

Федеральный научно-исследовательский социологический центр
Российской академии наук
Институт социологии

**СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ
В УСЛОЖНЯЮЩЕМСЯ
ОБЩЕСТВЕ:
объективные и субъективные
аспекты**

Москва
2019

УДК 316.4
ББК 60.5
С69

Публикуется по решению Ученого совета ФНИСЦ РАН

Редакционная коллегия:

д-р социол. наук *В. В. Семенова*
д-р социол. наук *М. Ф. Черныш*
канд. социол. наук *П. Е. Сушко*

Рецензенты:

д-р социол. наук *П. М. Козырева*
канд. социол. наук *М. Г. Бурлуцкая*

Исследование выполнено при поддержке Российского научного фонда в рамках проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре поколения российской истории» (грант № 14-28-00217-П).
Руководитель проекта — д. филос. наук *З. Т. Голенкова*

Авторский коллектив:

Б. Бегеманн, А. В. Ваньке, З. Т. Голенкова, Ю. Б. Епихина, Н. Д. Коленникова, Я. Петрович, Е. В. Полухина, Е. Ю. Рождественская, В. В. Семенова, А. В. Стрельникова, П. Е. Сушко, И. Н. Тартаковская, Т. Ю. Черкашина, М. Ф. Черныш, У. Шувакович, С. С. Ярошенко

С69 Социальная мобильность в усложняющемся обществе: объективные и субъективные аспекты: [монография] / [В. В. Семенова и др.]; отв. ред. В. В. Семенова, М. Ф. Черныш, П. Е. Сушко. ФНИСЦ РАН. — М.: ФНИСЦ РАН, 2019. — 512 с.

ISBN 978-5-89697-307-2

Монография содержит результаты масштабного коллективного проекта, посвященного комплексному изучению межпоколенной социальной мобильности в современной России. Теоретический и эмпирический анализ основываются на предлагаемой авторами концепции многомерной социальной мобильности или концепции «широких жизненных изменений», учитывающей разные измерения социальных и пространственных перемещений. В объект интереса исследователей включены социальные слои, находящиеся на разных полюсах социальной иерархии и представляющие как «верхи», так и «низы» российского общества. Комбинированный методологический подход и применение микс-методов позволяет представить процессы мобильности как сквозь линзу представительных опросов населения РФ, так и сквозь данные интервью. Помимо объективных характеристик социальной мобильности рассмотрены более сложные явления, связанные с субъективной мобильностью, такие как габитус, мотивационный репертуар мобильности, социальный и культурный капитал. Монографию дополняют и обогащают материалы внешних участников, в том числе международных, работающих в схожих парадигмах.

ISBN 978-5-89697-307-2

© Коллектив авторов, текст, 2019
© ФНИСЦ РАН, 2019

Оглавление

Введение	5
Раздел I. Социокультурная парадигма социальной мобильности	15
Глава 1. Социальная мобильность: традиционные и современные подходы	17
Глава 2. Модели социальной мобильности в межпоколенной перспективе	53
Глава 3. Культурные коды социальной стратификации языком повседневности	73
Раздел II. Бизнес-управленческая элита: концептуальные подходы и практики мобильности	119
Глава 4. Концептуальные подходы к анализу элиты как неоднородной социальной группы	121
Глава 5. Карьерные траектории бизнес-элиты: объективное и субъективное измерения	143
Глава 6. Преемственность бизнеса и благосостояния как новая опция социальной мобильности в российском контексте	164
Раздел III. Успешен ли средний класс?	185
Глава 7. О трудностях исследования «среднего класса» в России	187
Глава 8. На пути к информационной эпохе: модели трудовой карьеры IT-специалистов	212
Глава 9. Образовательный статус в межпоколенной перспективе (по результатам когортного анализа)	250
Глава 10. Доступность высшего образования в ситуации постсоциалистического перехода	275
Глава 11. Гендерные аспекты социальной мобильности: интерсекциональный анализ	289

Раздел IV. Нисходящая мобильность в современном российском обществе	325
Глава 12. Социальные траектории мобильности прекариев	327
Глава 13. Национальные особенности режима исключения: возможности применения теории андеркласса	358
Раздел V. Горизонтальная мобильность: географические и профессиональные перемещения	381
Глава 14. Территориальная мобильность в контексте социально-статусных изменений	383
Глава 15. Жилищная стратификация: жильё как элемент материального благосостояния	416
Глава 16. Паттерны жилищной мобильности белых и синих воротничков	442
Заключение	457
Библиография	469
Предметный указатель	497
Сведения об авторах	501

Введение

Социальная мобильность входит в число тем, приоритетных для современной социологии. Еще классики изучения темы, среди которых был и российский исследователь Питирим Сорокин, отмечали, что общества, входящие в состояние современности, становятся более «текучими». В подобных обществах утверждаются нормы, делающие социальные группы открытыми для притока извне. Возникают широкие возможности пересекать межгрупповые границы, добиваться более высокой социальной позиции в течение жизни. Однако мобильность отражает не только позитивные, достижительные возможности современного общества, но и темные стороны этого процесса. Так, высокий уровень мобильности в периоды кризиса проявляется, кроме всего прочего, в нисходящих социальных потоках.

В контексте России в ходе межпоколенческих сравнений трех поколений российского общества по критерию интенсивности воспроизводства / изменения заметно, что процессы воспроизводства традиционных сфер социальных страт усиливаются и, чем ближе к сегодняшнему дню, тем более они значительны. «Торможение» социальных лифтов и тенденция к воспроизводству способствуют закреплению классовых позиций. В результате в современном обществе растет социальная дифференциация, увеличивается экономическое неравенство, углубляются культурные различия между разными социальными группами, занимающих верхние и нижние этажи в социальной иерархии; увеличивается разрыв между богатыми и бедными; между элитами и прекариатом на фоне внутренней дифференциации среднего класса. Данное противоречие не может не влиять на потоки мобильности и связанные с ними ценностные ориентации.

В целом, по результатам массовых данных о состоянии социальной мобильности в современной России, необходимо отметить, что в настоящее время российское общество переживает противоречивый период, в котором, с одной стороны, усиливаются тенденции модерна, включающие в себя индивидуализацию и консюмеризм, с другой — наблюдается состояние застоя в экономической

и социальной сферах. Кризисное состояние той экономической модели, которая создавалась в 1990-е гг., затрудняет возможности коллективной восходящей мобильности: рост заработных плат остановился в 2013 г., а в некоторых отраслях зарплаты даже снизились по отношению к уровню 2010 г. В подобных обстоятельствах возникают существенные препятствия и на пути потребительской мобильности, которая могла бы, хотя бы отчасти, компенсировать «торможение» лифтов, связанное с ухудшающейся структурой занятости. Таким образом, существуют объективные структурные обстоятельства, которые затрудняют восходящие потоки мобильности и в то же время ограничивают рост доходов населения, который мог бы стать квазимобильностью для тех, кто не претендует на более высокие позиции в управленческой или квалификационной иерархиях. Такой вывод открывает пространство для дальнейших размышлений о процессах социальной мобильности в России: как представители разных социальных групп и классов отвечают на вызовы современности, и какие новые тенденции формируются в контексте глобальных трендов. Так, нормативом социального продвижения становятся нелинейные, прерывистые, гибкие карьеры, характеризующиеся нестабильностью и неопределенностью, которые трудно отследить только в понятиях воспроизводства или наследования.

Кроме того, возникают скрытые схемы ресурсного обмена, дающие возможность скрыто компенсировать торможение социальных лифтов, все большее значение приобретают денежные платежи. До некоторой степени российский опыт опровергает стандартные схемы мобильности, добавляя в них новые измерения, отсутствующие или едва наблюдаемые в других обществах.

Вопрос, который активно обсуждается социологами в России и за ее пределами, можно сформулировать следующим образом: могут ли открывающиеся перспективы расширенного потребления компенсировать потребность современного человека в том, что можно определить как реальную мобильность — обретение более высоких позиций в сфере управления, квалификационном измерении и измерении социального статуса?

В научном дискурсе социальной мобильности также происходят существенные изменения. Еще в начале—середине XX в. мобильность рассматривалась, прежде всего, как перемещения в сфе-

ре занятости — переход с одной позиции на другую, переход на другое предприятие или же в социальную группу безработных. В подобном подходе была своя логика: по мере того, как отмирали сословные границы, наиболее значимыми линиями разграничений становилась позиция в производственных или управленческих иерархиях. Статус человека и, соответственно его заработная плата, определялись, с одной стороны отношением к собственности, с другой — характером и содержанием труда. Один из наиболее глубоких исследователей современности немецкий социолог Макс Вебер предположил, что современное общество отличается от других не только общественно-политическим устройством, но и множественностью механизмов, производящих социальные различия. Ключевую роль в этом процессе играет рынок труда в разных его формах. Именно рынок труда обладает свойством различать в работнике уровень квалификации и в соответствии с ним определять его уровень доходов. В новую эпоху, отмечал один из последователей веберовской концепции Ральф Дарендорф, одним из важных способов воспроизводства социальных различий остается производственная иерархия, но в ней не только и не столько собственность формирует социальные группы, сколько отношения власти и подчинения.

Традиционная социологическая концепция мобильности подверглась радикальной ревизии в начале 1990-х гг. После реализованного Дж. Голдторпом исследования CASMIN и монографии «Постоянная текучесть», подготовленной им и его коллегой-математиком Е. Эриксоном, стало понятно, что имеющиеся в распоряжении социологов количественные инструменты покрывают только часть тех изменений, которые происходят в жизни людей и которые, вне всякого сомнения, подпадают под определение «мобильность». Речь шла в большинстве случаев о перемещениях, имеющих в основании культурную компоненту, накопленный и реализуемый в интересах индивида или группы культурный капитал. В немалой степени подобному повороту способствовало появление сильной культурной программы Дж. Александера, развернувшей каузальные связи с тем, чтобы не только структурные, но культурные характеристики входили в число важнейших факторов, определяющих состояние общества. Культурная компонента мобильности становилась все более значимой еще и потому, что

сами перемещения все чаще совершались в потребительском измерении. Если социальные структуры большинства развитых, да и развивающихся стран, демонстрировали устойчивость, то стандарты и формы потребления переживали период бурного развития. В значительной степени это было связано с появлением современных технологий и, прежде всего, мира глобальных коммуникаций. Сетевые технологии, охватившие собой весь мир, открывали широкие возможности для торговли, обеспечивали доступность современных благ даже для регионов, считавшихся в прошлом отсталыми или отстающими.

Ответ на новые вызовы предполагал присутствие в концепции еще одного важного аспекта — субъективных переживаний индивида по поводу его достижений и потерь, социальных побед и поражений. Речь шла о так называемой субъективной или рефлексивной мобильности — процессе осмысления жизненного пути и целепостановочной рефлексии, идущей параллельно жизненным изменениям. Предполагалось, что координаты мобильности теснейшим образом связаны с феноменологией жизни — образами и критериями успеха и неудачи, руководствуясь которыми современный человек оценивает пройденную им жизненную траекторию.

В соответствии с подобной постановкой проблематики в настоящей монографии впервые в российской и зарубежной научной практике комплексно реализована концепция многомерной социальной мобильности. В этой концепции мобильность понимается как взаимосвязанные перемещения индивида в нескольких социальных измерениях. Таких измерений насчитывается шесть, но в перспективе, в развитие уже созданного задела, станет возможным включать в концепции и другие измерения, отражающие значимые изменения в обществе и общественном сознании.

