экономического статуса и показателей человеческого капитала в целом как доминирующей тенденции в современной России не наблюдается*. Кроме того, приведенные выше данные свидетельствуют о том, что *все три основные вида ресурсов, способных приобретать в современной России качество капитала, присутствуют у сравнительно небольшой части населения и в основном сосредоточены у одних и тех же людей*.

Но почему же далеко не все обладатели развитого человеческого капитала получают на него соответствующую экономическую отдачу? Получить ответ на этот вопрос можно двумя путями<sup>14</sup> — в одном случае, отталкиваясь от общего объема, а в другом — от структуры располагаемых ресурсов. Не останавливаясь подробно на первом подходе, отмечу лишь, что если говорить об общей картине российского общества по критерию ресурсообеспеченности, то *около 60% населения обладают таким объемом ресурсов, при котором они не могут рассматриваться как актив. У 7-8% ресурсы безусловно достигают качества капитала. У остального же населения они выступают как активы, хотя в зависимости от их объема и структуры, а также от характера деятельности, могут приносить разную отдачу*.

Если от проблемы объема имеющихся ресурсов перейти к оценке эффективности ресурсообеспеченности различной структуры (и востребованности в современной российской экономике различных типов ресурсов), используя для этого кластерный анализ<sup>15</sup>, то оказывается, что российское общество разделено сегодня на 5 основных групп (см. табл. 4).

---

<sup>14</sup> В данном случае я сознательно отвлекаюсь от связи ответа на этот вопрос с различиями в структуре занятости регионов и поселений.

<sup>15</sup> Оптимальное число кластеров было определено на основе кластеризации респондентов с определенным набором ресурсов, а не ресурсов как таковых, и анализа максимального расстояния между ядрами кластеров с последующим выделением соответствующего числа последних.

Таблица 4. **Итоговые центры кластеров, различающихся структурой их ресурсообеспеченности<sup>16</sup>**

Виды ресурсов	Кластеры				
	1	2	3	4	5
Экономический	0	1	4	1	4
Квалификационный	1	3	3	1	3
Социальный (связи)	1	1	2	1	2
Властный	0	2	3	0	3
Культурный (условия социализации)	0	1	3	0	0
Личностный	0	0	0	0	0
Символический	0	0	0	0	0
Физиологический	2	1	2	1	2

Как видно из таблицы 4, личностный и символический ресурсы в том их наполнении, которое присутствовало в использованных массивах, оказались вообще незначимы для выделения групп, различающихся структурой их ресурсообеспеченности. Наибольшие же различия характеризовали показатели экономического и властного ресурсов, а также человеческого капитала. Таким образом, краеугольное значение имели те три вида ресурсов, которые являются основаниями для выделения именно классовых позиций, поскольку связаны со спецификой позиций индивидов на различных рынках в современную эпоху.

Кроме того, обращает на себя внимание, что среди пяти полученных кластеров достаточно четко выделяются две пары кластеров с очень схожей структурой ресурсов. Причем первая пара (3 и 5 кластеры, составляющие две наиболее высокоресурсные группы) имеет только одно, но ярко выраженное отличие — условия социализации (хотя в обоих кластерах подавляющее большинство в момент опроса проживало в областных центрах и двух столицах). Доля представителей этих кластеров в составе основных кормильцев российских домохозяйств — около 7%.

Другая пара кластеров, которая может быть условно названа «рядовые исполнители» (1 и 4 кластеры, составляющие в сумме около двух третей россиян), характеризуется двумя отличиями. 1 кластер более молодой и не успел еще «обрасти» сколько-нибудь заметным имуществом. 4 кластер, напротив, относительно старше (43% его составляют пенсионеры, почти

<sup>16</sup> Численное наполнение кластеров основными кормильцами домохозяйств с учетом довыборки по богатым слоям населения в 2003 г. выглядело следующим образом: 1 кластер — 224 человека, 2 кластер — 310 человек, 3 кластер — 124 человека, 4 кластер — 566 человек, 5 кластер — 131 человек.

