

Глава 3.

СИСТЕМА СТРАТИФИКАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЗАПАДНОГО ОБЩЕСТВА: ВЫСШИЙ, СРЕДНИЙ И НИЗШИЙ КЛАССЫ

1950-е – 1960-е гг. для США и Западной Европы ознаменовались быстрым и интенсивным экономическим ростом, сопровождавшимся увеличением доходов населения. К 1960-х гг. население индустриальных стран наслаждалось таким уровнем жизни, какой всего двадцатью годами ранее казался недостижимым. Тот период был эрой благоденствия для потребителя. У людей появились деньги, которые тратились на покупку домов, электроприборов для их оборудования, систем центрального отопления и кондиционеров. Семья сначала покупала одну машину, потом вторую. Количество машин в США возросло с 45 млн. в 1949 г. до 119 млн. в 1972 г. За пределами США этот рост был еще более значительным – с 18,9 до 161 млн.

Дешевые энергоносители (нефть и газ), научно-техническая революция породили новый стиль жизни. В США вместе с нашествием автомобиля начинается «субурбанизация» - переселение в пригороды.

Процесс этот начался еще в 1920-е гг., но его задержали на 15 лет сначала депрессии 1929 – 1933 гг., а затем Вторая мировая война. Он возобновился сразу же после войны. Число индивидуальных построек увеличилось с 114 тысяч в 1944 г. до 1,7 миллионов в 1950 г. С 1945 по 1954 гг. в пригороды переехали 9 миллионов человек. Всего с 1950 по 1976 гг. число американцев, живущих в больших городах, выросло на 10 миллионов, а в пригородах – на 85 миллионов. К 1976 г. в пригородах жило больше американцев, чем в больших городах или сельской местности.

Переселение в пригороды сделало автомобиль насущной необходимостью, и сельский пейзаж изменился в соответствии с требованиями проникающей всюду машины. Америка стала обществом, где многое можно было делать, не выходя из автомобиля. Возникли новые учреждения, отвечающие нуждам жителей пригородов: торговые центры; мотели, рестораны быстрого питания и т.п. Получение разрешения на обучение вождению и затем водительского удостоверения стало своего рода обрядом посвящения у тинейджеров, а собственные «колеса» были самым важным символом зрелости и независимости. Без автомобиля нельзя было себе представить свидание, приобретение

сексуальных знаний и ритуала ухаживания. По данным одного исследования шестидесятых годов, почти 40% предложений о браке были сделаны в автомобиле. Артериями и венами этого нового стиля жизни были новые дороги и автострады.¹



Джон Гэлбрейт
(1908-2006) –
американский
экономист

«О характере любого общества многое можно узнать из его социальных конфликтов и столкновений. Когда капитал был ключом к экономическому успеху, существовал социальный конфликт между богатыми и бедными. Деньги были разделительной чертой: те, кто владел деньгами, презирали неимущих, а те кто не имел их испытывали чувство негодования. <...>

В наше время людей разделяет образование. Всем, кто имеет преимущества в образовании, подобно богатым людям в прежние времена, постоянно об их положении и о необходимой скромности. Они должны помогать тем, кто менее удачлив, и не слишком похвастаться своей образованностью. Но все это не помогает ликвидации конфликта. Он проявляется почти повсеместно.»²

Таким образом, конец 1960-х гг. для индустриально развитых стран ознаменован переходом к «обществу изобилия», «обществу потребления», обществу «консюмеризма». Термин «общество изобилия» ввел американский экономист Дж. Гэлбрейт, который в 1958 г. издал книгу под таким же названием.

Дж. Гэлбрейт одним из первых констатировал те качественные изменения, которые произошли в США и в Европе благодаря бурному экономическому росту 1950-х гг. До него и экономисты и социологи

¹ См.: Ергин, Д. Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть / Д. Ергин. - М.: Изд-во «ДеНово», 2001. - С. 545-555.

² Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»; ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. - С. 350.

считали, что бедных в обществе больше. Теперь же оказалось, что доминирует средний класс, и все действия корпораций и государства теперь ориентированы на него.

Все эти изменения сопровождались изменениями в социальной иерархии. Главных в числе этих изменений стали рождение «среднего класса» и «революция менеджеров».

Социальная структура постиндустриального общества представляет собой ромб или усеченный ромб в отличие от треугольника или пирамиды социальной структуры индустриального общества. Изменения социальной структуры происходят за счет резкого увеличения среднего класса и его большей дифференциации и значительного уменьшения численности нижних слоев в процессе сокращения ручного труда.

3.1. Стратификация современного американского общества.

Стратификационные модели современного американского общества включают, как правило, пять-шесть слоев. Приведем для сравнения три модели, предложенных американскими социологами Д. Гилбертом, Л. Бигли, У. Томпсоном и Дж. Хики в начале 2000-х гг.

Модель Денниса Гилберта (2002 г.)¹ включает шесть слоев:

1. Капиталисты (1%). Топ-менеджеры, руководители высшего звена, политики высшего ранга, окончившие элитные университеты «Лиги плюща».²

2. Высший средний класс (15%). Высокообразованные специалисты (часто с научной степенью), руководители среднего звена, обладающие высокой самостоятельностью в принятии решений.

3. Нижний средний класс (30%). Мастера, большая часть «белых воротничков» и «полупрофессионалов», как правило, со средним образованием, иногда с высшим. Уровень жизни средний.

4. Рабочий класс (30%) Канцелярские работники и большая часть «синих воротничков», чья работа носит рутинный характер. Уровень жизни зависит от размера доходов, но в целом достаточный. Образование среднее.

¹ Gilbert, D. The American Class Structure: In An Age of Growing Inequality. / D. Gilbert. - Belmont, CA: Wadsworth, 2002. – 336 pp.

² «Лига Плюща» - ассоциации восьми частных американских университетов, расположенных в семи штатах на северо-востоке США. Это название происходит от побегов плюща, обвивающих старые здания в этих университетах.

5. Работающие бедные (13%). Служащие низшего ранга, «синие воротнички». Их положение нестабильно, высокий риск бедности. Некоторые имеют среднее образование.

6. Андекласс (12%). Частично занятые и безработные. Высокая зависимость от социальных пособий, предоставляемых государством. Некоторые имеют среднее образование.

Модель Леонарда Бигли (2004 г.)¹, включает пять слоев:

1. Супербогатые (0,9%). Мультимиллионеры, чьи доходы обычно превышают \$ 350000. Знаменитости, влиятельные политики и руководители, окончившие элитные университеты «Лиги Плюща».

2. Богатые (5%). Владельцы домохозяйств стоимостью от \$ 1000000 и более. Как правило, имеют высшее образование.

3. Средний класс (46%). Работники, закончившие колледж, с доходами значительно выше среднего уровня. Средний заработок мужчин равен \$ 57000, женщин - \$ 40000.

4. Рабочий класс (около 40-45%). Неквалифицированные работники и те, чья работа носит рутинный характер. Средний заработок мужчин \$ 40000 и женщин - \$ 26000. Среднее образование.

5. Бедные (около 12%). Те, кто живет ниже черты бедности, частично занятые, безработные. Средний семейный доход равен \$ 18000. Некоторые имеют среднее образование.

Модель Уильяма Томпсона и Джона Хики (2005 г.) также включает пять слоев².

1. Высший класс (1%). Топ-менеджеры высшего звена, звезды шоу бизнеса и наследники крупных состояний, окончившие элитные университеты «Лиги плюща». Доход от \$ 500000 и выше.

2. Высший средний класс (15%). Высокообразованные (часто с научной степенью) специалисты и менеджеры, чьи доходы колеблются в диапазоне от пятизначных цифр до \$ 100000.

3. Нижний средний класс (32%). Мастера, «полупрофессионалы» с некоторым уровнем самостоятельности при принятии решений; диапазон доходов от \$ 35000 до \$ 75000. Как правило, имеют высшее образование.

¹ Beeghley, L. The Structure of Social Stratification in the United States. / L. Beeghley. - Boston, MA: Pearson, Allyn & Bacon, 2004. – 324 pp.

² Thompson, W. Society in Focus. / W. Thompson, J. Hickey. - Boston, MA: Pearson, Allyn & Bacon, 2005. – 672 pp.

4. Рабочий класс (32%). Канцелярские работники, «розовые воротнички»¹, «голубые воротнички» с неполной занятостью. Доходы: от \$16000 до \$30000. Среднее образование.

5. Низший класс (около 14% - 20%). Те, кто занимает низкооплачиваемые должности или полагается на правительственные субсидии. Некоторые имеют среднее образование.

Обобщая и сравнивая приведенные выше стратификационные модели, можно заметить, что исследователи единодушно делят общество на три больших слоя (класса):

- *Высший класс* состоит из незначительного меньшинства людей, которым принадлежит богатство и власть и которые могут передавать свои привилегии по наследству своим детям.

Приблизительно высший класс можно разделить на две части: верхний слой (1%) - обладатели богатства и слой служащих – это специалисты-менеджеры и административная верхушка (примерно 5% населения).

- *Средний класс* также не однороден. Но главная особенность средних слоев в том, что представители среднего класса, благодаря своему образованию и технической квалификации, могут продавать и умственную, и физическую силу, чтобы заработать средства к существованию.

Данное различие позволяет провести примерную границу между средним классом и классом рабочих.

- *Низший класс*. К низшему классу относят ту часть населения, которая занимает самое дно классовой структуры. Это люди, не имеющие стабильного источника доходов и потому зависимые от государственной системы социальной поддержки, люди исключенные из той жизни, которую ведет основная часть населения.²

3.2. Социальная структура современной Великобритании.




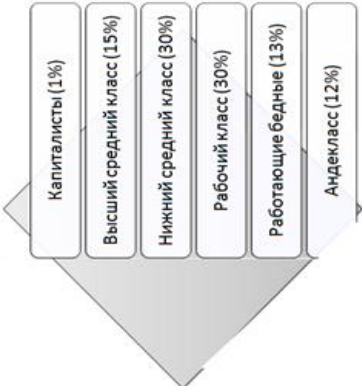
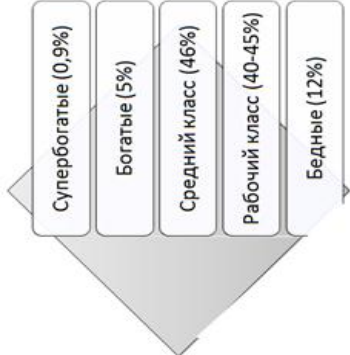
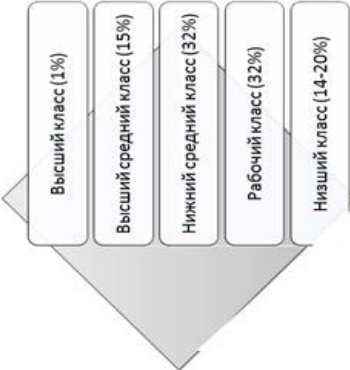
Британские социологи, как и американские, делят общество на три основных слоя: высший, средний и низший.