В общетеоретическом направлении предлагаемая концептуальная модель мобильности постсовременного общества как «концепция широких жизненных изменений» включает в себя перемещения в разных измерениях социальной структуры, имеющих разную временную протяженность и затрагивающие разные сферы жизни. Концепция расширенного понимания мобильности находится в русле тех традиций, которые заложены в изучении данной темы одним из ее основателей — П. А. Сорокиным, а так-

же в русле современных дискуссий об изменяющейся социальной мобильности. Концепт «многомерной мобильности» включает в себя перемещения, которые совершаются одновременно в нескольких сферах жизни и которые находятся во взаимосвязи друг с другом: перемещения в сфере занятости и отраслевая мобильность, образовательная мобильность, территориальные и жилищные перемещения. Концепция мобильности как широких жизненных изменений понимается также как рассмотрение ее в единстве объективной и субъективной мобильности. В широком смысле под субъективной мобильностью понимается процесс рефлексии, сопровождающий реальные пространственные или социальные перемещения.

В процессе работы над концепцией этот подход был дополнен концепцией социокультурной мобильности, где, следуя идеям П. Бурдьё, принято считать, что классовые противоречия и дифференциация обусловлены, помимо всего прочего, еще и культурными различиями, имеющими в основании габитус как определенность, «заданность» структурного и культурного свойства, вытекающую из принадлежности к определенному классу. При таком подходе процессы мобильности / иммобильности могут рассматриваться с точки зрения воспроизводства / изменения межклассовых культурных различий. Тогда в обществе, где различия между классами велики, на первый план выходят процессы воспроизводства, которые закрепляются культурой как воспроизводство заданных культурой привилегий для верхних слоев социальной иерархии и как воспроизводство «культуры бедности» в нижних слоях, что становится одним из инструментов воспроизводства неравенства в разных его проявлениях. Здесь классы «реконфигурируются» [Savage et al., 2013] в культурные символически-вербальные конструкции; представления о классовой структуре исходят уже не столько из собственного положения на шкале занятости / доходов, но и из более широких жизненных представлений и индивидуального опыта, паттернов поведения в различных жизненных сферах от потребительских практик до паттернов культурного потребления. Согласно концепциям Бурдьё, именно культурные аспекты существования классов наиболее часто используются индивидами для демонстрации своих классовых отличий, и именно они рассматриваются как «ядро» класса.

1. Перемещения в сфере занятости. Изучение мобильности в данном измерении опирается на давнюю социологическую традицию. Характер и содержание труда несколько не утратили своего значения в современный период развития российского общества, хотя и не имеют прежнего самодовлеющего значения. Характер и содержание труда, выраженные в классификации ISCO-8 являются базовыми характеристиками, позволяющими определить классовую структуру общества по критериям, выделенным Дж. Голдторпом. В поколенческом контексте описание классовой структуры общества создает основу для анализа существующих в обществе форм неравенства, позволяет определить значение квалификационных и иных институциональных критериев в построение траекторий социального продвижения.

2. Образовательная мобильность. В современной социологии образовательная мобильность рассматривается как важное условие продвижения индивида в объективных и субъективных координатах мобильности. Как в прошлом, так и в настоящее время, образовательная мобильность служит не только функциональным целям получения более высокой заработной платы или более высокой должностной позиции. Она создает ключевые элементы самосознания, лежащие в основании конструирования идентичностей. Образование по-прежнему важный ресурс, наделяющий его обладателя определенным, более высоким статусом. В проекте образовательная мобильность изучается как вертикальное перемещение и как перемещение в горизонтальной плоскости. Последняя сыграла важную роль в преодолении поколением 1960-х травмы перехода от государственного социализма к рыночному обществу. Для многих представителей образованного класса выход из сложного положения, в котором они оказались в годы радикальных реформ, находился в области образования и, в частности, в получении второго или даже третьего образования, позволяющих успешно вписываться в работу рыночных структур.

3. Отраслевая мобильность. Данный тип мобильности имеет свойство индикативности по отношению к тем глубоким изменениям, которые происходят в экономике. В исследовании отраслевая структура экономики была поделена на четыре взаимосвязанные сферы — промышленность (включая транспорт), сфера обслуживания, гуманитарная сфера (образование, здраво-

охранение, наука, СМИ) и сфера разработки и использования новых технологий.

4. Территориальная мобильность. В новых условиях на фоне нарастающего регионального неравенства территориальная мобильность становится одним из важных аспектов социальной мобильности в целом. Как и раньше, население стремится покинуть регионы с низким уровнем доходов и отсутствием перспектив развития и переместиться в регионы, обладающие ценными природными ресурсами, демонстрирующие высокие темпы развития социальной сферы. В современном обществе территориальная мобильность может принимать и принимает формы эмиграции — выезда за рубеж на длительный срок или на постоянное место жительства. Новый аспект исследования заключается в том, чтобы сделать предметом исследования не только завершённые, окончательные перемещения, но и временные передвижения, характерные для тех, кто временно выезжает на заработки в другой регион.

5. Жилищная мобильность. В российском контексте жилищная мобильность является отдельным, в значительной степени самостоятельным измерением мобильности. В прошлом для того чтобы приобрести собственное жильё, молодые люди уезжали на большие стройки или же шли работать с существенным понижением статуса на большие предприятия, обладавшие собственными строительными мощностями и своей программой предоставления жилья. В настоящее время получение собственного жилья не менее острая проблема, в особенности для молодых людей, желающих проживать отдельно для родителей. Решение этой проблемы часто находится благодаря ипотеке, купле-продаже имеющегося жилья или выезду в другой регион, где по ряду причин получить жильё легче, чем в своем собственном. Жилищная мобильность — это, помимо всего прочего, еще и улучшение жилищных условий — переезд в дом с более комфортными условиями проживания, более просторное жильё, перемещения внутри населенного пункта по отношению к его периферии и центру.

6. Субъективная мобильность. В широком смысле под субъективной мобильностью понимается процесс рефлексии, сопровождающий реальные пространственные или социальные перемещения. Изучение данного процесса имело несколько аспектов:

во-первых, оценочный, предполагающий оценку индивидами своего положения на шкале перемещений в сравнительной перспективе по отношению к достижениям окружающих (прежде всего родителей, а также значимых других); во-вторых, социально-ресурсный аспект как индивидуальный опыт мобильности, базирующийся на культурном и семейном капитале; в-третьих, как деятельностный аспект, социальные выборы или траектории (карьеры) мобильности на протяжении жизненного или трудового пути отдельных групп или индивидов. Субъективная мобильность обладает свойством задавать в общественном сознании сетку координат для оценки общества в целом, его возможностей и перспектив.

В методическом плане предложена стратегия комбинирования количественных и качественных методов для того, чтобы выявить ключевые тенденции эволюции социальной структуры российского общества и определить наиболее проблемные ее элементы. Данный подход реализует социальную оптику рассмотрения проблемы как соединение ракурса «социальных возможностей» с ракурсом «индивидуального ресурса» каждого из объектов анализа.

Таким образом, в главах монографии авторы опираются на общую эмпирическую базу исследовательского проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории», состоящую из следующих частей:

1. Количественные данные. Процедура массового опроса населения Российской Федерации, реализованного в 2015 г., базировалась на случайной вероятностной выборке (5081 респондент) и специально сконструирована под комплексные задачи совмещения данных о межпоколенной и внутривозрастной мобильности с учетом таких индикаторов, как: а) стартовое состояние: характеристика семьи, ее социальный и культурный капитал; б) путевые характеристики: фиксация изменений в профессиональных и территориальных траекториях респондентов с промежутком в 10 лет; в) факторы фона: события и состояние институтов; г) достигнутое состояние: уровень образования, имеющаяся квалификация, полученная профессия, материальное состояние и уровень жизни; д) мотивация: оценка пройденного пути и ожидания от будущего. В монографии оно обозначается как «Проект-2015».

2. Количественная база исследования дополнена проведенным в 2018 г. онлайн-опросом работников ИТ-индустрии: «ИТ-2018». Опрос (862 респондента) предусматривал квоты по профессиональной группе, полу, федеральному округу и являлся логическим продолжением предшествующих интервью разведывательного этапа, содержал те же основные блоки вопросов.

3. Онлайн анализ открытых данных по элите как типологизированный материал о биографических событиях относительно руководителей высшего звена современной России (всего 700 биографий).

4. Качественное исследование — «Интервью-2015». Интервью-2015 представляет собой глубинные биографические интервью (численность — 85), проведенных в трех регионах страны — Уральский (малый и большой город), Самарский (малый и большой город), город Москва. Отбор респондентов для интервью осуществлялся по критерию занимаемой позиции в профессиональной иерархии: *первая группа* — руководители среднего звена и *вторая группа* — рядовые рабочие и служащие. Интервью в основном содержат субъективную информацию о внутрипоколенной мобильности относительно двух возрастных когорт. Респонденты 45–50 лет представляют собой модель «состоявшейся карьеры», тогда как возрастная группа 25–30-летних — модель «проектируемой карьеры». Глубинное интервью, повторяя логику количественного исследования («Проект-2015»), проводилось по типу биографического интервью с фокусированием на стратегии социально-профессиональной карьеры и содержало блоки: свободный нарратив об этапах профессиональной карьеры; стадия расспрашивания относительно деталей и отдельных событий образовательного и профессионального пути; субъективная оценка своей карьеры и сравнительная оценка своих достижений по сравнению с окружением.

5. Качественная часть исследования дополнена проведенными в 2017–2018 гг. углубленными интервью с представителями ИТ-сферы, прекариатом и элитой («Интервью-2017», «Структура биографий элиты-2018»). С представителями трех указанных категорий были проведены глубинные биографические интервью, учитывающие конкретную социальную специфику обозначенных групп и поэтому реализованные с использованием различных гайдов

(с группой прекариат проведено 75 интервью (35 в Екатеринбурге и 40 в Самаре), с группой IT-специалистов — 75 интервью (35 в Екатеринбурге, 35 в Новосибирске, 5 в Москве), с группой элита — 25 интервью (в различных городах).

В тексте монографии при описании эмпирической базы конкретных глав авторы используют упомянутые короткие названия блоков информации: Проект-2015, ИТ-2018, Интервью-2015, Интервью-2017, Структура биографий элиты-2018. Кроме того, в отдельных главах авторами привлекаются дополнительные источники данных, описанные непосредственно в тексте.

Книга подготовлена научным коллективом проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории», финансируемого Российским научным фондом (грант № 14-28-00217-П) с приглашением отечественных и зарубежных исследователей. В состав авторов вошли: Голенкова З. Т. (руководитель, гл. 14 (в соавторстве)); Черныш М. Ф. (общая редакция, гл. 1, гл. 2); Семенова В. В. (общая редакция, гл. 3); Ваньке А. В. (гл. 11 (в соавторстве), гл. 12 (в соавторстве)); Сушко П. Е. (общая редакция, гл. 8 (в соавторстве), гл. 14 (в соавторстве)); Епихина Ю. Б. (гл. 9); Рождественская Е. Ю. (гл. 4, гл. 5, гл. 6); Тартаковская И. Н. (гл. 11 (в соавторстве), гл. 12 (в соавторстве)); Стрельникова А. В. (гл. 14 (в соавторстве), гл. 15 (в соавторстве)); Полухина Е. В. (гл. 16); Коленникова Н. Д. (гл. 8 (в соавторстве)); Бегеманн Б. (гл. 7); Петрович Я. (гл. 10 (в соавторстве)); Черкашина Т. Ю. (гл. 15 (в соавторстве)); Шувакович У. (гл. 10 (в соавторстве)); Ярошенко С. С. (гл. 13).