полностью попавшие именно в этот кластер), зато с советских времен еще сохранил в собственности определенную недвижимость.

Совершенно выпадает из этой общей картины 2 кластер, структура ресурсов которого значительно отличается от остальных групп. По показателям социального ресурса в части связей он напоминает кластеры «исполнителей», а по показателям квалификационного ресурса — совпадает с высокоресурсными кластерами. При этом по властному ресурсу для него характерна промежуточная позиция между высокоресурсными кластерами и кластерами исполнителей, а по культурному ресурсу он занимает промежуточное положение между двумя высокоресурсными кластерами.

Дополнительный анализ положения, поведения и сознания представителей этих кластеров, а также особенностей интересов их представителей и взаимоотношений между ними показал, что в данном случае мы имеем дело не с формальными, а с реальными социальными группами, и с точки зрения объема и структуры находящихся в их собственности ресурсов в современной России можно выделить несколько основных классов.

Это, прежде всего, **класс исполнителей**, распадающийся на два подкласса, частично уже описанные выше. Главное отличие этих подклассов — возраст, прямо влияющий на их шансы на рынке труда. Практически 90% 1 кластера (назовем его «исполнители — 1») — это люди в возрасте до 40 лет, в то время как в 4 кластере (назовем его «исполнители — 2») около 90% старше 40 лет. Различия в их человеческом капитале прямо вытекают из принадлежности к другому поколению, однако в обоих кластерах большинство (64% в «исполнителях — 1» и 78% в «исполнителях — 2») получает доходы не на свой человеческий капитал, который не достигает у них качества актива. С точки зрения социально-профессионального статуса, свыше двух третей работающих «исполнителей — 1» составляют рабочие, и еще около 20% — это рядовые служащие (от младшего состава силовых структур до секретарей). В составе «исполнителей — 2» рабочие также составляют около двух третей и практически все остальные — малооплачиваемые рядовые служащие различных учреждений и «контор».

До сих пор анализ оставался в рамках неовеберианских подходов к выделению классов. Попробуем теперь пойти дальше и посмотреть, как будет выглядеть положение этого класса через призму отношений эксплуатации. Для этой, пользуясь терминологией М. Кастельса, «родовой рабочей силы», учитывая ее широкое представительство в российской экономике, с одной стороны, и огромные отраслевые неравенства оплаты за одну и ту же работу, с другой, ее социально-экономический статус

напрямую зависит от наличия у нее дополнительных конкурентных преимуществ. И если хорошее здоровье, адаптивность, обучаемость и т.п., словом, те качества, которые «по определению» присущи более молодому поколению, «играют» в его пользу, то квалификация, приобретаемая годами и в значительной степени под конкретное рабочее место, т.е. специфический человеческий капитал, — «козырь» старшего поколения. В итоге их конкурентные преимущества в настоящее время в основном уравниваются, и распределение их работающих представителей по группам, характеризующимся разным размером душевых доходов, практически одинаково. С точки зрения же их уровня жизни, около двух третей и тех, и других находятся в бедных и малообеспеченных слоях населения. Учитывая особенности уровня жизни и здоровья этих слоев, а также динамику их положения, это значит, что получаемые ими доходы не обеспечивают даже простого воспроизводства их активов — физической способности к труду и квалификационного ресурса, соответствующего требованиям современной экономики к рабочим разных типов.

Таким образом, воспроизводство для большинства из них (хотя и не для всех) носит суженный характер. А это значит, что, независимо от сектора их занятости, *эти классы в массе своей являются объектами эксплуатации, так как ренты, которые они получают на принадлежащие им активы, меньше, чем должно было бы быть даже для их простого воспроизводства.* При этом данный класс демонстрирует соответствие всем трем критериям, которые Э. Райт считает признаками эксплуатации (зависимость благосостояния эксплуататоров от эксплуатируемых, эксклюзия эксплуатируемых и присвоение части результатов их труда эксплуататорами).