Так, С. Прейс для характеристики английского общества 1940-50-х гг. предложил пятиступенчатую схему расслоения.

¹ «Розовыми воротничками» называют работников женского пола.

² См.: Гидденс, Э. Социология. – М.: Едиториал УРСС, 2005. - С. 259-261, 265.

Таблица 3.1. Стратификационные модели современного американского общества.

		
Дэннис Гилберт	Леонард Бигли	Уильям Томпсон
		
2002 г. – 6 слоев	2004 г. – 5 слоев	2005 г. – 5 слоев

С. Прейс выделял следующие слои и группы:

1. Высшая социальная группа:

а) высшая и профессиональная администрация;

б) управляющие.

2. Средняя социальная группа: Контролеры высшего ранга, равные им лица, не занимающиеся физическим трудом.

3. Низшая социальная группа: а) полуквалифицированные рабочие;

б) неквалифицированные рабочие.¹

Управление национальной статистики (The UK Office of National Statistics (ONS)) в 2001 г. разработало новую систему социально-экономической классификации населения, включающую восемь групп (предыдущая модель делила население на шесть статистических групп):

Группа 1. Высшие профессионалы и руководящие работники.

Группа 2. Управленцы нижнего уровня и профессиональные рабочие.

Группа 3. Средние профессии.

Группа 4. Мелкие работодатели и непрофессиональные самозанятые.

Группа 5. Нижний уровень супервайзеров и технических работников.

Группа 6. Частично рутинные профессии.

Группа 7. Рутинные профессии.

Группа 8. Долгое время находящиеся без работы.

Хотя большинство социологов отмечают, что британская система социального неравенства в целом очень похожа на системы неравенства развитых европейских государств и США, она имеет отчетливую специфику. Эта специфика проявляется в сохранении элементов традиционного сословного неравенства.

Начиная с 1980-х гг. целый ряд реформ: реформа Палаты Лордов, реформа системы высшего образования, расширение числа собственников жилья, существенным образом поменяли британский социальный ландшафт. Некоторые эксперты даже стали говорить о возникновении бесклассового общества.

Самым крупным научным исследованием британской системы социального неравенства последних лет стало «Обследование классов Великобритании» (Great British Class Survey), под руководством М. Саважа и Ф. Девайн.

¹ См.: Радаев, В.В. Социальная стратификация / В.В. Радаев, О.И. Шкаратан. – М.: Аспект Пресс, 1996. – С. 89.



Майк Саваж
– британский
социолог



Фиона Де-
вайн – бри-
танский со-
циолог

В качестве важнейших критериев стратификации авторы «Обследование классов Великобритании» выделяют:

1. Экономическое положение (размеры и источники доходов, наличие сбережений и собственности.).

2. Социальный капитал человека, т.е. совокупность его социальных связей. Для его измерения участников обследования просят ответить на такие вопросы как:

Сколько у вас знакомых?

Состоите ли вы в каких-либо партиях или организациях?

Являетесь ли вы членом каких-либо групп по интересам? и т.п.

3. Культурный капитал человека (уровень образования, стиль жизни, формы проведения досуга и т.п.)¹

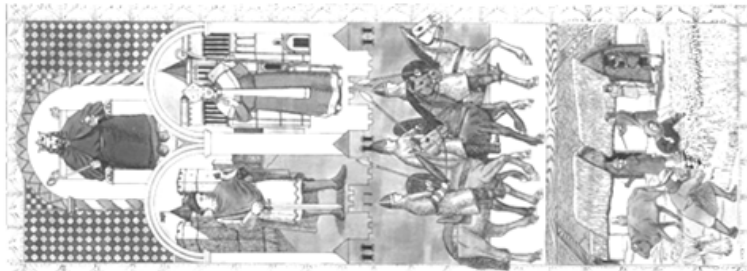
Современные британские социологи уделяют большое внимание стилевым характеристикам и культурным различиям между представителями разных групп.

Например, очевидным культурным маркером принадлежности к тому или иному слою в Британии является то, как человек говорит, с каким произношением, есть ли у него акцент. Для каждого слоя характерен свой языковой акцент.

Современный британский высший класс или правящий класс численно очень мал. В основном он состоит из джентри, пэров, и помещиков. Эти люди унаследовали состояние и положение. Получили образование в государственных школах (созданных специально для дворян) и престижных вузах.

¹ Great British Class Survey [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bbc.co.uk/labuk/articles/class/>, свободный.

Таблица 3.2. Сословная структура британского общества.

	<ul style="list-style-type: none"> - Правители. Члены королевской семьи, князья, близкие родственники королевы или короля. Среднее дворянство: пэры, баронеты. - Пэры, как правило, являлись крупными землевладельцами, заседали в Палате Лордов или выполняли роль судей. - Баронеты – владельцы наследуемого титула. - С XVII в. рыцарь был главным среди джентри, возглавляя военную, государственную и судебную власти. Он являлся крупным землевладельцем, его младшие сыновья часто становились юристами, священниками или государственными чиновниками. - Младшее дворянство: Джентри / Дженгльмены. Живут на ренту, имеют хорошее образование. Если служили, то в роли юристов, священников, политиков. Термин эсквайр применялся для обозначения землевладельцев, которые не были рыцарями. - Йомены. Фермеры владельцы земельных участков средних размеров, которые могли защитить себя от соседей лордов. - Земледельцы (фермеры) и торговцы, собственники или арендаторы небольшого земельного надела. - Собственники коттеджей и рабочие, которые занимали более низкую позицию, чем крестьяне (виноградари) поскольку должны были работать за деньги на других. - Низшие слои. Бродяги, дрифтеры, попрошайки, преступники, изгои.
---	---

Вход в высший класс является весьма трудным, если вообще возможным. Брак с представителем высшего класса также редко приводит к полной интеграции. Место, где было получено образование, нередко имеет более важное значение, чем уровень образования. Название учебного заведения является надежным маркером классовой принадлежности. Соответствующий язык, произношение и стиль письма также свидетельствуют о принадлежности к высшему классу.

Еще один важный признак высшего класса - наличие унаследованного поместья, антиквариата, предметов старины и т.п. Такое же значение имеет планировка сада (или ее отсутствие). В саду у высшего класса подвесных корзин и золотых рыбок в пруду не будет видно, вместо этого буду аллеи из лип и секвой, живые изгороди, кусты роз, каменные дорожки. При этом очень важно, что богатство и доходы не единственная характеристика британского высшего класса. Если кто-либо, разбогатев, купит себе замок, старинную мебель и предметы искусства, его все же не признают членом высшего класса. Социальное происхождение и сословные традиции для британцев по-прежнему очень важны.

Средний класс делится на «верхний-средний», «средний-средний» и «нижний-средний» классы. Верхний средний класс. Он состоит из профессионалов с высшим образованием, которые получили образование в престижных частных школах. Финансисты, адвокаты, дипломаты, дипломированные инженеры, высококвалифицированные врачи, офицеры, ученые, арт-дилеры, высшие государственные служащие, священнослужители и руководители, работающие на высоких должностях в лондонском Сити. Это очень специфический класс в Англии. Его члены – это представители целого ряда престижных профессий. Но став профессионалом в какой-либо области, невозможно автоматически войти в этот слой. Для этого также необходимы и важны семейные традиции, профессиональная история рода. В этом «высший-средний» класс схож с высшим классом.

«Средний-средний» класс. Часто состоит из людей с высшим образованием. Это менеджеры крупных корпораций, управленцы среднего звена, работники сфер образования, медицины, социальных служб, юристы, инженеры, программисты, врачи, военные, духовенство и другие квалифицированные работники. Они говорят с провинциальным акцентом. Считают, что показное потребление вульгарно, предпочитают долгосрочное инвестирование. Религиозны, политически

активны. Высоко ценят образованность: делают все возможное, чтобы дети получили высшее образование. Придают большое значение культуре, чтению книг, посещению театров.



Джули Купер
– британский
новеллист

«Меритократия спиралистов» (Spiralist meritocracy). Термин «спиралист» описывает типичного человека организации, карьера которого представляет собой спиралевидную прогрессию должностей, что предполагает постоянное перемещение по стране и за ее пределами.¹ Это профессионалы из низших слоев общества, которые получили образование в гимназии и университете и впоследствии заняли руководящие должности в крупных компаниях или в правительстве, благодаря своим талантам, трудолюбию и упорству.²

Переход в «средний-средний» класс может быть осуществлен различными способами. Показательны следующие собирательные образы типичных представителей этого класса: «Spiralist meritocracy» (термин Дж. Купер), нувориши и «Mondeo Man» (термин К.Фокс).



Кейт Фокс - британский антрополог, социолог

«Человек Мондео» (Mondeo Man). Это человек, работающий в частном секторе агентом по продажам или менеджером среднего и низкого уровня. Он ездит на машине, принадлежащей компании, такой например, как «Форд Мондео». Эти люди имеют ограниченное образование и ограниченные культурные запросы. Но они очень энергичны и заметны, поэтому часто воспринимаются как типичные представители средней Англии.³

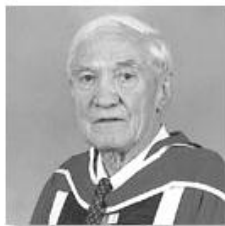
¹ См.: Аберкромби, Н. Социологический словарь / Н. Аберкромби, С. Хилл, Б.С. Тернер. – Казань: Изд-во Казан. Ун-та, 1997. – С. 315.

² Cooper, J. Class a view from middle England / J. Cooper. - L.: Eyre Methuen, 1979 - 283 pp.

³ Fox, K. Watching the English: the hidden rules of English behavior / K. Fox. – L.: Beally, 2009. – 424 pp.

Нувориши. Люди из бедных семей, недавно разбогатевшие. Могут сохранять привычки своей первоначальной социальной группы, могут стремиться походить на традиционный высший класс. Группа характеризуется показным потреблением.

«Низший-средний» класс. Это менее зажиточные «белые воротнички». Д. Локвуд назвал представителя данного слоя «работником в черных нарукавниках». Это служащие и мелкие клерки без высшего образования. Они говорят со слабым провинциальным акцентом.



Дэвид Локвуд –
британский со-
циолог

«Канцелярская служба всегда была основным каналом восходящей социальной мобильности, обеспечивающим переход из социального слоя рабочих («синих воротничков») в средний класс.