Редакционная коллегия

РАЗДЕЛ I

Социокультурная парадигма социальной мобильности

Глава 1

Социальная мобильность: традиционные и современные подходы¹

Мобильность в тематике социальных изменений

В современной социологии тема мобильности занимает особое место. К ней привязаны, пусть и в разной степени, другие социологические сюжеты, относящиеся к «ядру» общественной науки. Социальная мобильность находится в центре полемики о социальных изменениях, их причинах и следствиях. Социальные трансформации, какова бы ни была их природа, неизменно ведут к новым потокам социальной мобильности. Принято считать, что, если изменения в экономике и обществе ведут к понижению стандартов жизни и сужению жизненных возможностей граждан, модус их оценки в общественном сознании будет отрицательным. Если же, напротив, мобильность результируется в более высоком уровне жизни, то, соответственно, итог изменений следует рассматривать по большей части в положительном ключе. Однако действительное соотношение между социальными изменениями и мобильностью вряд ли возможно сводить только к этой линейной схеме. В истории немало эпизодов, когда изменения имели негативные последствия в короткой перспективе и положительные эффекты в дальней. Преодоление социальной статики, полагает А. Пржеворски, невозможно без слома старых структур, отказа от привычных социальных практик, отхода от традиций, которые утверждались в культуре на протяжении многих десятилетий, а то и столетий [Przeworski, 1991]. Подобный процесс, как правило, проходит болезненно, а социальная мобильность, которая им провоцируется, имеет для большинства населения нисходящий характер. Однако по истечении некоторого времени общество образует новые институты, рождает новые практики, более подходящие для нового состояния

¹ Глава впервые опубликована в книге «Социальная мобильность в России: поколенческий аспект» [Социальная мобильность..., 2017: 13–48].

экономики, и в дальнейшем отрицательный тренд сменяется положительным. Пржеворский обратил внимание на особенность, которая проявилась в ходе радикальных реформ в Восточной Европе: чем жестче проводились реформы, тем быстрее наступал период «ремиссии», тем быстрее наблюдалось становление новых прогрессивных практик. Вместе с тем, Пржеворский был далек от того, чтобы советовать именно жесткий, «шоковый» вариант реформ. В каждом случае, полагал он, необходимо индивидуальное рассмотрение ситуации, учет всевозможных факторов, которые либо осложняют, либо ускоряют процесс реформирования.

Рассуждения Пржеворского относятся к той области, которую можно с известной долей условности назвать «социальной экономикой». Речь идет о показателях, свидетельствующих об уровне экономического благополучия — уровне доходов, уровне безработицы, возможностях карьерных приобретений, а также состоянии предпринимательства. Эти показатели плотно коррелируют с другими показателями, помогающим понять, в каком состоянии находится общество — уровнем рождаемости и смертности, числом совершаемых преступлений, количеством совершаемых самоубийств. Вся сумма показателей, диагностирующих состояние общества, тесно связана с потоками мобильности. В частности, в процессе реализации шоковых реформ в России в начале 1990-х гг. уровень жизни большинства населения резко понизился, возросла безработица, расширила масштабы «социальная неприкаянность», вызванная тем, что работники с относительно высоким уровнем квалификации не находили себе применения в рыночной среде, возникавшей по мере движения к рыночным условиям хозяйственной деятельности. Потоки нисходящей мобильности приводили к резкому снижению рождаемости, «омоложению» смертности, росту пьянства, насилия и самоубийств. Мобильность — и это убедительно подтверждается фактами — вписана в историю одновременно как следствие реализуемой политики, так и как фактор, имеющий непредсказуемые, нередко негативные социальные последствия.

Картина еще больше усложняется, если принять во внимание тот факт, что в большинстве случаев глубокие социальные изменения имеют множественные эффекты в разных сферах жизни. Изменения, негативно влияющие на жизнь большинства населения, могут вместе с тем открыть новые перспективы для активно-

го меньшинства. Именно этот эффект наблюдался в 1990-е гг. в России. В то время как большинство населения переживало негативные эффекты реформ, активное меньшинство капитализировало открывающиеся возможности, использовало новые свободы для того чтобы заняться предпринимательством, повысить свои стандарты жизни до уровня, невиданного в предыдущую эпоху. Для этой категории населения реформы оказались благом, а вектор мобильности для нее был устремлен «вверх» по большинству фиксируемых показателей.

Комбинированный подход Питирима Сорокина

Питирим Сорокин, введший понятие мобильности в широкий оборот, предлагал рассматривать мобильность как явление с несколькими ключевыми измерениями [Sorokin, 1959: 133–164]. Он полагал, что мобильность следует понимать не только как переход с работы на работу, не только как переезд из одного региона в другой, но и как движение в любой форме, включая перемещения вещей и ценностей. В мобильности он видел не только структурные изменения в обществе, но и культурные трансформации, переход общества от одной культурной парадигмы к другой, от одного образа мысли к другому. Общество эволюционирует, в нем возникают идеи, которые подталкивают изменения структурного плана. Культурная мобильность оказывается связанной с мобильностью структурной, а ценности, распространяющиеся в обществе, становятся фактором, побуждающим население изменять жизненный модус.

Как и другие исследователи мобильности, Сорокин выделял в перемещениях статичные и динамичные фазы. В статичной фазе мобильность регулируется устоявшейся системой ценностных ориентиров, а перемещения происходят по строго определенным траекториям. В динамичной фазе ценностные ориентиры размываются, возникает рассогласование жизненных миров, а мобильность становится хаотичной и рождает «муть» — неопределенное состояние, в котором упорядоченные перемещения невозможны и которое более всего напоминает движение в отсутствие какого-либо социального «компас». Примеры для иллюстрации своего подхода Сорокин брал из российской истории: Октябрьская

революция изменила полностью координаты мобильности в обществе. Короткий период хаоса сменился новой системой координат, которая стала фундаментом для становления социальной структуры [Soroikin, 1927]. Важная догадка Сорокина состояла в том, что мобильность может быть таковой только тогда, когда в обществе восстанавливается система ценностей и норм, когда становится понятным (не только исследователям, но и населению), где находится «верх», а где «низ»; что может считаться достижением, а что, напротив, потерей, поражением индивида в борьбе за более высокую социальную позицию.

Переход к одномерным моделям: Сеймур Липсет

Последователи Сорокина превратили эту идею в центральный пункт изучения мобильности. Возник теоретический консенсус, в соответствии с которым координаты мобильности задаются индивиду извне, а образцы мобильности, ее возможные цели и репертуар средств, необходимых для ее достижения, сокрыты в ролевой структуре общества [Lipset, Bendix, 1991]. Социальная мобильность стала пониматься как движение в системе координат, тождественных набору ключевых ценностей, относящихся как к прошлому, так и к будущему. Мобильность оказалась в связке с идеей прогресса и в этой парадигме ей были присвоены количественные градации. Восходящей мобильностью становилось повышение статуса и увеличение ресурсов, находящихся под контролем индивида. Нисходящей мобильностью, соответственно, — утрата позиции и уменьшение объема личных ресурсов. Если Сорокин понимал мобильность прежде всего как «социальный факт», как движение, которое продуцируется обществом во всем его многообразии, то Липсет и другие адепты теории мобильности редуцировали понятие к сумме базовых показателей социального статуса — образованию, занимаемой должности и уровню заработной платы. Вследствие этого понятие мобильности, с одной стороны, «застыло» в заданных обществом координатах, а с другой — предельно индивидуализировалось. Индивид становился главным агентом мобильности, а институты, коллективы и общественные группы ушли на второй план, слившись с ценностно-нормативным фоном, который регу-

лировал мобильность, помечая ее как область возможного. В большинстве работ, посвященных мобильности и появившихся в 60-е гг. прошлого столетия, акцент делался на мобильности в форме урбанизации, мобильности в сфере занятости и материального благополучия. Используя данные по мобильности, С. Липсет и Р. Бендикс подчеркивали поступательное движение западного общества, приращение в нем городского населения, повышение уровня жизни, распространение продвинутых форм образования [Lipset, Bendix, 1991]. Подобные тектонические изменения в обществе, полагали они, являются важным условием перехода общества в состояние современности. Липсет и Бендикс не могли, разумеется, полностью обойти стороной те проблемы, которые возникали в обществе в связи с открытием социальных «шлюзов» и массовой миграцией населения поверх бывших сословных границ. Описывая мобильность молодых специалистов, они обращали внимание на процессы рассогласования, вследствие которых доходные и статусные характеристики расходились на значительную дистанцию, нарушая логику социального позиционирования. Однако все те негативные последствия, которые сопутствовали мобильности, они заносили в число неизбежных и незначимых издержек масштабных процессов, меняющих природу современных обществ [Lipset, Bendix, 1991].

Перемещения сельского населения в города существенно меняло параметры городской культуры. Оказавшись в большом городе, выходцы из сельских регионов переживали период болезненной адаптации к городской среде. В этой среде остро заявила о себе проблема одиночества или, выражаясь языком Дюркгейма, «аномии», отчуждения, человеческой неприкаянности и негативные реакции на подобные состояния: пьянство, девиации, семейное неблагополучие. Мобильность в форме урбанизации, безусловно, меняла социальный контур общества, способствовала повышению в нем доли индустриальных рабочих. Однако профессиональные качества рабочих, вышедших из крестьян, не всегда соответствовали требованиям современного производства. Финский социолог М. Кивинен, изучавший процесс урбанизации в России, отмечает, что бывшие крестьяне с трудом осознавали ту меру необходимости, которую накладывала на них работа на промышленных предприятиях [Кивинен, 2001: 101]. По мере наполнения рабочей среды выходцами из деревни на предприятиях участились прогулы,

небрежное отношение к поручаемым заданиям, пьянство. С одной стороны, массовая мобильность советского периода способствовала процессам модернизации. С другой — ее культурная составляющая, мобильность крестьянской культуры в городские пространства ставила серьезные ограничения культурного плана на пути реализации индустриального проекта.

Мобильность — это не только восхождение вверх по социальной лестнице, не только урбанизация, модернизирующая жизнь аграрных обществ, но и фактор, оказывающий существенное влияние на политические расклады, политические предпочтения граждан. По мнению Смелзера и Липсета, в той ситуации, в которой оказывались порой развивающиеся страны, завышенные масштабы мобильности могли приводить к нарушению баланса политических сил, вызывать волнения, подрывающие позиции режима, осуществляющего модернизацию [Smelser, Lipset, 1966: 12–24]. В 1950-е гг. правительство Египта расширило систему высшего образования и открыло в нее двери для большинства молодых людей, жаждавших повысить свой социальный статус. Выяснилось, однако, что размеры и профиль национальной экономики были не в состоянии обеспечить всех выпускников местных вузов. Многие из тех, кто по сложившейся в обществе традиции считал, что диплом открывает дорогу к высокооплачиваемой работе, не получил и не мог получить желаемого повышения. Возникла диспропорция между долей молодежи, имеющей высшее образование, и возможностями экономики, которые могли предоставить работу по специальности только небольшому числу претендентов. Диспропорция привела к массовым волнениям среди молодежи, которые существенно осложнили деятельность правительства, ориентированного на реформы. Аналогичная ситуация сложилась в тот же период в некоторых африканских странах. В этих странах расширение системы образования сопровождалось «революцией растущих ожиданий»: по традиции выпускник высших учебных заведений имел право на «хлебную» должность в системе управления. Если же он такую должность не получал, то чувствовал себя уязвленным, жертвой несправедливости. Стремясь избежать массового недовольства, правительства вынуждены были увеличивать бюрократический аппарат сверх необходимости, увеличивая тем самым нагрузку на государственный бюджет.