Однако современная экономика предлагает очень разные рабочие места даже для рядовых исполнителей. И специфика этих рабочих мест прямо зависит от той их составляющей, которая связана не с простой способностью к труду (с этой стороны на состояние рынка будут оказывать непрерывное понижающее воздействие мигранты из стран СНГ), а с требующимся для их занятия общим и специфическим человеческим капиталом. Учитывая это, класс исполнителей в среднесрочной перспективе ждет дифференциация на подклассы уже по иным, нежели это имеет место сегодня, основаниям.

Итак, первый класс в социальной структуре современной России — это класс рядовых исполнителей, индивидуальная ситуация которых складывается по-разному, но структурные позиции класса (вытекающие как из структуры российской экономики, так и специфики ресурсообеспеченности этого класса) в целом таковы, что он находится в невыгодном



положении и является объектом эксплуатации. Этот класс насчитывает почти 60% работающих россиян.

Второй класс — это **класс капиталистов**, особенностью которых выступает получение дополнительных рент на их активы. Что касается внутренней структуры этого класса, то этот вопрос требует еще своего дополнительного изучения<sup>17</sup>, но в выборке нашего исследования 2003 г. он состоял из высокоресурсных 3 («капиталисты — 1») и 5 («капиталисты — 2») кластеров. Общие для обоих кластеров и специфические для каждого из них черты позволили охарактеризовать их как капиталистов [9, с. 11], имеющих возможность в силу занятия «командных высот» в экономике и госуправлении диктовать удобные для них правила игры, закрепляя свои классовые позиции, и устойчиво перераспределять производственный прибавочный продукт в свою пользу.

Что же касается **третьего класса**, входящего в социальную структуру современного российского общества и представленного в данной классификации 2 кластером, то представители его — в массе своей образованные люди (около 70% имеют законченное высшее образование, и 95% — не ниже среднего специального). В то же время около двух третей из них — выходцы из семей, где родители высшего образования не имели, а у каждого пятого они не имели даже законченного общего среднего образования. Таким образом, с точки зрения соотношения квалификационного и культурного ресурсов группа характеризуется прежде всего не столько высокими показателями культурного ресурса, сколько высокими показателями квалификационного ресурса, т.е. это те, кого раньше называли «интеллигенция в первом поколении». Достаточно выражено представлен в «среднем классе» и властный ресурс — 82% располагают им хотя бы как активом. Однако экономический ресурс присутствует лишь у 10% кластера, а доходы от собственности и бизнеса получают лишь 3% его представителей, что позволяет говорить о том, что это именно тот, уже упоминавшийся выше, тип властного ресурса, который плохо конвертируется в экономический. По их социально-профессиональному статусу в основном это специалисты (43%), хотя достаточно значимо в кластере и представительство руководителей среднего уровня (15%). В массе своей (57%) его представители работают в госсекторе. По уровню благосостояния это прежде всего (42%) среднедоходные группы, далее по численности идет группа (28%), чьи

---

<sup>17</sup> Например, можно предположить, что одни его представители получают ренту, прежде всего, на властно-политический ресурс, другие — на властно-административный, третьи — на экономический, а четвертые — на символический ресурс. В итоге интересы их могут сталкиваться между собой (примеры чего достаточно распространены в политической и экономической жизни современной России).

среднедушевые ежемесячные доходы превышают две региональных медианы. Это значит, что *и в этом условно названном мной «средним классом» кластере большинство является объектом эксплуатации, поскольку доходы на принадлежащие им активы (а для них это прежде всего человеческий капитал) не обеспечивают достаточные возможности его простого, а тем более — расширенного (что для человеческого капитала даже на микроуровне в эпоху информационной экономики является необходимым условием его элементарного сохранения) воспроизводства.* Однако, в еще большей степени, чем в случае с классом «исполнителей», эта ситуация очень индивидуализирована. Состояние регионального рынка человеческого капитала<sup>18</sup>, специфика располагаемых активов и т.д. могут не только помочь избежать эксплуатации, но даже принести в современной России многим представителям этого класса временные ренты на дефицит.