*Канцелярские работники занимают промежуточное положение между рабочим и средним классами. В этой связи возникают важные темы для изучения: экономическое и политическое поведение клерков, каким образом изменения в их экономическом положении и социальном статусе повлияли на их классовое сознание, а также на характер и интенсивность их профсоюзной деятельности».*¹

Клерки традиционно находились в более привилегированном материально и защищенном положении по сравнению с работниками физического труда. Мелкие служащие имеют лучшие возможности для продвижения (треть достигает менеджерских постов), также условия работы у служащих менее «пыльные», они также физически отделены конторской стеной от «синих воротничков», что дополняется сохранением между ними и социальной отстраненности.²

Рабочий класс. Известный исследователь британского рабочего класса Э. Томпсон в своем фундаментальном историко-

¹ Lockwood, D. The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness / D. Lockwood. - L.: Allen & Unwin, 1958 – P. 7.

² См.: Радаев, В.В. Социальная стратификация, С. 130-131.

социологическом труде «Становление английского рабочего класса»¹ указывает на историческую неоднородность как господствующих, так и угнетаемых классов, на сохраняющиеся элементы сильного традиционного сознания. Его заслугой также является то, что он определял класс не как структуру, а как систему взаимоотношений с другими классами.

Британские социологи делят рабочий класс на две группы: квалифицированные и неквалифицированные рабочие или «синие воротнички».



Эдвард Палмер Томпсон (1924-1993) – британский социолог.

«Класс – это культурное и социальное образование (часто находящее свое институциональное выражение), которое не может быть определено абстрактно или обособлено, но только в отношении с другими классами; и это определение все-непременно опосредуется временным контекстом, в котором происходят действие и ответные реакции, изменения и конфликты.

Говоря о классе, мы имеем в виду не слишком строго определенную группу людей, разделяющих общие интересы, социальный опыт, традиции и системы ценностей, людей, предрасположенных вести себя как класс, определять себя в своих действиях и в своем сознании как класс по отношению к другим группам людей. Сам по себе класс – это не вещь, но событие (happening)»²

Квалифицированные «синие воротнички» работают на промышленных предприятиях. Но в последнее десятилетие к этой группе стали относить и мелких предпринимателей и самозанятых. Это стереотипные «white van man» (водитель белого фургона) или «Affluent Blue Collar» («богатый синий воротничок»). Эти люди, как правило, не имеют высшего образования. Голосуют чаще за консерваторов. Их социальный идеал – богатые знаменитости.

¹ Thompson, E.P. The Making of the English Working Class / E.P. Thompson. – L.: Penguin, 1991. – 960 pp.

² Цит. по: Радаев, В.В. Социальная стратификация, С. 115.

Неквалифицированный рабочий класс – это «синие воротнички с низкими доходами». Не ценят образование. Чаше голосуют за лейбористов. Знаменитое лутонское обследование британских рабочих 1960-х гг. под руководством Дж. Голдторпа¹, показало, что рабочий класс весьма неоднороден по своему составу и продолжает дробиться, распадаться на части.

Низший класс. Те, кто долгое время находится без работы, неполные семьи, пожилые пенсионеры, зависимые от государственных пособий. Многие живут в многоэтажных домах (социальное жилье, предоставляемое государством).

3.3. Дискуссии о среднем классе.

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

Теоретическое обоснование понятие «средний класс» впервые получило в Западной Европе середины XIX в. в контексте дискуссий о трансформации буржуазии как среднего класса феодальной эпохи в правящий класс капиталистического общества. Так, М. Вебер, хотя и не дал обстоятельного описания среднего класса, но выделил его ключевые черты - владение собственностью и/или профессиональный капитал. Также, М. Вебер делил средний класс на две части: «нижние средние классы» (крестьяне, ремесленники, мелкие торговцы); «про-

¹ См.: Гидденс, Э. Социология, С. 263.

фессионалы» (специалисты, чиновники, интеллектуалы, администраторы).¹

Более активные исследования проблем среднего класса связаны с развитием индустриализма в начале XX в., когда численность традиционных среднего (мелкой буржуазии) и рабочего классов начала снижаться. Между ними появляется новый слой («новый средний класс») - получающих жалование служащих, занятых в офисах и на инженерно-технических должностях.

Научный мейнстрим в изучении среднего класса лежал в русле либерально-градуалистского (функционального) подхода. Также активно обсуждались: концепция «служебного класса»; концепция «обуржуазивания» рабочего класса и противоположная ей «гипотеза деквалификации». «Гипотеза деквалификации» в противоположность традиционным утверждением об увеличении численности работников занятых высококвалифицированным трудом противопоставляет тезис о том, что параллельно происходит процесс увеличения числа рабочих мест, вовсе не требующих какой-либо квалификации.

Х. Браверман первым обратил внимание на то, что одновременно с ростом числа занятых высококвалифицированным трудом, наблюдается процесс роста примитивного бессодержательного труда. Он полагал что, накопление капитала ведет к деквалификации, к поляризации умственного и физического труда во всех сферах - как среди «белых» воротничков, так и среди «синих».²

В начале XXI в. наметились заметные изменения в профиле социальной пирамиды западных обществ. Это породило дискуссию о «размывании» средних классов.

Многие социологи отмечают, что в конце XX – начале XXI в. в наиболее экономически развитых странах «лимонообразная» стратификация с доминирующим средним слоем сменяется «грушеподобной» бимодальной (двухмодальной) стратификацией. Модой в статистике называется величина или значение признака, которое среди носителей измеряемого признака встречается чаще всего. См. рис. 3.1.

¹ См.: Шкаратан, О.И. Новый средний класс на Западе / О.И. Шкаратан, С.А. Иняевский // Общественные науки и современность. – 2007. - № 4. – С. 31.

² Braverman, H. Labor and monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century / H. Braverman. –N.Y. & London: Monthly Review Press, 1974. – 450 pp.

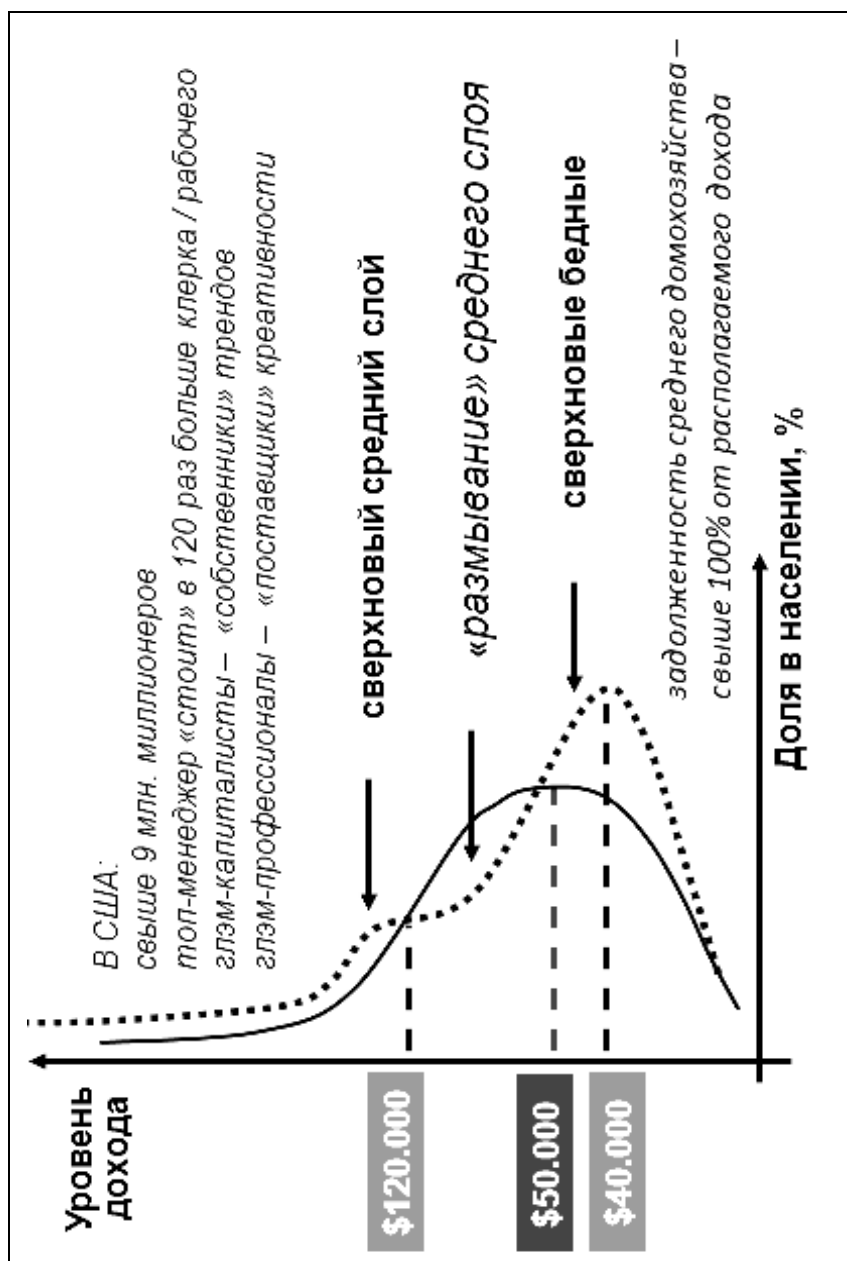
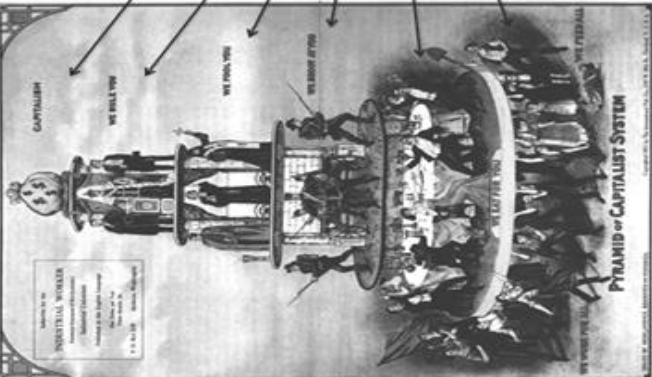
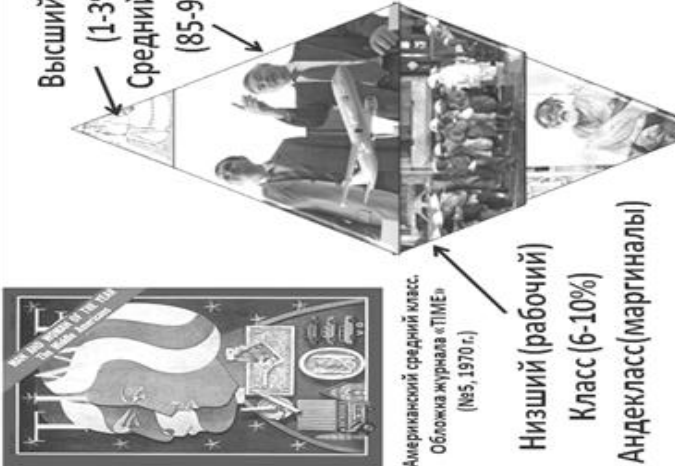


Рис. 3.1. Бимодальная стратификация от «лимона» к «группе».