Модель Джона Голдторпа и ее критики

Опыт развивающихся стран показал, что массовая восходящая мобильность возможна только в условиях динамично растущей экономики, создающей новые рабочие места для тех, кто получает образование. Образование, обгоняющее экономику или превосходящее ее возможности, приводит не к мобильности, а социальной напряженности, которая неизбежно влияет на соотношение политических сил. В начале 1970-х гг. исследования мобильности подошли к той фазе, когда стало возможным выделять в общих потоках наблюдаемых перемещений устойчивые паттерны. Благодаря развивающемуся математическому аппарату, удалось в общих потоках мобильности выделить структурную мобильность и мобильность, определяемую состоянием социальных институтов (*core mobility*). Под структурной мобильностью, как правило, понимается социальная текучесть, вызванная меняющейся структурой экономики. Если, к примеру, в экономике энергично растет сектор услуг, то следует ожидать массовой мобильности в этом направлении. Соответственно, потоки мобильности в направлении тех секторов и отраслей экономики, которые переживают кризис, имеют тенденцию к сокращению. «Базовая» мобильность подразумевает нормативное регулирование мобильности, фиксирующее на определенном уровне проницаемость социальных перегородок. В разных обществах эта проницаемость разная в силу многих обстоятельств, включая обстоятельства предшествующей истории, сложившиеся представления внутри культуры и нормы повседневного поведения. В конце 1970-х гг. прошлого столетия английский социолог Дж. Голдторп запустил проект под названием CASMIN, в котором подверг сравнению устойчивые паттерны мобильности в разных странах [Erikson, Goldthorpe, 1992: 1–20]. Особенность проекта состояла в том, что мобильность, во-первых, рассматривалась как переход индивида из одного класса в другой, а, во-вторых, как многослойное явление, в котором «базовая» и «структурная» мобильности взаимодействуют, рождая общий результат. Итоги проекта нашли отражение в монографии «Постоянная текучесть» («The Constant Flux»), написанной Дж. Голдторпом совместно с Е. Эриксоном, обеспечивавшем математическую составляющую анализа [Erikson, Goldthorpe, 1992]. Авторы

утверждали, что в отличие от «структурной» мобильности, которая варьировалась с течением времени, «базовая» мобильность оставалась в разных европейских странах схожей на протяжении всего XX в. Устойчивость «базовой» мобильности не поколебали ни революции, ни войны, ни какие-либо иные потрясения, сотрясавшие основы европейских государств в этот отрезок времени. Единственной страной, на которую не распространялась общая закономерность, оказалась Ирландия, но, как это часто бывает, исключение лишь подтвердило общее правило. В «сердцевине», определившей паттерны мобильности, находились две европейские страны — Великобритания и Франция. Именно они задавали в течение века стандарты институционального строительства, косвенно или напрямую влияли на социальное устройство в других европейских странах.

Модель мобильности, которую построил Дж. Голдторп, не осталась без критиков в сообществе исследователей. Дж. Пейн противопоставил узкой трактовке мобильности, которую предложил Голдторп, расширенную модель, изначально предлагавшуюся П. Сорокиным: «Изначально исследования социальной мобильности велись в двух формах — как исследования состава правящих социальных групп, в особенности как “циркуляция элит”, и как исследования групп и индивидов во времена серьезных социальных изменений. Примером второго подхода является работа Сорокина, который включал в предмет анализа как изменения в структуре власти, так и динамику неравенства в обществе. Несмотря на привлекательность подобного подхода, английские исследования мобильности сконцентрировались, прежде всего, на классовом неравенстве и отношениях власти» [Payne, 1990: 289]. Возможно, продолжает Пейн, подобное сужение тематики существенно обеднило получаемые результаты, затруднило понимание того, как и почему происходят социальные перемещения в современных обществах. Во-первых, именно теоретические подходы к мобильности определяют, как и что измеряется в исследованиях, посвященных этому сюжету. Выбирая теоретическое основание, мы тем самым предопределяем рамку получаемого результата. Во-вторых, акцент на конкурентных отношениях по поводу мобильности акцентирует закрытость групп, оставляя на периферии те измерения, в которых перемещения имеют позитивный характер.

И, в-третьих, упор на классовые различия выводит за рамки исследования важнейший вопрос о том, что происходит внутри профессий. Фактически вне поля зрения оказывается важнейший процесс сокращения ручного труда в тех профессиях, которые традиционно считались «рабочими», насыщенными ручными операциями.

По сути, Пейн предлагает вывести мобильность из узких границ концептуальной модели, которая доминировала в этих исследованиях на протяжении, по меньшей мере, двух десятилетий, и перейти к исследованиям многомерных, комплексных перемещений, позволяющих создавать новые модели объяснения наблюдаемых социальных изменений. Речь идет не о том, чтобы полностью отказаться от классового подхода, а о том, чтобы создать в приложение к нему «добавленному стоимость», игру мотивов и ограничений, влияющих на структуру мобильности не меньше, а, возможно, и больше, чем принадлежность к классу.

«Культурный» поворот в исследованиях мобильности

Ренессанс идеи многомерного анализа мобильности случился в значительной степени благодаря тем изменениям, которые произошли в мире в конце XX столетия. Рост благосостояния в Европе и США позволил ряду социологов утверждать, что «класс умер», а его место стали замещать новые культурные практики, рожденные миром потребления. Польский социолог Я. Покольски обращал внимание на постепенную эволюцию социальных различий под влиянием серьезных изменений потребительской культуры: «В настоящее время экономический редукционизм, свойственный классовой теории, не имеет под собой серьезных оснований. Производственные отношения действительно многое решали в ранний период капиталистического развития, но в настоящее время их значение уменьшилось, а вместе с ним сократилось влияние капитала. Мы подчеркиваем три аспекта этого процесса. Первый аспект имеет место в области политики и формирования законодательства, и связан с усиливающимся стремлением государства вмешиваться в дела общества. Второй аспект следовало именовать

как «рыночно-меритократический». Усиливающееся разделение труда, усложнение организаций и нарастающая бюрократизация создали предпосылки для повышения значимости образования, знаний и квалификации. И третий аспект можно было бы охарактеризовать как статусно-символический. Представления о том, что статусное измерение капитализм подчинил экономическому в последнее время подвергается сомнению. И это связано с усилением влияния таких группобразующих факторов как этничность, раса, гендер, стиль жизни и стиль потребления» [Pakulski, Waters, 1996: 45]. В конце концов, продолжает Пакульски, так ли важно, какую машину покупает немецкий банкир или рабочий? Если банкир приобретает «Мерседес», то рабочий выбирает «Фольксваген», столь же качественную, надежную машину. Если один ездит отдыхать на Майорку, то второму по карману съездить в отпуск на один из европейских горнолыжных курортов. В современном обществе, полагает Пакульски, все больше различий имеют культурные основания: за каждым закрепляется свобода выбирать стиль жизни, который, как правило, зависит от личных предпочтений. Применительно к мобильности, тезис о «гибели класса» означал отказ от прежних способов ее измерения. Если в прежние времена восхождение вверх по лестнице благополучия или власти неизменно подразумевало восходящую мобильность, то в мире горизонтальных перемещений, обусловленных культурой, вертикаль теряет прежнюю функцию универсального мерил любого достижения.

Социология отозвалась на изменения в общественных практиках сильной культурной программой Дж. Александера [Alexander, 2006: 11–27]. Если в прошлом культура рассматривалась как производная от системы экономических отношений, то в новую эпоху пришло время говорить о культуре как самореферентной реальности, которая не только независима от экономического базиса, но и, более того, способна существенно влиять на экономические практики. Сильная культурная программа поставила перед социологией ряд сложных эпистемологических вопросов. Во-первых, объявление культуры новой независимой реальностью поставило на повестку дня вопрос о глубине объяснительных стратегий. За каждым установленным фактом, каждой строкой статистических таблиц открывалась целая цепочка детерминирующих факторов,

уходящих в сколь угодно далекое прошлое. Остановить цепочку рассуждений в какой-либо точке истории можно было только волевым актом самого исследователя. Никаких онтологических или логических оснований, которые могли исполнить роль естественного ограничителя, объяснительной линии не существовало и не могло существовать. Стало модным, к примеру, объяснять существующее неравенство исторической и, следовательно, неподвижной определенностью, сама природа которой сопротивлялась идее справедливости. Социология словно бы возвращалась в кальвинистскую эпоху, в которой господствовала идея предопределения, а капитализм находился в самой начальной фазе своего становления.

Во-вторых, культура, поставленная в центр рассуждений о неравенстве или мобильности, становилась фактором, размывающим достижения количественной социологии. Если «верх» и «низ» социальной стратификации, понимаемые как уровень благополучия, можно было квантифицировать и подвергнуть статистическому анализу, то различия в предпочтениях или стилях жизни, привязанные к тому же к индивидуальным ценностям, могли рассматриваться только в категориях «rational choice» как рядоположенные номинальные варианты социального продвижения. В-третьих, культурная программа, отвергающая классовое деление общества, избавлялась, возможно намеренно, от той критической доминанты, которая была традиционно свойственна предшествующим исследованиям социальной структуры. Существующие барьеры объявлялись культурно-исторической данностью, которая могла быть изменена только в «загоризонтной» исторической перспективе.

Таким образом, проблема неравенства выводилась из политического контекста, а протесты по поводу неравенства помещались в контекст так называемого «ложного распознавания»: наивный прогрессизм делает население уязвимым по отношению к мифам о возможности скорых улучшений жизни, но на самом деле этим миром управляют культурные константы, которые, если и эволюционируют, то длительно, на протяжении нескольких поколений [Кирдина, 2014]. Выступления против власти или существующей системы распределения выглядели в свете этого контекста как «подростковый» бунт завышенных притязаний.

В полемике о роли культуры и ее влиянии на мобильность поле социологии оказалось поделенным между представителями разных социологических направлений и, прежде всего, социологами культуры и адептами неомарксистского направления. В первую группу вошли, помимо Дж. Александера, сторонники лингвистических подходов, полагающих, что социальная мобильность раскрывается, прежде всего, в эволюции ключевых жизненных понятий (например, Дж. Серль) [Searle, 2008]. Вторая группа представлена Дж. Голдторпом, Э. Райтом и многими последователями этих теорий, настаивающими на том, что класс «имеет значение» и продолжает влиять на жизненные возможности индивидов и потоки мобильности, включая групповую ее разновидность [Wright, 1997]. Естественным развитием подобной ситуации стало стремление некоторых социологов найти точки соприкосновения между двумя ключевыми направлениями, отыскать классы в культуре и культуру в классах. К первой группе, бесспорно, принадлежит П. Бурдьё, социолог марксистского направления, рассматривающий культуру как механизм воспроизводства классовых различий [Bourdieu, 1984]. По его мнению, классы не только существуют, не только воспроизводятся в пространстве структурных позиций, но обладают специфической культурой, функциональное назначение которой состоит в том, чтобы установить между классами труднопреодолимые барьеры. Бурдьё явным образом инкорпорировал в идею воспроизводства некоторые из фрейдистских идей: воспроизводство их рассматривается не как сиюминутный процесс, а как «врастание» в класс, обусловленное в самом факте нахождения в нем от рождения до взрослого состояния. Каждый индивид носит «родимое пятно» класса, выраженное в том воспитании, которое он получил в семье, образовании, которое он обрел в школе, наличии или отсутствии качественных культурных ресурсов, доступных в первую очередь представителям высших социальных страт. Классовые противоречия обусловлены, помимо всего прочего, еще и культурными различиями (*distinction*), имеющими в основании габитус — определенность структурного и культурного свойства. Если принять эту идею, то следует признать и то, что в обществах с разным уровнем межклассовых культурных различий потоки мобильности будут иметь разную направленность и интенсивность. Если различия между классами велики, то на пер-

вый план выходит воспроизводство, включая культурную его составляющую. Если же общество устроено по эгалитарным лекалам, то воспроизводство и мобильность в пределах одной культуры дополняют друг друга, обеспечивая общественную стабильность.