Итак, по особенностям своего человеческого капитала «средний класс» занимает промежуточное положение между «капиталистами» и «исполнителями». В то же время от «капиталистов» его отличает в современной России не только отсутствие возможности даже простого воспроизводства своего человеческого капитала, но и отсутствие доходов от собственности и бизнеса — 97% его представителей не имеют таких доходов. Кроме того, как отмечалось выше, даже те из них, кто обладает значительным властным ресурсом, владеет им на тех позициях, где он не конвертируется в экономические дивиденды.

Учитывая методику построения индекса ресурсообеспеченности по различным шкалам, можно сказать, что условный «средний класс» — это, в основном, профессионалы и полупрофессионалы, являющиеся либо выходцами из городских семей, где родители не имели высшего образования, либо из семей сельской интеллигенции, которые, получив высшее образование, избрали для себя карьеру специалистов или руководителей среднего звена. Кластер же «капиталисты — 2», на который они во многом похожи по объему своего квалификационного ресурса — это

---

<sup>18</sup> Понимая всю спорность и непривычность подобного термина, я все же считаю его целесообразным, поскольку рынок труда и рынок человеческого капитала, по крайней мере судя по данным, полученным в контексте анализа проблем стратификации, — это качественно разные рынки с подчас разнонаправленными тенденциями развития (например, на одном может быть общая ситуация дефицита, а на другом — избыточности предложения, не говоря уже о том, что на них должна проходить разная сегментация, формироваться разные композитные ренты и т.д.). Кроме того, поскольку и простая способность к труду, и развитый человеческий капитал — различные типы активов (факторов производства), требующиеся для осуществления процесса производства в рамках современной экономики, и в этом плане ничем не отличаются от требующихся для него же финансовых средств (представленных на финансовых рынках) или средств производства (представленных на соответствующих товарных рынках), логичнее было бы разделить рынок труда и рынок человеческого капитала.

выходцы из малообразованных слоев населения, преимущественно мигранты первого поколения из малых городов и сел, которые, также как и представители «среднего класса», сумели получить высшее образование, но с началом экономических реформ использовали новые возможности и «ушли в бизнес» (преимущественно мелкий и, отчасти, средний). В обществах западного типа обе эти группы относятся к среднему классу, причем специалисты и менеджеры — к так называемому «новому», а представители малого бизнеса — к «старому» среднему классу, и получают близкий по размерам доход, но на разные виды принадлежащего им капитала. В России же экономическая отдача от этих видов деятельности качественно различается.

Понятым становится при анализе структуры ресурсообеспеченности и явное превосходство над остальными 3 кластера («капиталистов — 1»). Именно эта группа высококвалифицированных выходцев из наиболее образованных российских семей сосредоточила у себя сегодня не только основной экономический ресурс, но и значительную часть человеческого капитала страны, а главное — заняла ключевые властные позиции, способные приносить дополнительные ренты.

Наконец, ясным в результате анализа объема и структуры ресурсообеспеченности населения России становится и то, как доходы на различные виды активов (ренты) связаны со сложившейся в России системой общественных отношений. Системой, где позиции владельцев человеческого капитала везде, кроме крупных городов, характеризующихся иной структурой региональной экономики и, соответственно, иными тенденциями на рынке человеческого капитала, в борьбе за получение ими пропорциональных их капиталу рент чрезвычайно слабы, а «бал правят» традиционный экономический («физический» капитал) и властный ресурсы.

Подведем некоторые итоги.