Таблица 3.3. Социальная структура индустриального и постиндустриального общества.

<p>Социальная структура индустриального общества (профиль напоминает треугольник).</p>	<p>Социальная структура постиндустриального общества (профиль напоминает лимон или ромб)</p>
 <p>ПИРАМИДА капиталистической системы</p> <p>Капитализм</p> <p>«Мы правим вами»</p> <p>«Мы дурачим вас»</p> <p>«Мы стреляем в вас»</p> <p>«Мы едим за вас»</p> <p>«Мы работаем за всех»</p> <p>«Мы кормим вас»</p> <p>«Промышленный рабочий» - Анархо-синдикалистское издание. - Вашингтон. - 1911 г.</p>	 <p>Высший класс (1-3%)</p> <p>Средний класс (85-90%)</p> <p>Американский средний класс. Обложка журнала «TIME» (№5, 1970 г.)</p> <p>Низший (рабочий) Класс (6-10%) Андекласс(маргиналы)</p>

«Два средних слоя впервые обнаружили в США по результатам переписи 2000 г. Старый добрый средний слой образовался тем большинством семей, чей годовой доход попал в модальный диапазон \$ 40000 - 90000 и в верхнем модальном диапазоне \$ 100000 – 150000. Процент семей, имеющих годовой доход \$ 45000 – 90000, заметно снизился, и прежнее большинство «среднячков» оказалось «размыто».¹

Понижение уровня жизни и сползание в нижнюю часть статусной пирамиды большей части населения в экономически продвинутых странах происходят одновременно с прямо противоположными тенденциями в верхней части стратификационной системы. В частности, И. Кастельс выявляет в современной глобальной экономике усиление фрагментации работников на информациональную и численно доминирующую родовую рабочую силу и размывание среднего класса. С одной стороны, складываются небольшие по численности слои «платиновых» и «золотых» воротничков с высочайшим уровнем жизни, высоким престижем и т.д. С другой стороны, идет процесс нисхождения основных слоев среднего класса (традиционных «белых воротничков») с потерей устойчивых позиций на своих сегментах рынка труда, со сжатием ресурсной базы для воспроизводства социального статуса и передачи накопленного социального капитала и высокого уровня человеческого капитала следующему поколению.²

Российский социолог Д.В. Иванов к «золотым воротничкам» или «сверхновым» капиталистам относит топ-менеджеров, звезд шоу-бизнеса и большого спорта, специалистов в сфере высоких технологий и индустрии моды. В 1950-х гг. топ-менеджеры в США получали в 30 раз больше, чем среднестатистический работник, в 1970-х – в 20 раз, а в 2000 г. – в 120 раз.³

В Западной Европе этот показатель за последние два десятилетия прошлого века вырос примерно с 10 до 50. Столь же стремительно растут и гонорары других представителей «золотых воротничков».

¹ Иванов, Д.В. Глэм-капитализм / Д.В. Иванов. – СПб.: Петербургское Востоковедение, 2008. - С. 95-96.

²См.: Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. - М.: ГУ-ВШЭ, 2000. - 608 с.

³ Иванов, Д.В. Глэм-капитализм, С. 99.

Старый средний слой, состоящий из мелких и средних собственников и «беловоротничковых» профессионалов, теперь оказывается ниже среднего уровня, а «золотые воротнички» вырываются вперед по уровню доходов, и по стилю жизни.

Появление слоя «золотых воротничков» - логическое следствие развития общества потребления.

Понятие «общество потребления» ввел французский социолог Ж. Бодрийяр, издав в 1970 г. книгу «Общество потребления. Его мифы и структуры». Ж. Бодрийяр критикует практику потребительства (консюмеризма), считая, что общество потребления - это общество самобмана, где невозможны ни подлинные чувства, ни культура, и где даже изобилие является следствием тщательно маскируемого и защищаемого дефицита, имеющей смысл структурного закона выживания современного мира.

Ж. Бодрийяр считает, что в манипулировании потреблением содержится объяснение парадоксов современной цивилизации, для которой равно необходимы бедность, войны и эстетическая медицина, преследующие одну и ту же цель - создание уходящих в бесконечность целей для наращивания производства.

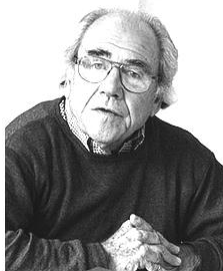
Первоначально консюмеризмом называлось движение граждан или государственных организаций за расширение прав потребителей и усиление их воздействия на продавцов и производителей, обеспечение качества потребительских товаров (услуг) и честной рекламы.

В 1962 г. в США президент Дж. Кеннеди ввел «Билль о правах потребителя». Этот документ установил, что потребительская общественность имеет право на защиту, информацию, выбор и, кроме того, она имеет право на то, чтобы быть выслушанной.

В настоящее время термин «консюмеризм» все чаще употребляется в значении «перепотребление», «потребительство», своего рода пагубная зависимость - ониомания. Для человека, страдающего такой зависимостью, товары теряют собственную значимость и становятся лишь символом причастности к некой общественной группе.

Идея о возможности достижения социального превосходства через потребление порождает в сознании покупателя веру в то, что сам акт покупки способен доставить большее удовлетворение, нежели собственно продукт, который приобретается.

Противоположностью консюмеризму является движение энафизма или антиконсюмеризма.



Жан Бодрийяр
(1929-2007) –
французский со-
циолог

«Самой поражающей характерной чертой современного города является, конечно, нагромождение, изобилие предметов. Большие магазины с их богатством одежды и продовольственных товаров составляют как бы первичный пейзаж и геометрическое место изобилия. Но сами улицы с их переполненными сверкающими витринами (наименее редким благом является свет, без которого товар не был бы самим собой), с их выставками колбас, весь праздник продовольствия и одежды, которые они выводят на сцену, - всё вызывает феерическое слюноотделение. Существует нечто большее в этом нагромождении, нежели просто совокупность продуктов: очевидность излишка, магическое и окончательное уничтожение нужды, пышное и ласковое предзнаменование земли обетованной. Наши рынки, наши коммерческие артерии, наши супердешевые универсальные магазины подражают, таким образом, вновь обретенной необычайно плодovитой природе: это наши Ханаанские долины, где текут не молоко и мед, а волны неона на кетчуп и пластик. <...> Вы покупаете часть от целого. И это повторяющееся действие в отношении потребляемой материи, товара, весь этот избыток принимает, если употребить большую собирательную метафору, образ дара, неисчерпаемого и красочного изобилия праздника».¹

Теория энафизма утверждает, что потребители, обладающие всем, что им необходимо, покупая больше, делают свою жизнь только хуже. Энафизм призывает меньше тратить и сдерживать демонстративное потребление.

¹ Бодрийяр, Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр. – М.: Культурная революция, Республика, 2006. – 269 с.

Обществу потребления середины XX в., о котором писал Ж. Бодрийяр, было свойственно потребление в первую очередь материальных товаров и услуг. Общество потребления конца XX в. и начала XXI в. – это общество «виртуального потребления». Российский социолог Д.В. Иванов в этой связи предлагает концепцию «глэм-капитализма» или общества, в котором «гламур» превращается в универсальную эстетическую характеристику.



Иванов Дмитрий Владиславович - российский социолог

«В конце XX в. нас приучили думать, что мы вступаем в новую, постиндустриальную экономику, экономику информационную, основанную на научном знании. Интеллектуалы, как заклинание, повторяют: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». И мало кто замечает, что об экономике, основанной на знании, рассуждают в мире, где производимое знание менее доходно, чем производимое впечатление. Простой пример: научное знание в лучшем случае приносит один миллион долларов один раз (обычно в конце жизни) единицам выдающихся ученых – лауреатам Нобелевских премий. В то же время сотни не оперирующих научными знаниями и не обладающих никакой уникальной информацией людей – супермоделей, профессиональных спортсменов, актеров – получают по несколько миллионов долларов ежегодно. Настоящий парадокс объясняется очень просто. В условиях постиндустриального капитализма главный принцип экономики иной: «Кто владеет вниманием, тот владеет миром»».¹

Глэм-капитализм возник в результате виртуализации общества. О виртуализации применительно к обществу можно говорить постольку, поскольку оно становится похожим на виртуальную реальность. Виртуализация в данном случае понимается как замещение реальности ее симуляцией, то есть образом реальности (не обязательно с помощью компьютерной техники, но обязательно с применением логики вирту-

¹ Иванов, Д.В. Глэм-капитализм, С. 20-21.

альной реальности). Например, создание брендов переводит конкуренцию на рынке в виртуальную реальность, где изображаемые производителем и воображаемые потребителем «особые свойства» товара поднимают его цену, а значит, являются нематериальными, но дающими весьма ощутимый эффект.

Как подчеркивает Д.В. Иванов, это действительно новая экономика, отличная от индустриальной экономики, в которой главным было производство – работа с продуктом. Работа с образами, привлекающими внимание, возбуждающими эмоции потребителей, создает экономику, похожую на виртуальную реальность, в которой высокой стоимостью может обладать и высокотехнологичный, наукоемкий продукт, и продукт, примитивный с точки зрения технологии, но «имиджевый», воспринимаемый как модный, престижный, эксклюзивный и т.п.¹

К Концу XX в. общество стало потребляться, а не производиться. В 1980-е - 1990-е гг. бренды, компьютеры, кредитные карты определили облик новой экономики. Логика виртуализации подталкивает экспансию экономики образов. На перенасыщенном рынке продуктов создание брендов – это эффективное средство борьбы за самый дефицитный ресурс – внимание потребителей, и к этому средству прибегает все больше участников рынка.²

3.4. Дискуссии о «революции управляющих».

В 1930-х гг. несколькими мыслителями было выдвинуто предположение о том, что в современных обществах главная роль как в экономическом, так и в политическом управлении переходит от капиталистов – владельцев собственности – к менеджерам, не владеющим собственностью, но реально управляющим ею. Впервые эта идея была высказана Э. Берлом и Дж. Минсом в 1932 г.; впоследствии Дж. Бернхэм развил ее в теорию «революции управляющих». Дж. Бернхэм, испытавший влияние идей марксизма и некоторое время бывший приверженцем Л. Троцкого, считал, что менеджеры формируют новый правящий класс, идущий на смену капиталистам.