В концепции Бурдьё латентным образом присутствовала идея государства как ключевого агента социальной мобильности, способного переместить акцент с воспроизводства на перемещения в вертикальном измерении. Действительно, если классовые различия закрепляются в культуре и получают статус легитимных, то нарушить процесс воспроизводства заданных культурой привилегий, с одной стороны, и бедности, с другой, может только государство. Латентный этатизм концепции Бурдьё обрел доказательство в том особом внимании, которое он уделял системе образования и тому, как она воспроизводит классовые различия или, напротив, сглаживает их, а также в том пристальном взгляде, который он устремлял на бюрократию и ее функциональную эффективность. Государство способно обеспечить соблюдение эгалитарных, достижительных ценностей системой образования, оно (и включенные в его состав институты) обладают уникальным ресурсом, позволяющим преодолеть эгоизм правящих классов, заинтересованных в сохранении своих доминирующих позиций. Однако это возможно лишь в том случае, если государство сохраняет позицию социального нейтралитета и ориентировано на долговременные цели развития. Если же «государственный класс» (*la noblesse d'état*) сливается с классом крупных собственников, то государство теряет функцию «площадки» согласования интересов во имя общего будущего и становится одним из инструментов воспроизводства неравенства в разных его формах.

Культурная составляющая мобильности стала предметом рассмотрения и в работах американского социолога и экономиста П. Димаджо [Dimaggio, 1982]. В отличие от Т. Парсонса, предлагавшего рассматривать систему образования прежде всего как эгалитарный институт, Димаджо выдвигал идею школы как среды, воспроизводящей культурные формы неравенства. Вопрос, который он ставил в острой форме, мог бы звучать следующим образом: что является причиной неравенства учащихся внутри школы и что ведет их разными путями после получения школьного образования? Димаджо полагал, что разные паттерны

социального продвижения формируются в среде учащихся на самых ранних стадиях обучения. Ученики приходят в школу из семей, имеющих разный культурный капитал и разные когнитивные ориентации. В школе различия между семьями опредмечиваются в показателях успеваемости, которая разводит их по культурным кликам. «Отличники» и «троечники» признают, что имеют мало общего друг с другом. Одним суждено продолжать образование в вузе и подтверждать семейный статус принадлежности к среднему классу, другие также продолжают семейные традиции, но в более приземленном варианте, как рабочие или фермеры. Димаджио придерживается идей, схожих с понятием «габитуса», он видит причины неравенства в том, как учащиеся из разных семей с разным культурным капиталом осваивают общественные ресурсы. Как и Бурдые, он выводит на первый план влияние культуры и ее способность «окукливать» социальные позиции, определять траекторию мобильности одних вверх по ступенькам социальной лестницы, других — вниз на тот уровень, который соответствует тем личностным ресурсам, которыми они обладают.

Пессимизм сторонников «культурной мобильности» нашел наиболее полное воплощение в работе Ж. Бодрийяра «К критике политической экономики знака» [Бодрийяр, 2003]. Бодрийяр полагает, что, располагая мощными инструментами форматирования общественного сознания, современное капиталистическое общество пришло к состоянию гомеостаза и воспроизводства. Вольные отношения «означаемого» и «означающего» позволяют правящим классам и подчиненному им государству навязывать обществу такое понимание мобильности, которое ничем не угрожает существующей системе доминирования. Благодаря массовым медиа, в общественное сознание внедряется идея мобильности как «подобия», как потребления фиктивных стоимостей. Индивидууму вовсе не обязательно стремиться к тому, чтобы добиться более высокой социальной позиции, получить полагающуюся ему толику влияния в процессах принятия решений на уровне общества или предприятия. Достаточно быть вовлеченным в процесс потребления вещей и услуг, имитирующих элитное потребление. Подобные вещи, утверждает Бодрийяр, должны обладать двумя свойствами — «полированностью» и «блеском». В сознании среднестатистического гражданина полированная мебель или поли-

рованный автомобиль, блестящие украшения всегда отождествлялись с доступом к тем эксклюзивным и редким благам, которые имел доминирующий класс. Потребляя «полированное» и «блестящее», гражданин переживает причастность к жизни высших классов: мобильность символическая становится для него важнее, чем мобильность реальная. Как и другие теоретики, исследующие роль культуры, Бодрийяр настаивает на ее способности быть средством воспроизводства социальных различий и одновременно средством имитации мобильности для широких масс населения. В трактовке Бодрийяра культура перестает быть вековой рамкой, закрепляющей социальные различия, а становится способом социальной манипуляции общественным сознанием в интересах тех, кто заинтересован в сохранении доминирования в обществе и над обществом.

Культурный поворот сыграл важную роль в исследованиях мобильности, существенно расширив ее тематику. Отныне стало возможным считать мобильностью не только перемещения между классами или профессиональными группами, но те изменения, которые происходили и происходят в жизни людей за пределами сферы занятости. В поле зрения исследования мобильности оказались те сферы жизни, которые до того имели подчиненный статус зависимых переменных — выбор «необязательных» квалификаций, жилья, способа рекреации.

Мобильный мир Джона Урри

В расширенном понимании мобильности таились немалые перспективы анализа современного общества. Одним из тех, кто этими новыми возможностями воспользовался в полной мере, был английский социолог Дж. Урри, провозгласивший новое состояние современных обществ — открытость к мобильностям разного рода [Урри, 2007]. То, что понятие «мобильность» употребляется Урри во множественном числе, не является случайностью. «Мобильности» — это множественность перемещений, в которых участвуют люди и вещи современного общества. Мобильности охватывают собой перемещения долговременные и кратковременные, структурные и культурные. В современном мире с его возрастающими

в прогрессии возможностями, разные мобильности переплетаются между собой, делая жизненный мир более разнообразным и подвижным: «Большая часть литературы, посвященной мобильности, рассматривала общество как ровную поверхность и не смогла обнаружить географические пересечения региона, города, конкретного места с социальными категориями класса, гендера и этничности. Нынешняя социология миграции имеет слишком узкий предмет и не может быть полезной для решения этой проблемы. Далее я буду рассматривать потоки людей в обществе, но в особенности за его пределами и то, как эти потоки относятся к различным желаниям — желаниям получить работу, улучшить жилье, разнообразить досуг, быть верующим, строить семейные отношения, получать криминальную выгоду, искать убежища и т.д. Более того, мобильными являются не только люди, но и так называемые “объекты”. Я покажу, что новейшие исследования «социологии объектов» необходимо расширить и что различные потоки объектов, пересекающие границы общества и сливающиеся с людскими потоками, могут иметь огромное значение. В заключение скажу, что в моем понимании мобильность происходит главным образом в горизонтальном, а не вертикальном измерении как предполагается в литературе, посвященном этому сюжету» [Urry, 2007: 255].

Урри полагает, что новый подход к мобильности нуждается в новой методологии — новой теории и новым методам фиксации массовым перемещений. В этом поиске нового метода существенную помощь могут оказывать метафоры, которые в массовом сознании описывают различные ситуации. В новой метафорике, фокусированной на сетевых коммуникациях, людских потоках и путешествиях, Урри наблюдает те глобальные явления, которые невозможно охарактеризовать терминологией, отстроенной в существующей теории мобильности. Метафора выводит за рамки существующей парадигмы анализа и помогает увидеть то, что лежит за пределами конкретного общества, а именно на границе разных обществ и в том пространстве, которое располагается над обществом и может иметь описание только в терминах глобалистики. В современном мире, например, вернулся к прежней своей актуальности термин «кочевник». «Кочевник» не может быть отождествлен с мигрантом, потому что у «кочевника» отсутствует стремление к ретерриториализации, к обретению устойчивых форм жизни

в одном месте. То явление, которое стоит за данной метафорой, отмечалось многими социологами, ищущими социальные новации. Субъекта, который «географически независим», определяли как «фланера» или «человека планирующего», уподобляя его летательному аппарату без мотора. С точки зрения З. Баумана термин «кочевник» не совсем точен потому, что вводит в заблуждение [Урри, 2007: 43]. Реальные кочевники отличаются тем, что продвигаются по строго определенным маршрутам. Что же касается «кочевника» современного, то маршруты возникают у него в голове спонтанно и подчиняются логике «ризомы» в большей степени, чем логике культурной определенности. Под «ризомой» подразумевается сетевая конструкция маршрутов передвижения, которую Урри уподобляет кровеносной системе, пронизывающей весь организм, но не имеющей конкретной концентрации в каком-то одном месте.

Второй пример метафоры, которой описываются новые мобильности, является понятие «глобального». Что подразумевают те, кто говорит о «глобальном» мире в противоположность «обществу»? Во-первых, «глобальное» не имеет связи с конкретными регионом, оно охватывает собой всю поверхность планеты без исключения. Во-вторых, оно находит основание в сетевых связях, которые связывают между собой людей, живущих в разных обществах. И в-третьих, в глобальном проявляется технологическое совершенство нового мира, «наносекундность» тех связей, которые стали возможны благодаря новым технологиям. «Глобальное» творит новые ландшафты — «скейпы» — в которых перемещаются индивиды. Эти «скейпы» находятся над обществом и создаются новыми коммуникациями и новыми медиа. В современном мире «кочевник» может жить в Нью-Йорке, а работать в Лондоне или Москве, отдыхать на китайских курортах, собирать базу данных в библиотеках, не имеющих территориальной привязки. Во всех случаях перемещения не только возможны, но и осуществляются миллионами людей, пользующимися современными коммуникациями — дорожными сетями, авиалиниями, Интернетом и мобильной связью. «Метафоры», из которых понимается новое состояние мира, помогают сжиться с новыми реалиями и активно в него включаться.

Урри очарован новым миром и его возможностями. Он видит в нем гигантские перспективы, раскрывающиеся по мере того, как

все большая часть мира овладевает новыми технологиями. Кодирование новой реальности старыми и новыми «метафорами», хотя и помогает сжиться с некоторыми, безусловно, революционными изменениями, но не устраняет тех противоречий, которые новый мир унаследовал от мира старого и которые в новом мире не только сохранились, но и усугубились. Первый и главный вопрос, на который Урри и его последователи не дают ответа, мог бы звучать следующим образом: действительно ли устарел координатный подход к мобильности, который традиционно используется в исследованиях мобильности? Для этого необходимо определить, как глубоко метафорика нового мира проникла в повседневность и те иерархии, которые привносят в нее порядок. Действительно, «новый мир» добавляет к существующим представлениям о мобильности новые измерения. Если раньше студенты помышляли о том, чтобы работать по специальности в пределах своего отечества, то в настоящее время в России около 5% студентов планируют отъезд за рубеж на постоянное место жительства, а еще треть не исключает для себя подобной возможности в том случае, если работа за рубежом окажется более перспективной, чем то, что может предложить рынок труда дома¹. Возникла и постоянно умножает свои ряды социальная группа работающих удаленно, с использованием современных средств связи. Если работник как-то связан с миром современных коммуникаций, то возможности работать на дистанции у него, несомненно, больше, чем раньше. Однако новые возможности зачастую оборачиваются и новыми проблемами. В группе тех, кто работает удаленно, ниже уровень социальной защиты и меньше возможностей карьерного планирования. В большинстве своем удаленно занятые рассматривают свое нынешнее состояние как временное и рассчитывают, что по истечении времени отыщут работу, которая вернет им традиционный статус [Стребков, Шевчук, 2011].

Говоря об ослаблении социальных структур и победе глобального, важно знать, действительно ли эти тенденции необратимы или все-таки общество в ответ на те вызовы и непреднамеренные

¹ Исследование РОС. Проводилось по квотной выборке студентов, обучающихся в российских вузах методом самозаполнения. Объем выборки — 2993 респондента.