Первое, что хотелось бы подчеркнуть — это тот факт, что занимаемые статусные позиции, включая особенности социально-экономического статуса, определяются в современной России для всего населения особенностями ресурсов, которыми оно располагает и которые конвертирует в экономический ресурс при посредстве рынка, что позволяет охарактеризовать сложившуюся в современной России социальную структуру как классовую. Причем тот факт, что выделенные на основе ресурсного подхода классы характеризуются как качественными различиями их жизненных шансов практически во всех сферах жизни, так и спецификой их позиций в системе отношений эксплуатации позволяет говорить о формировании в России классовой структуры безотноси-

тельно к тому, в рамках какого из подходов (неолиберального или неомарксистского) будет анализироваться сложившаяся в ней модель социальной структуры.

Тем не менее, процесс формирования классовой структуры, характерной для современных рыночных обществ, в России еще не завершен. И хотя «больной скорее жив, чем мертв», и контуры классовой модели социальной структуры с характерной для нее зависимостью положения в обществе, жизненных шансов, моделей социального действия и места в системе отношений эксплуатации от рыночных позиций индивидов, определяемых спецификой ресурсов, которыми они располагают, прослеживаются уже достаточно четко, есть целый ряд факторов, препятствующих завершению ее формирования.

Это, прежде всего, сохраняющееся доминирование этатристической модели развития, основанной на сращенности властных отношений с отношениями собственности, что отражается на специфике отдачи от разных типов ресурсов в разных секторах экономики. Во-вторых, это унаследованные еще со времен СССР и усилившиеся в новых условиях диспропорции в развитии различных отраслей, регионов и типов поселений, ведущие к формированию неклассовых в своей основе видов социальных неравенств<sup>19</sup>. В-третьих, это несформированность в России общенациональных рынков труда и человеческого капитала. Наконец, оказывает свое тормозящее влияние на формирование классовой структуры и сохранение мощного госсектора, в котором занято (с учетом смешанных форм собственности) около 40% всех работающих.

В то же время, сдвиги в направлении формирования классовой структуры в последние годы уже вполне ощутимы, и в этом отношении наблюдается определенный прогресс по отношению к 1990-м годам, когда главным фактором, определявшим уровень жизни людей, являлась занятость в том или ином секторе экономики. Еще нагляднее они по сравнению с советскими временами. При этом структурно численность относительно более благополучной и относительно менее благополучной части населения России остается практически той же, что и до начала экономических реформ, соотносясь примерно как 40 : 60. Впрочем, вряд ли это сможет вызвать удивление, если учесть, что структура занятости, хотя и претерпела за это время определенные изменения в отраслевом разрезе, но с точки зрения соотношения работников различных типов практически не изменилась. Однако такая стабильность характеризует лишь ситуацию на макроуровне, т.е. структуру существующих социаль-

---

<sup>19</sup> В российских условиях эти неравенства играют роль, аналогичную тем, которую в западных обществах играют расовые и гендерные неравенства, немало способствовавшие активизации дискуссий о «смерти класса».

ных позиций. На микроуровне же прошла массовая смена социальных статусов, затронувшая десятки миллионов людей и по-разному сказавшаяся на представителях разных социальных групп.

Что касается тех двух третей населения, которые занимали в советском обществе низшие статусные позиции, то они в массе своей продолжают занимать их и в российском обществе. Восходящая мобильность в период пережитой Россией масштабной трансформации в группе, составлявшей в СССР нижние две трети общества, встречалась лишь в порядке исключения — буквально считанным процентам ее представителей удалось «выбиться наверх». Происходило это прежде всего за счет использования такого канала восходящей социальной мобильности как предпринимательство. Впрочем, их удел в современной России как правило малый, в исключительных случаях — средний бизнес. Крупный же бизнес — «вотчина» выходцев из высокоресурсных групп советского общества. Судьба последних была не менее драматична, чем низкоресурсных, но более разнообразна. Часть из них, в силу различных причин оставшаяся на должностях специалистов, сформировала костяк среднего класса российского общества. Вторая часть заняла места руководителей различного уровня, не приносящие особых дивидендов, и в этом плане их ситуация очень напоминает ситуацию подавляющего большинства группы специалистов. И хотя, в зависимости от особенностей ресурсов и ситуации на региональных и отраслевых рынках человеческого капитала, положение и тех, и других очень дифференцировано, для подавляющего большинства из них оно свидетельствует о неблагоприятности занимаемых ими структурных позиций.