Мнение об особой роли управляющих в корпорации и миссии менеджмента в обществе поддержал и ведущий теоретик менеджмента

¹ Там же.

² Там же, С. 51.

П. Друкер. За 1960-1977 гг., указывал он, численность менеджеров и администраторов (исключая сельскохозяйственные фермы, а также низший, так называемый надзирательный персонал - мастеров, бригадиров) возросла в США с 5,6 до 9,9 млн. человек.

«... Мы вступили сейчас в период социальной трансформации, смысл которого характеризуется необычайно быстрыми изменениями в самых важных общественных институтах: экономических, социальных, политических и культурных. Это есть переход от типа общества, которое мы называем капиталистическим или буржуазным к тому типу общества, которое мы называем менеджеральным. <...> Главное, что происходит в процессе этой трансформации, состоит в переходе власти, привилегий и статуса правящего класса к социальной группе или классу менеджеров <...> Социальное господство менеджеров будет опираться на экономическую структуру, имеющую в своей основе государственную собственность на главные факторы производства. В рамках этой структуры не будет существовать каких-либо прямых прав собственности на основные факторы производства со стороны отдельных частных индивидуумов <...>

Управляющие будут осуществлять контроль над факторами производства и присваивать преференции от распределения продуктов не прямо, не на основе права частной собственности, а косвенно, контролируя государство, которое в свою очередь владеет и контролирует факторы производства. <...> И этого будет вполне достаточно, чтобы поставить их в положение правящего класса.»¹



Джеймс Бернхэм (1905-1987)
американский
социолог, по-
литолог

¹ Бернхэм, Дж. Революция управляющих. Что происходит в мире / Дж. Бернхэм // Кузнецова Н.В. История менеджмента: Учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2001. – С. 13-14.

Исходя из такой трактовки позиции менеджеров в социальной структуре общества, американский исследователь Р. Фулмар в работе «The New Management» разделил всю историю частного предпринимательства в США, с точки зрения возрастания роли менеджеров, на четыре периода: индустриальный капитализм (1776-1890 гг.), финансовый капитализм (1890-1933 гг.), национальный капитализм (1933-1950 гг.) и, наконец, капитализм менеджеров (с 1950 г.).

Вместе с тем ряд исследований 1970-х – 1980-х гг. показали, что тезис о революции менеджеров является определенным преувеличением, поскольку по-прежнему существует ряд гигантских корпораций, контроль над которыми принадлежит отдельным индивидам и семьям, частным образом владеющим значительным количеством акций.¹

3.5. Дискуссии о бедности.

Многие социологи справедливо отмечают, что теория бедности может претендовать на статус специальной социологической теории.

Бедность - характеристика экономического положения индивида или социальной группы, при котором они не могут удовлетворить определенный круг минимальных потребностей, необходимых для жизни, сохранения трудоспособности, продолжения рода. Принято выделять три основные *концепции* определения бедности: 1) абсолютная бедность; 2) относительная бедность; 3) субъективная бедность. См. рис.

Концепция абсолютной бедности базируется на установлении минимального перечня основных потребностей (прожиточного минимума) и размера ресурсов, требуемых для их удовлетворения². Хронологически она возникла первой, и именно из нее исходили проведенные в конце XIX - начале XX вв. Ч. Бутом и С. Раунтри эмпирические исследования бедности в Великобритании. В своей фундаментальной работе «Жизнь и труд жителей Лондона», начатой в 1886 г. и законченной в 1903 г., Ч. Бут, выделив 8 групп населения по уровню доходов, дал подробный анализ феномена бедности.

¹Аберкромби, Н. Социологический словарь, С. 165.

² Жеребин, В.М. Уровень жизни населения / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 124.

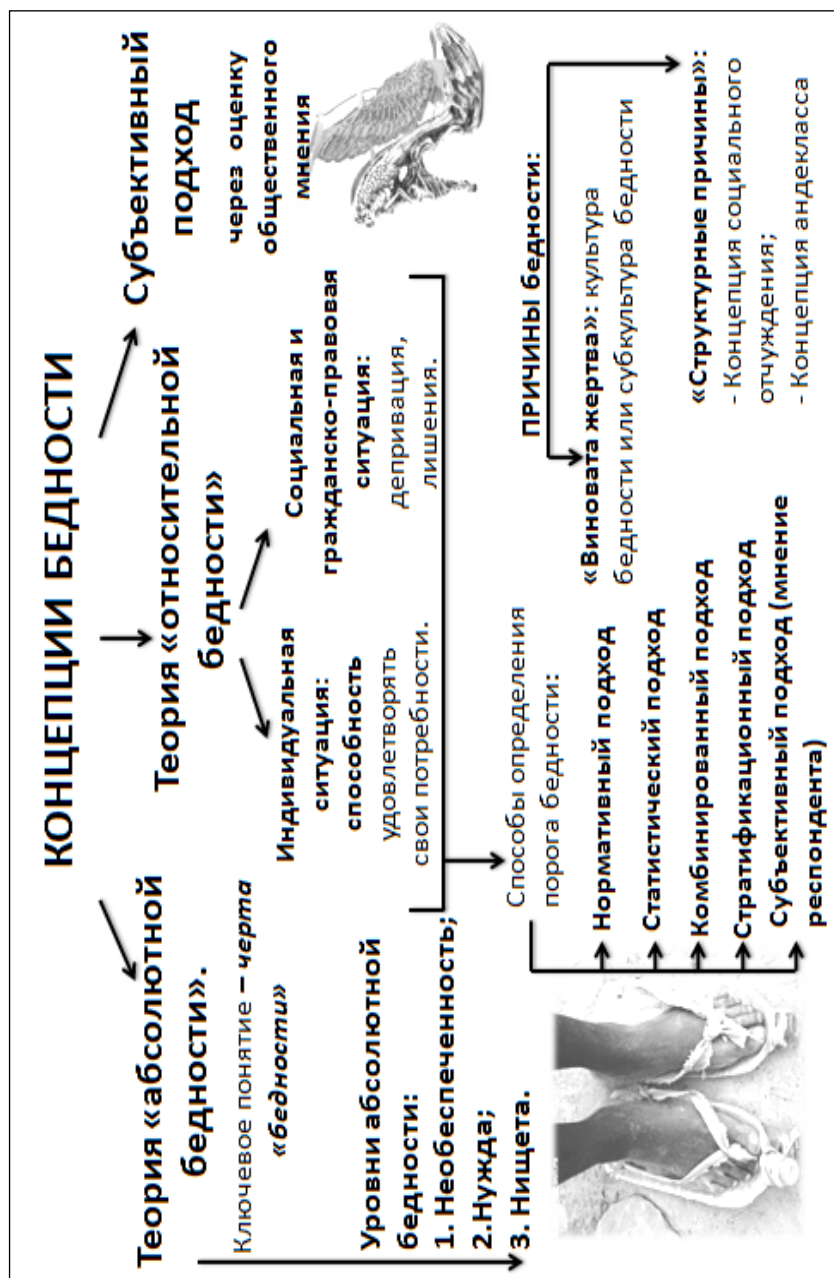


Рис. 3.2. Ключевые подходы к пониманию понятия и причин бедности.

Таблица 3.4. Западные исследователи проблем бедности.

	Чарльз Бут (1840-1916) – британский со- циальный ис- следователь		Сиб Б. Раунтри (1871-1954) – социальный исследователь		Оскар Льюис (1914-1970) – американский антрополог		Уолтер Б. Мил- лер (1920-2007) – американский антрополог		Алди (Йоханна Мария) Хагена- арс (1954-1993) – голландский социолог		Амартья Сен – индо- британский экономист
	Петер Таунсенд – британский социолог		Петер Элкок – британский социолог		Лэнсли Стюарт – британский социолог, жур- налист		Дэвид Эллиш – американский социолог		Ли Рейнуотер – американский социолог		Чарльз Алан Мюррей – аме- риканский со- циолог

Низший класс, по Буту, включал 4 группы: нищие, полукриминальные элементы и т.д.; очень бедные; бедные; имеющие незначительные постоянные заработки¹.

При изучении абсолютной бедности необходимо решить две задачи: разработать показатель, который может быть использован в качестве границы бедности, и установить систему показателей для сравнения с границей бедности. Таким показателем у Ч. Бута стала «*черта (порог) бедности*». Согласно Ч. Буту, это сумма денег, официально установленная в качестве минимального дохода, благодаря которому индивид или семья в состоянии приобрести продукты питания, одежду и жилье. Во времена Ч. Бута он равнялся 1 фунту стерлингов в неделю². Черта бедности используется для определения *прожиточного минимума* (уровня потребления товаров и услуг, исходящего из минимальных физиологических норм). В этом случае бедными считаются все те, кто получает доходы ниже прожиточного минимума.

Позже С. Раунтри с помощью диетологов разработал минимальную потребительскую корзину, входящую в состав прожиточного минимума: она включала 10 унций риса за 5,5 пенсов, 6 фунтов брюквы за 1 шиллинг 3 пенса, одно яйцо за 3,5 пенса и, конечно, 0,5 фунта чая за 1 шиллинг 8 пенсов. Узость этого подхода наглядно продемонстрировал лидер профсоюза докеров Э. Бевин, впоследствии (во второй половине 1940-х гг.) премьер-министр Великобритании. Э. Бевин купил набор продуктов, составлявший минимальную потребительскую корзину, и показал их исследователю, спросив, считает ли тот, что этого достаточно для мужчины, который должен целый день таскать тяжелые мешки с зерном³. Позже и сам С. Раунтри признал, что разработанная им потребительская корзина могла обеспечить лишь крайне скудный жизненный стандарт.

Сегодня среди социологов принято выделять три степени или уровня глубины абсолютной бедности:

- Нищета – наиболее глубокая острая бедность; люди, пребывающие в этом состоянии, не располагают физиологическим минимумом средств к существованию;

¹ Добренков, В.И. Социальная структура и стратификация // Социология. В 3 т., Т.2. / В.И. Добренков, А.И. Кравченко. - М.: ИНФРА-М., 2000. - С. 197.

² Там же, С. 232.

³ Alcock, P. Understanding Poverty / P. Alcock. – Houndmills & L.: MacMillan Press Ltd, 1993. – P. 61.

- Нужда – средний уровень бедности. В состоянии нужды оказываются люди, доходы которых меньше официального прожиточного минимума, но больше его половины или двух третей. Людям, пребывающим в этом состоянии, хватает средств на простейшие физиологические нужды, но социальные потребности, даже самые элементарные, полностью не удовлетворяются. В этих группах обычно отсутствует постоянное недоедание, но не обновляются одежда и обувь, нет средств на лечение, отдых.