последствия, которые рождает новый мир, вернет себе многие из утраченных рычагов управления. Опыт последнего десятилетия показывает, что выводы об ослаблении общественного контроля и отмирании общественных иерархий были преждевременны. События последнего времени и, прежде всего, миграционный кризис в Европе показали, что «кочевники» на самом деле теснейшими узами связаны с конкретными территориями и структурами и что устойчивость социальных структур, если и была поколеблена, то лишь в малой степени. В моду вошли рассуждения о том, что по большому счету глобализация потерпела фиаско, а новый мир, который рисовался ее адептам, оказался лишь очередным заманчивым, но бесполезным миражом. В той футуристической картине, которую представляли социологи-сторонники глобальности, отсутствовал как архаизированная реальность разрыв между разными мирами — миром «золотого миллиарда», пользующегося новыми технологиями и новыми возможностями, с ними связанными, и большинством тех, чьи возможности ограничены и для которых «action at distance» если что-то и меняет, то только поверхностно, предлагая новую форму, но не содержание. Мобильность же, как и прежде, имеет вертикальное измерение, как и прежде происходит благодаря работе социальных институтов, таких, например, как система образования. Можно, разумеется, действовать в обход существующих институтов, но шансы на успех в этом случае существенно ниже: в любом акте мобильности играли и продолжают играть важнейшую роль процедуры легитимации. По большому счету даже талант — это не природная характеристика, а социально признанное и документально закрепляемое отличие от среднестатистических величин.

Вместе с тем, новые подходы к мобильности поставили на вполне законных основаниях проблемы новых измерений мобильности, а также, возможно, впервые проблематику взаимосвязи между мобильностью и ее отражением в сознании. Невозможно приравнивать мобильность только к тем изменениям, которые происходят в общественном сознании, ее нельзя сводить к игре рыночных предпочтений. Однако в новой ситуации было бы неверно рассматривать субъективные представления и ценности только *post factum* как отражение пройденного пути, его успехов и неудач. Новая социология мобильности включила в предмет исследования

мобильности префигуративные состояния — степень осознания обстоятельств, которые необходимо учитывать, выстраивая ее траекторию, подсчет ресурсов, которыми располагает индивид для того, что покинуть точку «А» и двинуться в точку «Б», а также степень удовлетворенности той ситуацией, в которой субъект мобильности оказывается после того, как точка «Б» достигнута, а впереди новый отрезок траектории социальных перемещений. В новой социологии отразилась набирающая силу тенденция индивидуализации и ослабления роли внешних предписаний, регулирующих мобильность. Процесс индивидуализации ослабляет культурные основания классовой структуры: «Одно решающее отличие от пролетарской или буржуазной культуры состоит в том, что здесь на первом плане уже не классовые категории, а политическая и культурная динамика “моей собственной жизни”, оставляющая след в обществе. Линии конфликта размыты, но от этого они не стали менее глубокими. Новые образы морали и ответственности обретают форму и раскрывают свою суть. Бедность, брак, молодежный возраст, политическая лояльность — все эти категории обретают новое содержание» [Beck, Beck-Gernsheim, 2002: 49]. В отличие от Урри, У. Бек призывает понять, что новое состояние, характеризуемое как индивидуализация, чревато множеством новых вызовов, к которым современное общество не готово. Индивидуализация приводит к появлению все большего числа домохозяйств, состоящих из одного человека. И это не только потому, что в современном обществе сложно найти себе подходящего брачного партнера. Бек видит в этом стремление к конструированию собственного уникального стиля жизни. В сознании актуализируется потребность в собственном уникальном «пространстве» и «собственном времени», которая, в свою очередь, повышает требования к современному городу — размерам, конструкции и расположению жилья, инфраструктуре, помогающей индивиду выживать в большом городе в одиночку. В результате в обществе увеличиваются число разводов и одновременно число переходных состояний — добрачных, брачных, послебрачных, внебрачных, сверхбрачных. Одним из следствий нового состояния индивидуализации в развитых странах становится жилищная мобильность. Разные типы самореализации в стилях жизни и разные формы совместного проживания делают необходимым постоянные перемещения между типами жилья.

В России, как и Советском Союзе, жилищная мобильность была не менее важным компонентом социальных перемещений, но рассматривалась не как мобильность в собственном смысле этого слова, а как тенденция «улучшения» или «ухудшения» жилищных условий. Между тем, поиск подходящего жилья имел в России свойство становиться одним из главных жизненных мотиваторов. Ради получения квартиры советский гражданин мог поступиться профессиональным статусом, уйти, к примеру, работать на стройку, где квартиру получить было легче, чем в конструкторском бюро или средней школе. Брак считался более желательным или выгодным в том случае, если жених или невеста имели собственное жилье. В противном случае пришлось бы жить с родителями и отказываться от возможности конструировать собственный семейный стиль жизни. В поисках собственного жилья молодые люди уезжали на большие стройки или вербовались на работу в сложных северных регионах, где можно было заработать на кооператив. В постсоветской России жилищная проблема так и не нашла адекватного решения. Если высшие классы с успехом приобретают любые типы жилья на рынке, то для гражданина со среднероссийской заработной платой ситуация выглядит еще более безнадежной, чем прежде. Как показывает практика, ипотека доступна не более, чем одной десятой части населения, а с наступлением кризиса в экономике и эта доля имеет тенденцию к снижению. Остальные комбинируют жилье, доставшееся по наследству, или, как и прежде, проживают подолгу вместе с родителями, не имея возможности обозначить в родительской квартире собственное приватное пространство. В российской ситуации жилищная мобильность — это один из важнейших аспектов мобильности в целом, который с полным основанием можно отнести к категории малоисследованных.

Характеризуя эпоху индивида, Бек выделяет еще одну ее особенность, имеющую прямое отношение к тематике социальной мобильности. Речь идет о перемещении социальных конфликтов из сферы межгрупповых отношений в индивидуальную биографию. Именно в индивидуальной биографии раскрывается конфликтность различных социальных состояний, разрывающих ее на разные противоположные периоды: «Один из наиболее важных выводов, как мы уже видели, состоит в том, что безработица или бедность

в условиях индивидуализации распределяется не по группам, а по периодам в индивидуальной биографии. Жизни людей становятся более вариативными, контрастными, гетерогенными. Это означает также, что увеличивающаяся часть общества (по крайней мере, временно) подвержена состояниям безработицы и бедности. Социологи говорят о динамической бедности и безработице. Хотя доля людей, подвергшихся эксклюзии, растет, растет и динамика входа и выхода из данной области неблагополучия» [Beck, Beck-Gernsheim, 2002: 49]. По мнению Бека, старые понятия, характеризующие социальные состояния, такие, как безработица, превращаются в «зомби» — концепт, запрограммированный его прошлым содержанием, но плохо соответствующий тому, что происходит в современных обществах. Разумеется, все сказанное Бек иллюстрирует примерами из жизни развитых обществ, таких как, США или Германия. Возникает все тот же методологический вопрос: в какой степени отмеченные тенденции могут быть признаны универсальными, распространяющимися не только на страны «золотого миллиарда», но и страны Африки, Латинской Америки, Азии или Евразии? Существуют два возможных ответа на него. Первый полагает тенденцию индивидуализации универсальной (она уже охватила даже такую страну, как Китай), но по-разному, в разной степени присутствующей в обществах с разной культурой и разным уровнем развития. Это означает, что рано или поздно каждое общество по своей траектории непременно придет к состоянию индивидуализации, а потому опыт развитых стран актуален для всех обществ, даже для тех из них, которые находятся в плену архаичных форм социальной жизни.

Другая возможная гипотеза состоит в том, что происходящее в развитых странах не имеет прямого отношения к другим обществам, и даже в будущем качественный разрыв между развитым миром и остальным человечеством сохранится. Из этого следует, что те понятия, которые Бек рассматривает как «зомби», вполне эффективны применительно к обществам с иными структурными или культурными характеристиками. Для большинства обществ истина находится где-то посередине, между признанием новой социологии, базирующейся на индивидуализации, актуальной и ее полным отрицанием. В любом современном обществе сосуществуют между собой социальные группы, живущие в разных исто-

рических эпохах, с разной степенью погружения в современность. Важно и то, каково в каждом из них содержание процесса индивидуализации.

О том, что индивидуализация присутствует в современном обществе, знали и писали классики социологии — Г. Спенсер, Э. Дюркгейм, К. Маркс. Однако в ранних теориях индивидуализация отождествлялась с негативными последствиями наступления современности — anomией, отчуждением. Состояние индивидуализации мыслилось как аномалия, а не как осознанное и желаемое строительство собственной особой биографии. Если индивидуализация — это центральная тенденция современной жизни, то как воспроизводят себя социальные ценности и где находятся механизмы их воспроизводства? Бек сознавал всю сложность постановки вопроса и поэтому представил процесс индивидуализации как конструирование новых институтов под стать новому качеству индивидуальных биографий. В его трактовке мобильность превращается в вечное движение, индивидуальность, вынуждающее структуры постоянно изменять свою сущность и конфигурацию. Общество утрачивает свойство стабильности, а социальные институты движутся по нелинейной траектории (по выражению Скота Лэша) [Lash, 2002], перестраиваясь в соответствии с теми сигналами, которые получают из рефлексивного общества.

С. Лэш полагал, что вопрос об институтах стоит в оппозиции к идее индивидуализации и для того чтобы подтвердить ее права на современное общество, необходимо вернуться к вопросу о том, как возможен порядок в том обществе, которое формируется стохастическим выбором. Он делает предположение, что институты «второй модернизации», в оболочку которой заключена индивидуализация, могут выглядеть совсем иначе, чем выглядели традиционные институты. Он предлагает вернуться еще раз к типологии институтов, которые могут быть конституирующими или регулируемыми. Конституирующие институты — это правила, по которым идет социальная «игра», а регулирующие — это жесткие, регламентирующие коды. Возможно, полагает Лэш, дело идет к тому, что конституирующие институты возобладают над регулируемыми. По своей природе они станут социотехническими, т.е. объективированными в алгоритмах, заключенных

в технике. Однако алгоритмы не имеют иного назначения, кроме отражения потребностей тех, кто создает их для своих целей. Рефлексия индивида становится первичной основой, побуждающей алгоритмы к изменениям, она входит в правила, которым следует техника.

Мобильность как индивидуализация в оболочке рефлексии

Понять природу индивидуализации можно, только ответив на вопрос о том, в каком социальном контексте она набирает силу. Действительно ли она сопровождает процесс вхождения общества во «вторую современность» или она — продукт «первой современности», выраженной в аномии, отчуждении, неприкаянности, отчаянии. Российские социологи констатировали ползучее наступление эры рефлексирующего индивида с конца 1960-х гг., когда вышла работа В. А. Ядова и А. Г. Здравомыслова «Человек и его работа» [Здравомыслов, Ядов, 2003]. В этой работе отмечалось, что советский человек, хотя и отдает должное коллективистским нормам того общества, в котором живет, выстраивает в нем свою собственную биографию, размышляет о возможностях индивидуальной самореализации. В подобном фрейме превалировало позитивное, «конструктивистское» начало, которое возможно только тогда, когда собственная жизнь рассматривается не как усредненная реальность, подчиненная внешним силам, а как поле выбора, поле свободы.

В начале 1990-х гг. исследования зафиксировали новый скачок индивидуализации: респонденты все чаще подчеркивали, что борются с негативными обстоятельствами в одиночку и что в сложившихся обстоятельствах положиться им не на кого, кроме себя. Даже самые близкие люди казались в то время ненадежной опорой, несоизмеримой переносимым тяготам. Речь шла об экзистенциальной, предельной ситуации, в которой значительная часть населения утратила не только те ресурсы, которые были накоплены за предшествующий период, но и надежду на то, что жизнь может вернуться в русло нормальности. Индивидуализация самопотери не имеет ничего общего с индивидуализацией «второй современ-

ности». В состоянии вынужденной рефлексии оказываются люди, которые конструируют жизненный маршрут в обществе, пережившем социальный или экономический коллапс. Индивид, выбирающий собственный путь в мире, переживающем катастрофу, — излюбленный сюжет мировой литературы — от Толстого до Хемингуэя и Ремарка.