Третья же часть высокоресурсной группы советской эпохи активно использовала открывшиеся с переходом к рыночной экономике новые возможности, причем спектр их был весьма широк. Безусловный лидер и по популярности, и по эффективности среди последних — создание собственного бизнеса или участие в приватизации. Второе место принадлежит занятию руководящих позиций, приносящих в новых условиях значимые экономические дивиденды, причем для успеха в частном бизнесе качество человеческого капитала играло относительно большую роль, чем в госсекторе. Третье и четвертое места делят такие стратегии как частная практика или занятость новыми видами деятельности (консалтинг, аудит, маркетинг, фондовый рынок и т.п.) в частном секторе экономики.

Таким образом, принадлежность к тем или иным классам в современном российском обществе — *логическое следствие наличия на момент начала реформ 1990-х годов у разных групп населения различного объема ресурсов, во многом — накапливавшихся на протяжении*

поколений. В условиях плановой экономики, когда эти ресурсы не могли «работать» как капитал, имевшиеся различия в ресурсообеспеченности групп населения сказывались на их уровне жизни, но не могли привести к серьезной социальной дифференциации. В условиях же перехода к рыночной экономике они были конвертированы в экономический капитал или использованы для наращивания других его видов, и *процесс первоначального накопления капитала прошел в России в форме бурной конвертации различных видов ресурсов друг в друга с формированием новых господствующих классов на базе высокоресурсных групп бывшего советского общества.*

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ОПИСАНИЕ ВЫБОРКИ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Исследование «**Богатые и бедные в современной России**» проводилось в марте 2003 г. Институтом комплексных социальных исследований РАН. Его основная выборка включала в себя 2106 человек. Выборка была многоступенчатой, стратифицированной, случайной. Сначала определялась численность респондентов в каждом регионе, а затем внутри региона задавались квоты по полу, возрасту и типу поселения. Наряду с основной в исследовании выборкой использовалась и выборка дополнительного экспертного опроса по богатым, которая насчитывала 209 человек. Из них 50% были опрошены в Москве и Санкт-Петербурге, а 50% — в различных территориально-экономических районах страны, согласно районированию Росстата. Эта выборка формировалась на основе наличия у потенциальных респондентов одного из двух критериев. Первым являлся среднемесячный душевой доход для регионов не менее \$1000, для Санкт-Петербурга — \$1200, для Москвы — \$1500, что многократно превышало характерный для них медианный уровень доходов. Вторым критерием при формировании выборки экспертного опроса богатых выступало наличие дорогостоящей недвижимости, в том числе квартиры стоимостью от \$100.000 для регионов и от \$150.000 для Санкт-Петербурга и Москвы (где стандартная новая трехкомнатная квартира стоила тогда порядка \$70.000-75.000), или коттеджа со всеми удобствами в черте города или ближних пригородах площадью не менее 250 кв. м, приобретенного самим респондентом за последние 5 лет. Кроме того, выборка экспертного опроса формировалась таким образом, чтобы в каждом регионе не менее 70% ее представляли люди, являющиеся основными кормильцами в своих семьях.