- Необеспеченность - умеренная бедность, при которой удовлетворяются элементарные потребности - как физиологические, так и социальные, но остаются неудовлетворенными потребности более высокие. В данном случае обеспечен прожиточный минимум, но нет достатка¹.

Понятие абсолютной бедности трактуется как имеющее универсальную применимость. Считается, что стандарты для человеческого существования более или менее одинаковы для всех людей сопоставимого возраста и телосложения, независимо от того, где они живут. О любом человеке, где бы он ни находился, если условия его жизни ниже установленных универсальных стандартов, говорят, что он живет в бедности.

Таким образом, черта бедности - это уровень валового дохода или потребления, ниже которого человек считается бедным. Абсолютная бедность часто измеряется как количество людей либо домохозяйств, чей уровень потребления или дохода ниже черты бедности. Иногда применяют несколько черт бедности: собственно для бедности и для крайней бедности (нищеты). Всемирный банк в качестве порога абсолютной бедности задает существование на менее чем 1,25 \$ США в день.

Понятие *относительной бедности* соотносит бедность с общим стандартом жизни, преобладающим в конкретном обществе. «Ошибочно полагать, что человеческие потребности везде одинаковы, - в действительности они различаются как внутри одного общества, так и в разных обществах. То, что кажется насущно необходимым в одном

¹ Социальная стратификация современного российского общества. Аналитическое обозрение / Отв. ред. Л.А. Беляева. – М.: Центр комплексных социальных исследований и маркетинга, 1995. – С. 52.

обществе, может считаться роскошью в другом»¹. Таким образом, если абсолютная бедность основывается на универсальных потребностях, то относительная бедность – на относительных, изменяющихся в зависимости от социальных и культурных условий. Второе понятие более субъективно, поскольку оно однозначно требует чьего-либо решения при определении уровня бедности, а чье решение это должно быть, – вопрос спорный². Решение необходимо, так как относительное определение бедности основано на сравнении жизненного стандарта бедных и жизненного стандарта других членов общества, бедными не являющимися, и, как правило, при этом используется средний жизненный стандарт общества, в котором изучается бедность.

Относительная бедность показывает, во-первых, насколько человек беден относительно того достатка, которым обладают другие члены общества, не считающиеся бедными (одна страта сравнивается с другими) и, во-вторых, насколько беден человек относительно некоторого стандарта достойной жизни, сложившегося в общественном мнении, т.е. человек или семья считаются бедными, если средства, которыми они располагают, не позволяют им вести образ жизни и иметь уровень жизни, достигнутый в обществе, в котором они живут. Таким образом, относительная бедность – это состояние, в котором находятся те категории населения, которые считают «свой уровень жизни существенно и неоправданно более низким, чем у иных социальных категорий или у себя лично в иное время» и потому субъективно пребывающие «в ситуации бедности, независимо от абсолютной величины их доходов и потребления»³.

Для определения порога бедности в рамках относительной концепции показатели благосостояния необходимо так или иначе соотнести с уровнем материальной обеспеченности, преобладающим в конкретной стране. В общем и целом абсолютную бедность характеризуют биологические (физиологически) признаки, а относительную – социальные. В международной и отечественной практике для этого используются,

¹ Гидденс, Э. Социология, С. 276.

² Alcock, P. Op. cit., P. 71.

³ Социальная стратификация современного российского общества. Аналитическое обозрение / Отв. ред. Л.А. Беляева. – М.: Центр комплексных социальных исследований и маркетинга, 1995. – С. 53.

в частности, нормативный, статистический, комбинированный, стратификационный, субъективный и другие способы¹.

Нормативный способ заключается в определении минимально необходимой для жизни нормы потребления товаров и услуг, необходимых для удовлетворения основных физиологических, социальных и культурных потребностей человека, определяют их стоимость и разрабатывают нормы потребления. На основе этих норм разрабатываются прожиточные минимумы и потребительские корзины для различных групп населения. Этот способ может показаться близким к методике установления абсолютной бедности, и это так. На практике критерии абсолютной и относительной бедности могут быть трудно различимы. В частности, П. Элкок указывает, что С. Раунтри, которого часто считают создателем определения абсолютной бедности, на практике пользовался относительными измерениями².

Статистический метод существует в нескольких разновидностях. Порог бедности может устанавливаться на уровне доходов 10-20 % самых малоимущих граждан страны, на уровне среднедушевого дохода граждан, признанных обществом как наименее обеспеченных, наконец, на уровне некоторой доли от величины среднедушевого или медианного дохода, например, половины медианы. Именно таким образом устанавливался порог бедности в странах Европейского экономического сообщества – на уровне величины, равной половине среднедушевого дохода населения той или иной страны³.

Комбинированный метод (нормативно-статистический). При расчете величины прожиточного минимума сначала оценивают стоимость набора основных продовольственных товаров, затем, исходя из определенного соотношения между стоимостью этого набора и величиной прожиточного минимума, определяют сам прожиточный минимум. В США это соотношение равно 1:3⁴.

Согласно *стратификационному методу*, бедными считаются люди, которые не могут обеспечить себя сами (инвалиды, неполные семьи, дети без родителей, иммигранты и т.д.), а *субъективный метод*

¹ Жеребин, В.М. Указ. соч., С. 120.

² Alcock, P. Op. cit., P. 69.

³ Жеребин, В.М. Указ. соч., С. 120, 125.

⁴ Там же, С. 121.

основывается на общественном мнении или на мнении самого респондента¹.

Абсолютная и относительная концепции бедности имеют и еще одно крайне важное различие практического характера: согласно первой, вполне возможно устранить бедность, увеличив доходы до черты бедности, вторая же делает бедность неустранимой – в обществе, где существуют хотя бы минимальные различия доходов граждан, всегда будут те, кто имеет доход ниже среднедушевого.

В рамках относительной концепции бедности выделяются два *направления*. В первом делается упор на способность удовлетворять основные потребности. Как раз в его рамках хорошо работают нормативный, статистический и комбинированный методы. Второе направление в относительном подходе к измерению бедности основывается на измерении бедности через лишения (депривацию). Оно получило название *теории относительной депривации*, или *гражданско-правовой теории бедности*. При этом депривация, или лишения, могут иметь место и независимо от бедности, например, вследствие плохого здоровья или социальной изоляции: можно иметь плохое здоровье и быть богатым, можно иметь хорошее здоровье и быть бедным. Лишения могут быть как следствием бедности, так и ее причиной. Набор индикаторов, описывающих бедность, уже, чем набор, описывающий условия жизни. В рамках этой теории индивид считается бедным даже тогда, когда ему хватает денег для физического выживания, но не хватает для поддержания приемлемого для данного общества стандарта жизни.

Согласно представлениям сторонников этого подхода, в частности, П. Таунсенда, относительная бедность отражает не только и даже не столько доходы (экономические ресурсы семьи), сколько неспособность полноценного участия в жизни общества: «Индивиды, семьи, социальные группы населения можно считать бедными, когда у них не хватает ресурсов для получения полноценного рациона питания, жилья, услуг и ведения образа жизни, которые являются широко распространенными и одобряемыми в обществе, к которому они принадлежат. Их ресурсы значительно ниже того, что имеет средний индивид или средняя семья, вследствие чего они исключены из обычного стиля жизни, общепринятых моделей поведения, привычек и типов деятель-

¹ Добренъков, В.И. Социология, С. 196.

ности»¹. Иначе говоря, первый подход в рамках относительной концепции бедности определяет бедность как аспект индивидуальной ситуации, а второй (теория относительной депривации) - как аспект социальной ситуации. В первом случае отнесение человека к страте бедных зависит от того, что он имеет, во втором случае - от того, как он живёт.

В работе П. Таунсенда «Бедность в Соединенном Королевстве» бедность описывается с точки зрения ведения обычного образа жизни и возможностей, характерных для данного общества. Были использованы 60 индикаторов, связанных с бедностью, из которых путем статистического анализа выделены 12 наиболее важных, тесно коррелирующих с уровнем дохода (например, отсутствие холодильника, ни одного проведенного вне дома отпуска за последние двенадцать месяцев, отсутствие завтрака в течение большинства дней недели и т.д.)².

У респондентов спрашивали их мнение о том, какой доход необходим, чтобы содержать семью надлежащим образом, а также о том, насколько их доход в настоящее время соответствует этой сумме, превосходит ее или не дотягивает до нее. Опрошенные сообщили также подробную информацию о своем образе жизни, включая сведения о жилищных условиях, привычках в еде, о работе, досуге, общественной деятельности. Эти данные показали, что часто между теми потребностями, которые у семьи, по мнению ее членов, существуют, и способностью семьи их удовлетворить обнаруживается резкое несоответствие. При доходе ниже некоторого уровня семьи испытывали «многочисленные лишения»; это означало, что они обходились без нескольких предметов или занятий, которые они считали необходимыми. Исходя из полученных результатов, П. Таунсенд пришел к выводу, что порог, или черта бедности, составляет примерно 140 % от размера пособия, установленного правительством на основе проверки нуждаемости. Тем самым размеры данного пособия существенно занижены даже по отношению к тому минимальному доходу, который реально нужен семье для полноценного и многостороннего участия в жизни общества³.

¹ Townsend, P. Poverty in the United Kingdom: a Survey of Household Resources and Standards of Living / P. Townsend. – Hammondsworth: Penguin, 1979. – P. 31.

² Ibid., P. 250, Table 6.3.

³ Ibid., P. 261-271.

Отталкиваясь от работ П. Таунсенда, Дж. Мэк и С. Лэнсли в 1983 и 1990 гг. провели два исследования относительной бедности в Великобритании для телепрограммы «Очередь за бесплатными обедами в Великобритании». При составлении основного списка лишений Дж. Мэк и С. Лэнсли исходили из того, какие блага население считало абсолютно необходимыми и отсутствие каких благ указывает на бедность семьи. На основе опросов респондентов ими был составлен список из 26 предметов первой необходимости, которые были признаны обязательными для нормальной жизни. Свыше 90 % опрошенных согласились с важностью таких пяти предметов, как отопление, туалет и ванная комната в доме, отдельная кровать для каждого члена семьи и отсутствие в доме сырости, а свыше 50 % - еще 21 предмета (наличие двух пар обуви, холодильника, стиральной машины, цветного телевизора и пр.). На основании этих результатов Дж. Мэк и С. Лэнсли выделили четыре уровня или степени относительной бедности:

1. Уровень низких доходов: когда люди не могут удовлетворить одну или две базовые потребности;
2. Уровень бедности: когда нельзя удовлетворить 3-6 потребности из названного списка;
3. Уровень собственно депривации: когда люди не могут удовлетворить 7 и более потребностей;
4. Уровень глубокой, безысходной бедности, при которой люди не могут позволить себе большинство из перечисленных благ¹.