Как правило, герои подобных произведений — это люди с устойчивой, имеющей четкую ориентацию биографией. Скарлет О'Хара («Унесенные ветром») или Григорий Мелехов живут в обществах, где господствуют патриархальные нравы, они получают от общества предписания о том, что является правильным и достойным поведением. Вторжение новых, непредвиденных обстоятельств разрушает сложившийся, завещанный от предков уклад. Для того чтобы в новых обстоятельствах выжить и проложить себе дорогу, герои должны переосмыслить в критическом духе те правила, которыми они руководствовались ранее, и определить для себя новые правила, которые более подходят для новых времен. В лучшем случае герои подобных литературных произведений выходят из борьбы с обстоятельствами настоящими победителями, в худшем — они так и не находят выхода и гибнут вследствие конфликта с новыми правилами жизни. Именно такой исход ждет, например, доктора Живаго или героев Хемингуэя («Прощай, оружие»), которые выходят из революции и войны сломленными духовно, утратившими желание жить.

Период радикальных реформ поставил многих граждан России перед необходимостью переосмыслить прошлую жизнь, отказаться от прошлых представлений о ней и найти силы выживать в условиях социального коллапса и царящей в обществе аномии. В подобной ситуации мобильность, явная или латентная, явленная в форме изменений содержания труда и условий занятости, становится уделом большинства населения. В населении преобладает социальная группа тех, кто теряет прежнюю работу, сбережения, перспективы карьерного продвижения. В потоках мобильности преобладает нисходящий вектор. Однако со временем ситуация стабилизируется и для многих из тех, кто претерпел невзгоды в эпоху перемен, жизнь возвращается в позитивное русло. Период испытаний остается в памяти как социальная травма, которую, как полагает П. Штомпка, каждый преодолевает посредством

аксиологической рефлексии [Stompka, 2000]. Рефлексия первого типа плавно перетекает в рефлексия «второй модернизации», которая помогает индивиду найти свое место в обществе и способность мириться с его изменчивостью. Проблемы возникают у той части населения, которая не может отрефлексировать новый этап жизни, остается в прошлой эпохе даже в том случае, если надежды на ее возвращение ничтожны. Как правило, в этой части населения получают распространение различные способы ухода от действительности (Мертон) и агрессивная реакция на новые реалии. И то, и другое в новых обстоятельствах становится одной из форм девиации, порождающей другие ее формы — пьянство, наркоманию, преступность, суицид.

Присутствие в меняющемся обществе разных форм индивидуализации представляет методологический вызов для социологов, занимающихся его изучением. Возникает вопрос о том, как определить качество индивидуальной рефлексии и его влияние на последующие действия. М. Арчер видит возможности для этого в изучении самой рефлексии, которой, с ее точки зрения, является внутренний диалог. Идею внутреннего диалога предложил советский психолог Л. Выготский. Он полагал, что между решением, которым определяется характер действия, и скрытыми мотивами, за которыми стоит эмоциональный опыт индивида, находится пространство внутреннего диалога. Принимая решения, индивид обязательно, хотя и в разной форме, и с разной длительностью рефлексиирует их в диалоговой форме со своим внутренним «Я»: «В самой простой трактовке рефлексивность имеет в основании тот факт, что люди говорят сами с собой, внутри себя. Как правило, это — беззвучный диалог, который начинается в самом раннем возрасте. В настоящей книге эта умственная деятельность именуется “внутренний разговор”, но в литературе на эту тему она также называется “беседа с самим собой”, “интракоммуникация”, “размышление”, “внутренний диалог” или “обдумывание”. В действительности вполне вероятно, что в некоторые периоды жизни люди ведут больше диалогов с самими собой, чем окружающими. Привычка к подобным диалогам рождается у людей, которые живут в одиночестве, особенно у пожилых людей, у людей, работающих вне коллектива, или детей, не имеющих близких друзей» [Archer, 2007: 2].

Внутренний диалог может иметь разное назначение. Люди ведут его для того чтобы пережить и «обезвредить» для психики события недавнего или отдаленного прошлого. Внутри сознания они дают волю фантазиям или готовятся к важным для них встречам. Они планируют будущее, делают зарюки, предупреждают себя о грозящих опасностях, ищут решение конкретных практических проблем, с которыми им пришлось столкнуться. Разумеется, внутренний диалог не всегда подразумевает обращение к социальным вопросам. Скалолаз, покоряющий высокий склон, рефлексировать о трудностях, которые его поджидают, и способах их преодоления, его мысли не имеют в этот момент социального содержания.

Вместе с тем, полагает Арчер, обычной является ситуация, когда предметом внутреннего диалога становятся отношения человека с другими людьми и взаимодействие внутри социальных институтов: «Субъективная власть, которой обладает внутренний диалог, заключена в его способности модерировать влияние структурных и культурных факторов принятия решений. Диалог — это обязательное условие понимания того итогового решения, которое принимает индивид по значимым для него вопросам» [Archer, 2007: 2]. Исследование, в котором фактор внутреннего диалога не учитывается, Арчер именуется «социальной гидравликой»: индивид рассматривается как машина, отзывающаяся стандартной реакцией на поступающие извне стимулы. В традиционной для социологии парадигме любые решения, которые принимает субъект, принято рассматривать как: а) совокупность жизненных обстоятельств и б) парадигму принятия решений, под которой может пониматься теория рационального выбора, ориентация на интересы социальной группы или габитус, программирующий социальные реакции в раннем возрасте.

Между тем подробное рассмотрение процесса принятия решений свидетельствует о том, что стимулы — структурные или культурные — должны быть осознаны для того чтобы в конечном итоге стать частью процесса принятия решений. В самом факте осознания, «взвешивания» разных факторов присутствует деятельностный субъект: в диалоге с самим собой индивид взвешивает то, что ему известно о контексте принимаемого решения, определяет для себя, что в данных обстоятельствах может быть благом, а что может принести вред. Арчер полемизирует с Бекком, введшим

в оборот понятие «рефлексивной модернизации». С ее точки зрения, даже исполнение традиций не обходилось без внутреннего диалога, не осуществлялось автоматически. Внутренний диалог предваряет любое, даже традиционное или рутинное социальное действие.

Возникает вопрос: как изучение структуры принятия решений соотносится с исследованиями социальной мобильности? С точки зрения Арчер, именно во внутреннем диалоге происходит то, что она называет «приоритизированием» повестки дня, намечаются планы на ближайшее и отдаленное будущее, оцениваются преимущества и ограничения действий, ведущих к изменению социальной позиции индивида. Во внутреннем диалоге индивид, планируя возможные пути мобильности, отвечает на несколько ключевых вопросов. Во-первых, он должен ответить себе на вопрос «зачем»? В этом вопросе разыгрывается партия приобретений и потерь в ближайшей и долговременной перспективе. Суть диалога можно описать словом «взвешивание»: на неких внутренних весах «лежат» разные варианты выбора. Делая их предметом внутренней коммуникации, индивид может позволить себе перестать быть «калькулирующей машиной» и отдать предпочтение вариантам, которые внешне могут показаться проигрышными, невыгодными. Объяснить логику принятия подобного решения, указать на истинные его причины может только сам рефлексирующий субъект.

Во-вторых, субъект действия должен решить то, как он собирается достигать поставленных целей. Как правило, в реальных обстоятельствах жизни существует несколько вариантов достижения одной и той же цели, имеющих разную «цену» и разные последствия. Подобная информация важна в плане принятия будущего решения. И в этом случае необходимо остановиться на «приоритетных» способах действия. В-третьих, субъект действия, рефлексировав по поводу мобильности, должен оценить последствия социальных перемещений уже после того, как они произошли. На первый взгляд схема соотношения рефлексии и мобильности выглядит как казуальная: субъект, обдумавший решение в диалоге с самим собой, приступает к действию, направленному на достижение поставленных целей. На самом деле внутренний диалог продолжается в течение всех действий, соверша-

емых индивидом, стремящимся к мобильности. Совершаемые действия и внутренний диалог идут параллельными, связанными друг с другом курсами: каждый шаг, значимые последствия становятся предметом рефлексии, находятся одновременно в двух измерениях. Рефлексивность мобильности может приводить к тому, что по ходу дела цели, которые ставит перед собой индивид, могут утратить для него значимость, а пути, которые он в предварительном порядке выбрал, оказаться на поверку слишком затратными. В этом случае происходит коррекция как целей, так и способов их достижения, а в исходе достигнутая позиция может существенно отличаться от той целевой точки, которая фигурировала в первоначальных оценках.

Важная функция внутреннего диалога о мобильности заключается в том, что в нем соединяются вместе качественно разные пласты знания. Формальное знание о текущей ситуации приходит в соприкосновение с интуитивными догадками. Во внутреннем диалоге можно избежать критики за игнорирование объективных обстоятельств и чрезмерное упование на интуицию. Интуиция — это, как правило, неcodифицируемое, «качественное» знание, собирающее вместе обрывочные впечатления в общую картину. В интуитивных догадках заключен в латентной форме опыт не только конкретного человека, но и его родителей, друзей, знакомых коллег из настоящего и прошлого. В обобщенной форме интуиция дается индивиду в форме переживаний по поводу настоящего или будущего. Во многих случаях оценки, базирующиеся на интуиции, надежнее, чем то знание, которое находится в открытом доступе и в котором представлены формальные правила игры. Однако бывают обстоятельства, когда к успеху приводит именно контринтуитивное действие, когда во внутреннем диалоге будущее побеждает настоящее или прошлое.

Не менее важной проблемой изучения мобильности в эпоху индивидуализации является размывание самих измерений, в которых изучаются социальные перемещения. Если направления мобильности (восходящие, нисходящие) определяются внутренним диалогом, имеющим высокую степень автономности по отношению к социальным предписаниям, то и исследователь мобильности как исходного или достигнутого состояния должен изучать ее с опорой на внутренние критерии успеха или неудачи.

В объективном измерении переход специалиста в режим дистанционной, подрядной занятости мог бы рассматриваться как нисходящая мобильность. В собственных субъективных оценках подобный переход может рассматриваться совсем иначе, как настоящая удача. Специалиста может тяготить жесткий офисный режим труда с необходимостью приходить на работу в строго определенное время. Гибкий режим работы, который он получает, переходя в режим дистанционной занятости, позволяет ему иметь свободу распоряжаться собственным временем, уделять больше внимания досуговым занятиям или переместиться в тот регион или ту страну, которая больше его устраивает по соображениям климата. Адекватно интерпретировать подобный переход можно, лишь имея полное представление о той личностной системе координат, в которой социальные необходимости учитываются ровно в той степени, что и собственные предпочтения.

Именно так можно было бы, например, оценивать такое противоречивое явление, как дауншифтинг. Внешне оно выглядит как сознательный выход из социальной гонки с понижением социальной позиции: успешный руководитель или специалист расстаются со привилегированной должностью, высоким доходом и блестящими перспективами для того чтобы заниматься гуманитарными сюжетами или растрачивать нажитый капитал, предаваясь досугу на одном из зарубежных курортов. Если же расспросить самого субъекта социальной мобильности, то окажется, что работа, наполненная стрессами, межличностной конкуренцией и конфликтами, перестала приносить ему или ей удовольствие и что желание оставить ее и заняться собой вызрело не сразу, а постепенно, в ходе «внутреннего диалога», в котором ставились и решались ключевые вопросы смысла жизни. Отсюда удовлетворенность индивида тем состоянием, которое многим внешним наблюдателям могло показаться достойным сожаления.