Исследование «Социальное неравенство в социологическом измерении» было проведено ИС РАН в марте-апреле 2006 г. Опрос в этом исследовании проводился по стандартной общероссийской выборке, принципы построения которой описаны выше. Численность респондентов составила 1751 человек.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Аврамова Е., Логинов Д. Социально-экономическая адаптация: ресурсы и возможности // *Общественные науки и современность*. 2002. № 4.
2. Аникин В.А. Средний класс и тенденции изменения социально-профессиональной структуры России. // *Средний класс в современной России*. М.: ИС РАН, ИНФРА-М, 2008.
3. Давыдова Н.М., Тихонова Н.Е. Методика расчета ресурсной обеспеченности при анализе социальной стратификации // *Социологические исследования*. 2006. № 2.
4. Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004.
5. Заславская Т.И. Трансформация социальной структуры российского общества // *Куда идет Россия? Социальная трансформация постсоветского пространства*. Вып. 3. М., 1996.
6. Маркс К. Критика политической экономии. 1857-1858 // К. Маркс и Ф. Энгельс. Собр. соч. Т. 46. Ч. 1.
7. Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ИД ГУ-ВШЭ. 2005.
8. Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 1996.
9. Тихонова Н.Е. «Новые капиталисты»: кто они? // *Общественные науки и современность*. 2005. №2.
10. Тихонова Н.Е., Давыдова Н.М., Попова И.П. Индекс уровня жизни и модель стратификации российского общества // *Социологические исследования*. 2004. № 6.
11. Тихонова Н.Е. Модель социальной стратификации российского общества: эвристические возможности различных теоретических подходов // *Россия реформирующаяся: Ежегодник*. Вып. 6 / Отв. ред. М.К. Горшков. М.: ИС РАН, 2007.
12. Тихонова Н.Е. Ресурсный подход как новая теоретическая парадигма в стратификационных исследованиях // *Социологические исследования*. 2006. № 9.
13. Тихонова Н.Е. Социальная стратификация российского общества: опыт эмпирического анализа. М.: ИС РАН, 2007.
14. Тихонова Н.Е. Социальный капитал как фактор неравенства // *Общественные науки и современность*. 2004. № 4.
15. Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: РОССПЭН, 1999.
16. Шкаратан О.И., Бондаренко В.А., Крельберг Ю.М., Сергеев Н.В. Социальное расслоение и его воспроизводство в современной России. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2003.
17. Шкаратан О.И., Ильин В.И. Социальная стратификация России и Восточной Европы: сравнительный анализ. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2006.

18. Шкаратан О.И. Тип общества, тип социальных отношений. О современной России // Мир России. 2000. №2.
19. A System of International Socio-Economic Classification of Respondents to Survey Research, ESOMAR, 1997.
20. Beck U.: Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt a.M., Suhrkamp, 1986.
21. Bourdieu P. Okonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital // R. Kreckel (ed.) Soziale Ungleichheiten (Sociale Welt, Sonderheft 2). Goettingen: Otto Schwartz & Co., 1983.
22. Castells M. End of Millennium / The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. III. Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell, 1998.
23. Castells M. The Power of Identity, The Information Age: Economy, Society and Culture, Vol. II. Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell, 1997.
24. Castells M. The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. I. Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell, 1996.
25. Erikson R., Goldthorpe J.H. The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford: Claredon Press, 1992.
26. Goldthorpe J.H., McKnight A. The Economic Basis of Social Class // Sociology Working Papers. University of Oxford. 2003.
27. Grusky D.B. The Past, Present, and Future of Social Inequality // Social Stratification. Class, Rase, and Gender in Sociological Perspective. Ed. by D.B. Grusky. Westview Press, 2001.
28. Piachaud D. Capital and the Determinants of Poverty and Social Exclusion. L.: LSE, 2003.
29. Sorensen A.B. Toward a Sounder Basis for Class Analysis // The American Journal of Sociology. Chicago. 2000. Vol. 105. N 6.
30. Wright E.O. Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis. Cambridge University Press, 2000.
31. Wright E.O. Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's "Sounder Basis" // The American Journal Of Sociology. Chicago. 2000. Vol. 105. N 6.