Сравнение исследований, проведенных с интервалом 7 лет, показало, что бедность в Великобритании за время правления М. Тэтчер возросла. Количество жителей Великобритании, у которых не было 3-6 предметов первой необходимости из 26, увеличилось с 7,5 до 11 млн. человек, а число людей, у которых отсутствовало 7 предметов первой необходимости или более, возросло с 2,6 до 3,5 млн.²

При этом во втором исследовании перечень предметов первой необходимости, устанавливаемый респондентами, расширился и стал включать такие вещи, как приличную обстановку дома, страховку и свежие фрукты. Это подтверждает то, о чем говорил П. Таунсенд и

¹ Mack, J. Poor Britain / J. Mack, S. Lansley. – L.: George Allen & Unwin, 1985. – P. 89. – Table 4.1.

² Mack, J. Breadline Britain 1990s: The Findings of the Television Series / J. Mack, S. Lansley. – L.: London Weekend Television, 1992. – 24 pp.

что признавал С. Раунтри: принятые стандарты меняются по мере развития общества.

Субъективная концепция бедности также возникла в 1970-е гг. как реакция на возросшие трудности оценки минимально необходимого набора товаров и услуг для определения черты бедности в развитых странах. Ее разработали экономисты Лейденского университета (Нидерланды), основываясь на оценках, которые сами респонденты давали своему материальному положению и уровню жизни, так как «решающее значение имеет то ощущение, которые люди имеют по поводу своей собственной ситуации»¹. В этом подходе представление о минимально необходимом доходе определяется мнением населения. По лейденской методике на основе выборочного обследования домохозяйств и опроса населения устанавливается размер дохода, позволяющего сводить концы с концами, что и является чертой бедности (Лейденское определение). В Нидерландах субъективная черта бедности оказалась близкой к черте бедности по относительной концепции, рассчитываемой как доля от медианного дохода (около 40-50 %).

Огромную роль в определении и измерении бедности сыграли работы А. Сена, посвященные измерению степени бедности и установлению черты бедности. Определение бедности А. Сена является соединением двух подходов – абсолютного и относительного, причем эти два подхода скорее дополняют друг друга по принципу комплиментарности (взаимодополнительности). Очевидная точка зрения, согласно которой основной причиной бедности является низкий доход, дополняется и углубляется представлением о том, что бедность – отсутствие базовых возможностей². Поскольку доход – не единственный фактор, генерирующий возможности, недостаток возможностей зависит не только от низкого дохода. К тому же корреляция между низким доходом и низким уровнем возможностей в различных сообществах далеко не одинакова. Она не является одинаковой даже в различных семьях и у различных индивидов. Так, человеку пожилому и больному требуется больший доход, чтобы «достичь одинакового уровня функционирования» (выражения А. Сена) с молодыми и здоровыми. Ко-

¹ Haqenaars, A.J.M. The Perception of Poverty / A.J.M. Haqenaars. – Amsterdam, 1986. – P. 30.

² Сен, А. Развитие как свобода / А. Сен. – М.: Новое издательство, 2004. – С. 107.

нечно, у молодых людей тоже есть специфические нужды, которых нет у людей пожилых, но для людей пожилых их специфические нужды оказываются жизненно важными. На корреляцию между доходом и возможностями может влиять, по мнению А. Сена, не только возраст и состояние здоровья индивида, но и пол, социальная роль, место жительства, эпидемиологическая ситуация и т.д.¹ При этом в одних случаях низкий доход и неблагоприятные физические параметры могут, «сходиться», или, как сказали бы мы, производить кумулятивный эффект: болезнь или инвалидность существенно мешают хорошему заработку индивида, а нужды у инвалидов, больных и пожилых зачастую, напротив, больше.

Важно подчеркнуть, что, по мнению А. Сена, «относительное лишение, выраженное через доход, способно превратиться в абсолютное с точки зрения возможностей»². Так, по данным бюро переписи США, в 2006 г. 37 млн. человек или 12 % американского населения живут в бедности, но при этом бедными считаются граждане с заработком менее \$20 тыс. в год.³ В богатой стране относительно бедный человек богаче относительно бедного человека в бедной стране, но, даже если абсолютный доход первого и относительно высок по мировым стандартам, он может испытывать изрядный недостаток в возможностях.

Таким образом, применяемый А. Сеном при исследовании феномена бедности возможностный подход перемещает фокус внимания исследователей со средств (важнейшим из которых является доход) на цели и возможности достижения этих целей.

Работы А. Сена повлияли на концепцию развития человеческого потенциала. В рамках *концепции развития человеческого потенциала* для оценок бедности используется концепция недостатка возможностей (лишений) в удовлетворении базовых потребностей. В индексах нищеты населения выделяются три основных элемента человеческого развития - долголетие, образование и адекватные условия жизни, но конкретные показатели дифференцированы для развитых и развивающихся стран. В последних масштабы лишений измеряются через долю не доживающих до 40 лет, неграмотных, не имеющих достойно-

¹ Там же, С. 108.

² Там же, С. 109.

³ Доброхотов, Р. Умные, но бедные / Р.Доброхотов, Д. Мигунов // Новые Известия. – 2006. – 6 сентября.

го уровня жизни (доступа к чистой воде, медицинским услугам, а также долю детей с отставанием в весе). Для развитых стран показатели иные - это доля не доживающих до 60 лет, уровень функциональной неграмотности и относительной бедности (менее 50 % медианного дохода), а также застойная безработица, отражающая уровень социальной изоляции¹.

При изучении бедности крайне важен вопрос и о том, *какие социальные группы чаще всего оказываются бедными?* Согласно исследованиям западных социологов и экономистов, бедными в первую очередь оказываются безработные, лица, работающих неполный рабочий день или на временной основе, а также больные, инвалиды и пожилые люди, живущие на пенсию.

Не менее, а, может быть, и более, чем различные подходы к определению бедности, установлению ее границ, важны *подходы к характеристике ее причин*. Их можно разделить на две главные группы: теории, согласно которым бедность производится и воспроизводится структурными силами в обществе и теории, согласно которым бедные сами ответственны за свою собственную бедность. Их можно условно назвать концепциями «виновата система» и «виновата жертва».

Нередко западные исследователи, причем не обязательно ориентированные негативно по отношению к бедным, пытались найти объяснение бедности в образе жизни бедных, а также в жизненной позиции и взглядах, которые им якобы присущи. Совокупность этих явлений получила название «субкультура (культура) бедности». Таким образом, понятие бедности получило еще одно измерение: это не только отсутствие необходимых средств существования, но и образ жизни, основанный на специфических нормах и ценностях, т.е. особой культуре или субкультуре.

О. Льюис в 1950-х гг. провел ряд исследований образа жизни бедных семей в Мексике и на Кубе и пришел к выводу, что низшие слои населения в условиях постоянной нужды вырабатывают собственные установки, ценности и устойчивые модели поведения, которые передаются из поколения в поколение и способствуют постоянству бедности. Он назвал их «культурой бедности» (slum culture). О. Льюис осо-

¹ Зубаревич, Н. Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода / Н. Зубаревич. – Изд. 2. – М.: Едиториал-УРСС, 2005. – С. 161.

бо подчеркивал, что ее сохранение и воспроизводство обусловлены не сохранением и воспроизводством социальных условий, в которых живут бедные, а особенностями их социализации, т.е. субкультура бедности – не просто адаптация, но традиция. «К тому времени, когда дети трущоб достигают шести- или семилетнего возраста, они, как правило, уже впитывают основные ценности и отношения своей субкультуры и не настроены на то, чтобы целиком воспользоваться изменяющимися условиями или благоприятными возможностями, которые могут встретиться им в жизни»¹. Он также предположил, что эта субкультура в разных странах имеет общие черты, выраженные в подчеркнуто отличных от общепринятых, устойчивых моделях поведения и установках, хотя чаще проявляется в стратифицированном, высокоиндивидуализированном капиталистическом обществе².

О. Льюис выявил около 70 взаимосвязанных черт «культуры бедности», которые можно свести к основным 5 группам:

1) отсутствие или низкий уровень участия в основных институтах общества (профсоюзах, общественных организациях, политических партиях и т. д.); критические установки по отношению к основным институтам господствующих классов (министерствам, ведомствам, полиции и т. д.), к официальным нормам брака; и цинизм по отношению к церкви.

Бедные не разделяют общественных ценностей и даже если осознают их, то не действуют в соответствии с ними;

2) минимальный уровень организованности вне рамок семьи;

3) взаимоотношения полов, отличные от общепринятых – отсутствие детства, ранние сексуальные связи, сожителство без брака, высокая частота абортв и т. д.;

4) преобладание таких установок, как беспомощность, зависимость, униженное положение, что связано с низкой мотивацией к труду и достижениям; ориентация на сегодняшний день, неспособность к планированию.

В такой культуре преувеличивается ценность настоящего в противоположность ценности будущего. Бедный стремится взять от жизни как можно больше здесь и сейчас;

¹ Lewis, O. A study of slum culture / O. Lewis. – N.Y.: Random House, 1968. – P. 6.

² Ibid., P. 4-5.

5) Повышенная агрессивность и озлобленность, культ силы и равенства, склонность к авантурным и рискованным предприятиям, сменявшаяся апатией, обвинение других в своих собственных бедах¹.

В те же годы У. Миллер употребил термин «субкультура бедности» как синоним понятия «культура низшего класса». По его мнению, это самостоятельная традиция, насчитывающая несколько столетий, сформировавшаяся в конфликте с общепринятой культурой (понимаемой как культура прежде всего среднего класса) и ориентированная на разрушение ее норм и ценностей².

Позже Д. Элеш повторил характеристики «культуры бедности», выделенные О. Льюисом, но назвал их «синдромом бедности», чтобы подчеркнуть свое несогласие со сторонниками так называемого культурного подхода. Среди этих характеристик - слабая социальная организация, низкий уровень классового сознания, лидерство женщины в семье, фатализм, отсутствие планов на будущее, отчуждение от политики, ранний секс, признание ценности силы и мужественности³.

Дальнейшее развитие и пересмотр теории «культуры (субкультуры) бедных» шел по следующим направлениям.

Во-первых, ряд исследователей, признавая существование особой культуры бедных, не считают правильным противопоставлять ее культуре общества в целом. Сторонники этой точки зрения, в частности, Л. Рэйнуотер, считают, что культура бедных в большей мере детерминирована не условиями социализации, а социальными условиями⁴.

Другая тенденция, – сужение круга носителей «субкультуры бедности». К последним стали относить лишь часть бедных, ведущих наиболее специфический образ жизни, резко отличающийся от общепринятого: алкоголиков, бродяг, наркоманов, преступников и т.п. Для описания данной социальной группы были предложено новое понятие

¹ Lewis, O. La Vida / O. Lewis. – N.Y.: Random House, 1966. – P. 49-53.

² Miller, W. Lower class culture as a generating milieu of gang delinquency / W. Miller // Journal of social issues. – 1958. – V.14. – P. 5-19.

³ Elsh, D. Poverty theories and income maintenance: validity and policy relevance / D. Elsh // Social science quarterly. – 1973. – V.54. – № 2. – P. 360.

⁴ Rainwater, L. The problems of lower class culture / L. Rainwater // Journal of social issues. – 1970. – V.26. – № 2. – P. 142.

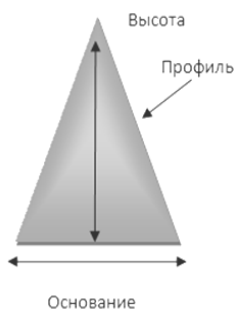
«недостойные» бедные, которые противопоставлялись «достойным» бедным¹.

С конца 60-х годов XX в. для обозначения такой социальной группы используется также термин «андеркласс» (underclass), включающий в себя, как правило, культурный контекст: «экономическая маргинальность, альтернативные ценности и девиантное поведение в тех или иных сочетаниях непременно встречаются во всех дискуссиях, касающихся underclass'а»².

«Underclass – это группа, сочетающие плохие жилищные условия и нехватку традиционных уз, свойственных классу даже с низким уровнем квалификации и отсутствием перспектив работы. Результатом является цинизм по отношению к официальным ценностям общества, сводящимся к работе и порядку.

Underclass – это не революционная сила, а сила, заставляющая ощущать свое присутствие преступлениями, нарушениями общественного порядка, а также образуемая изменчивую воинственную группу на одном из концов политического спектра»³. Нередко низший класс ассоциируется с неимущими и бесправными группами этнических и расовых меньшинств.

3.6. Высота и профиль социальной стратификации. Индексы неравенства.



Высота характеризует различие между самым высоким и самым низким значением измеряемого показателя (например, различие в уровне дохода между самыми богатыми и самыми бедными людьми)

Профиль характеризует распределение данного показателя по различным слоям общества.

¹ См.: Ярошенко, С. Синдром бедности /С. Ярошенко // Социологический журнал. - 1994. - № 2. - С. 47.

² Моррис, Л. Понятие underclass'а / Л. Моррис // Экономическая социология. – 2000. – Т. I. – № 1. – С. 67.

³ Цит. по: Моррис, Л. Указ. соч., С. 82.

В современной социологии получили широкое распространение сравнительные исследования социального развития, неравенства, уровня благосостояния и бедности в разных регионах мира. Для проведения сопоставлений применяются различные индексы и коэффициенты неравенства.

Так, для измерения высоты и профиля социальной стратификации применяются такие показатели, как коэффициент Джини и индекс развития человеческого потенциала.

Коэффициент Джини (индекс Джини) - статистический показатель, свидетельствующий о степени расслоения общества данной страны или региона по отношению к какому-либо изучаемому признаку.

Коэффициент Джини характеризует дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны.

Коэффициент Джини является числом между 0 и 1, где 0 соответствует абсолютное равенство (где каждый имеет одинаковый доход) и 1 соответствует абсолютное неравенство (когда одно лицо имеет все доходы, а все остальные имеют нулевой доход).

Соответственно, чем ближе значение коэффициента к единице, тем ярче выражено неравенство.



Коррадо Джини
(1884-1965) – итальян-
ский статистик, социолог

Сравнительные исследования с очевидностью показывают, что в современном мире существует социально-экономическое неравенство между странами и регионами. Мир разделен на «богатый Север» и «Бедный Юг».

Таблица 3.5. Список стран по показателям неравенства доходов, включая коэффициент Джини по данным ООН.¹

Страна	Показатель	Год
Максимальные значения индекса		
Намибия	70,7	2003
Лесото	63,2	1995
Сьерра-Леоне	62,9	1989
Центрально-африканская рес-публика	61,3	1993
Средние значения индекса		
Китай	46,9	2004
США	45	2007
Россия	41	2006
Япония	38,1	2004
Низкие значения индекса		
Франция, Германия, Австрия, Финляндия.	28-26	2005
Дания	24	2005
Швеция	23	2005

Таблица 3.6. Девять самых богатых стран мира.

Страна	Средняя продолжительность жизни мужчин (в годах)	Уровень грамотности (в %)
Бельгия	75,1	100
Дания	74,9	100
Исландия	78,4	100
Канада	76,4	96,6
Люксембург	74,9	100
Норвегия	76,5	100
США	74,4	95,5
Швейцария	77,7	100
Япония	78,4	100

¹ См.: Список стран по показателям неравенства доходов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>, свободный.

Если в развивающихся странах бедность означает отсутствие доступа к самым основным жизненным ресурсам: пище, питьевой воде, медикаментам, начальному образованию. То для более богатых стран гораздо актуальнее другой аспект бедности - социальное исключение.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) - интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории.

ИРЧП является стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов. Индекс публикуется в рамках Программы развития ООН в отчётах о развитии человеческого потенциала и был разработан в 1990 г. группой экономистов во главе с Махбубом-уль-Хаком.

Концептуальная структура индекса была создана благодаря работе Амартии Сена. При подсчёте ИРЧП учитываются 3 вида показателей: 1. Ожидаемая продолжительность жизни - оценивает долголетие. 2. Уровень грамотности населения страны (среднее количество лет, потраченных на обучение) и ожидаемая продолжительность обучения. 3. Уровень жизни, оценённый через валовой национальный доход на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США. Значение показателя заключено между 0 и 1. Соответственно, чем значение ближе к единице, тем выше уровень развития ИРЧП.



Махбуб-уль-Хак
(1934-1998) – пакистанский экономист



Амартья Кумар Сен
(р. 1933) - индийский экономист

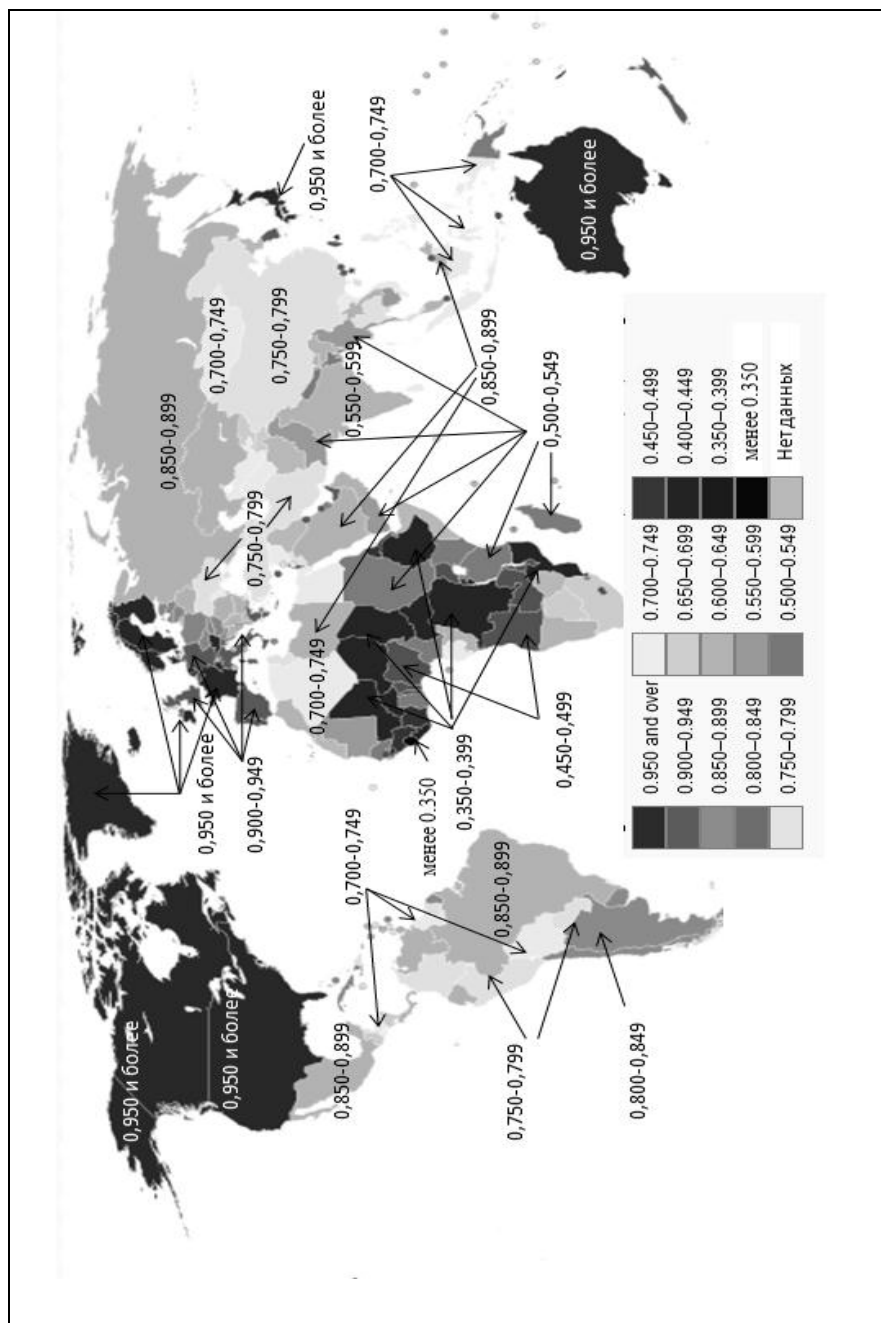


Таблица 3.7. Список стран с самым высоким и самым низким индексом развития человеческого потенциала.¹

Страна	Значение индекса
Страны с очень высоким показателем ИРЧП	
Норвегия	0,938
Австралия	0,937
Новая Зеландия	0,907
США	0,902
Ирландия	0,895
Лихтенштейн	0,891
Нидерланды	0,890
Канада	0,888
Швеция	0,885
Германия	0,885
Страны с низким показателем ИРЧП	
Мали	0,309
Буркина Фасо	0,305
Либерия	0,300
Чад	0,295
Гвинея-Бисау	0,289
Мозамбик	0,284
Бурунди	0,282
Нигер	0,261
Демократическая Республика Конго	0,239
Зимбабве	0,140

Россия сегодня занимает 65 место в списке из 169 стран с показателем 0,719, таким образом, входя в группу стран с высоким ИРЧП. Россия входит в регион - Восточная Европа и Центральная Азия, в котором находится 31 страна, располагаясь на 18 месте в данной группе. Лидером группы является Чехия - 0,841 (28 место в мире), замыкает группу Таджикистан.

¹ См.: Human Development Report 2010 – 20-th Anniversary / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/>, свободный.