В тех координатах мобильности, которые выстраиваются благодаря внутреннему диалогу, измерения мобильности сталкиваются, перемешиваются или сливаются между собой в едином пространстве внутренних предпочтений и личностных возможностей. Было бы неверно утверждать, что внешний мир не вхож в это пространство или играет в нем только второстепенную роль. В каждом отдельном случае субъект мобильности выбирает, кроме

всего прочего, и отправную точку ориентации. Существенное влияние на него оказывают не только институциональные факторы, но и система социальных связей, в которую он включен, необходимости, причем не только собственные, но и тех людей, которых он считает близкими. Решение, которое принимает индивид, включает в себя, кроме всего прочего, и представление о силе внешних обстоятельств, согласие подчиниться им или оказывать им сопротивление. В какой-то момент индивид может выбрать дорогу конформности и в результате преуспеть, добившись более высокого статуса или дохода. Но и в этом случае мобильность будет субъективно определяемой: решение подчиниться внешним обстоятельствам будет лежать на одних весах с возможным решением «выйти из игры» и покинуть то пространство, в котором необходимо подчиниться внешнему субъекту.

Возникает закономерный вопрос о том, в каком соотношении в современном обществе находятся традиционные и рефлексирующие мобильности? М. Арчер полагает, что внутренний диалог касается подавляющего большинства ситуаций, в которых происходят перемещения между социальными позициями. Однако даже из тех интервью, на которые она ссылается в своей книге, следует, что тематическое пространство внутреннего диалога шире, чем рефлексия о мобильности. Многие аспекты социального положения не попадают в центр повседневной рефлексии и не становятся основанием для принятия судьбоносных решений. Во многих случаях действия, которые производит индивид, имеют в основе традицию или установившуюся рутину, которые не нуждаются в осмыслении.

Рефлексирующая или субъективная мобильность заявляет о себе в тех ситуациях, когда социальный мир теряет устойчивость. Это может происходить либо в тех случаях, когда его структурные основания подвергаются серьезным и быстрым трансформациям, либо тогда, когда общество оказывается в состоянии кризиса, нарушающем традиционные паттерны действия и устоявшейся рутины. Иными словами, соотношение между рутинизированной мобильностью, определяемой внешними обстоятельствами, и субъективной (индивидуализированной) мобильностью, отражающей внутреннюю свободу выбора, могут варьироваться в широких пределах. В среде социологов постепенно складывается консенсус,

согласно которому современное общество становится «все более текучим», а его принудительная сила ослабевает под влиянием факторов, имеющих, скорее, глобальную, чем локальную природу [Vauman, 2012]. Общие тренды усиливают процесс индивидуализации и, соответственно, расширяют поле социальной рефлексии в тематике социальных перемещений. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что феномен рефлексирующей мобильности — это не казус и не удел небольших социальных групп, а общая тенденция, характеризующая развитые и развивающиеся общества в ближайшей и долгосрочной перспективе.

Необходимость исследовать линию внутреннего диалога, ведущего к мобильности, ставит перед исследователем сложные проблемы. Во-первых, внутренний диалог крайне затруднительно изучать с использованием количественных методов. Количественные методы, которые традиционно используются в исследованиях мобильности, фиксируют конечные или промежуточные результаты совершаемых действий, но не способны изучить внутреннюю аргументацию действия в ее временном развертывании. Качественные методы и, в частности, различные формы биографического интервью в данном случае более эффективны. Однако и здесь исследователя могут ждать методологические ловушки. Дело в том, что внутренний диалог протекает в урезанной форме, опускающей все то, что кажется индивиду самоочевидным, общепринятым, испытанным, известным. Речь идет о непроясненности предикатов действия, неясных не только интервьюеру, слушающему рассказ респондента о том, как сложилась его биография, но и самому респонденту. Вынося свой внутренний диалог «на свет», субъект должен сделать его понятным для интервьюера, т.е. восполнить все те пробелы, которые маркировали определенности личного свойства. В подобном действии кроется опасность ложного распознавания, вторичной редакции, которая ведет к тому, что на «поверхности» оказываются совсем не те линии рассуждений, которые действительно обусловили принятые решения. В подобной ситуации наилучшая стратегия проведения исследования мобильности лежит в плоскости комбинирования разных методов — количественных и качественных в рамках MMR (mixed methods research), позволяющих воспроизводить внутренний диалог в его привязке к достигнутому результату.

Рефлексирующая мобильность и поколенческая тематика

В проекте «Социальная мобильность: четыре поколения российской истории» мобильность и поколения не случайно сводятся в один предмет. В самой проблематике поколений заключена тема социальных изменений. Именно поколения традиционно считаются той методологической категорией, которая делает изменения зримыми, опредмеченными в биографиях конкретных людей. Необходимо подчеркнуть, что у понятия «поколение» может быть несколько определений и каждое из них в своем аспекте способно существенно прояснить природу происходящих изменений. Поколения понимаются, к примеру, как большие группы людей, объединенных единой возрастной рамкой [Rowe, 2010].

Понимаемое таким образом поколение имеет объединяющие его характеристики, а именно опыт проживания определенного периода истории, общую стартовую точку и совокупность значимых событий, оказывавших существенное влияние на жизнь общества. Как правило, период, который охвачен одним поколением, длится примерно двадцать лет. Внутри поколения возможны существенные вариации, но внешняя канва событий у людей, принадлежащих к данной группе, будет примерно одинакова. В качестве примера можно привести военное поколение, собирающее и тех, кому в момент начала войны было тринадцать лет, и тех, кто только вступал в зрелый возраст. Поколенческая общность людей, переживших войну, была особенно заметна тогда, когда обе группы вошли в старшие возрастные когорты, в которых сглаживаются различия, связанные с особенностями жизненного цикла. В прожитой жизни и первые, и вторые выделяли как наиболее значимое, определяющее и трагичное событие именно Отечественную войну и ее последствия в общем социетальном и частном жизненном контексте.

Мобильность, если рассматривать ее расширительно, — это изменение жизненного опыта и смена одной ценностной парадигмы другой. Поколение, пришедшее вслед за военным, имело опыт жизни в обществе, развивающемся поступательно и постепенно отказывающемся от мобилизационных практик. В этом период началось массовое жилищное строительство, повышались стандарты жизни. На этом фоне возникало стремление к индивидуальной

самореализации — саморазвитию, домашнему комфорту и свободе, понимаемой как свобода интеллектуальных исканий и свобода передвижений.

Процесс индивидуализации стал еще более очевиден в следующем поколении, которое охватило тех, кто был рожден в 1955—1975-х гг. В разной степени и на разных этапах жизненного цикла люди вошли в период социальной трансформации, когда сомнениям и пересмотру подвергались ценности и модели жизни предшествующего периода. Многие из них пережили тяжелую травму распада страны, упадка ее экономики и коллапса социальной жизни в 1990-е гг. Отсюда высокая смертность и низкая рождаемость, характерная для тех, кто жил без надежды на улучшение жизни и мог полагаться только на свои силы, свои ресурсы. Принадлежность к данному поколению может рассматриваться как важная переменная в объяснительных моделях того, что происходит в современном российском обществе, а именно пассивность большинства граждан, нежелание вновь обманываться громкими лозунгами, неспособность и нежелание объединяться для достижения общих целей, предпочтение порядка социальным изменениям. Необходимо учитывать, что в настоящее время ядро данного поколения составляют люди в старшем, зрелом или пенсионном, возрасте. Речь идет, выражаясь языком демографов, о возрасте дожития, когда приобретение новых ресурсов становится проблематичным, а в сознании превалирует стремление прожить последний отрезок жизни без серьезных внешних потрясений.

Каждое поколение трансформируется не только под влиянием господствующих в нем идей, но и под влиянием тех изменений, которые происходят в экономике и общественной жизни. Нарастающая индивидуализация подсказывала выбор в пользу тех дорог, которые приводили к материальному благополучию и большей свободе. В некоторых случаях подобная ориентация означала лишь повторение родительских маршрутов и капитализацию ресурсов, накопленных предыдущим поколением. В исследованиях мобильности данная категория была поименована «наследниками»¹. Однако в большинстве случаев в условиях общества, входящего

¹ Грант РГНФ: Наследование культурных ресурсов как фактор социальной дифференциации в современном российском обществе (2011—2012). Руководитель: д. социол. н. М. Ф. Черныш.

в период турбулентности, людям нового, молодого поколения приходилось разрывать преемственность с предыдущим поколением и заниматься поиском собственного пути. Отсюда мобильность, фиксирующая перемещения между отраслями, регионами и социальными группами.

В работе, посвященной социальной мобильности, нельзя обойти вниманием и трактовку поколения как «исторической» социальной группы. Под ней, как правило, понимается группа интеллектуалов, обобщающих дух эпохи, в которой они живут, склонных к телеологической рефлексии [Braungart, 1989]. Наиболее ярким примером подобной группы могут быть так называемые «шестидесятники» — аморфная совокупность, состоящая из ученых, писателей, философов, журналистов, объединенных общим пониманием необходимости гуманизации советского общества и расширения поля свободы. Характерной чертой этой группы была некая фронда по отношению к господствующим властным институтам и желание перестроить систему, в основании которой лежит идея подавления индивидуального начала. В поле общественного проектирования данная группа противостояла «консерваторам», мечтавшим о возвращении прежней жесткой системы управления, которая в прошлом якобы подтвердила свою эффективность. «Шестидесятники» стали предтечами и вдохновителями группы молодых реформаторов, которые, в отличие от своих наставников, рассматривали идею преобразований как техническую задачу разрушения и конструирования, а также проект личного обогащения в процессе разгосударствления экономики. Таким образом, мобильность можно рассматривать еще и как изменения структуры поля социального проектирования, в котором на смену одной доминирующей группе приходит другая, более молодая, вооруженная иными идеями и иными инструментами достижения целей.

Заключение

Благодаря работам Т. Куна, И. Лакатоса, развитие идей современной науки принято рассматривать как социальный процесс, развертывающийся в сообществе исследователей. Старые научные парадигмы (по выражению Куна) или программы (по выражению

Лакатоса) отступают перед новыми по мере того, как новые теории, находящиеся поначалу на периферии современной науки, овладевают пространством научной рефлексии, находя в научном обществе все большее число последователей [Кун, 2009; Лакатос, 2003]. В отличие от других научных дисциплин, в социологии новые парадигмы анализа крайне редко замещают собой старые идеи. В социологической рефлексии о современности по-прежнему в ходу идеи, которые выдвигали классики науки — Эмиль Дюркгейм, Макс Вебер, Георг Зиммель, Питирим Сорокин. Это не означает, что современная социология страдает от недостатка новых идей. Напротив, новых идей становится все больше, по мнению некоторых социологов, в сфере теоретизирования наблюдается явное перепроизводство, дробящее поле общественной науки на мелкие фрагменты.

В теории социальной мобильности старые и новые идеи дополняют друг друга. Расширенное определение мобильности, которое дал ей Сорокин, в какой-то момент уступило место более узкому «классовому» ее пониманию, позволившему вывести на первый план изменения, которые происходили в структуре современного общества, найти соотношение преемственности и изменчивости в работе институтов социальной селекции. Однако современное общество, вошедшее в период рефлексивного модерна, потребовало вернуть в оборот расширенное определение, способное проявить в новой реальности перемещения в измерении культуры, которое ранее считалось подчиненным. Проверенные модели объяснения не отвергаются полностью, классовые отношения по-прежнему успешно объясняют процессы социального воспроизводства, но условия, в которых происходит процесс воспроизводства, претерпели серьезные изменения. Индивидуализация, приведшая к «рефлексивной мобильности», существенно изменила контекст мобильности, создав новую исследовательскую интригу и обусловив необходимость ее дальнейшего углубленного изучения.

Глава 2

Модели социальной мобильности в межпоколенной перспективе¹

Мобильность как показатель состояния общества

Исследование мобильности широко используется в социальных науках для того чтобы определить, в каком состоянии находится общество, насколько проницаемы в нем межгрупповые перегородки и насколько глубоки происходящие в нем изменения. Один из основателей мобильности П. Сорокин предлагал делить все общества на мобильные и немобильные [Sorokin, 1959: 133–164]. Мобильные общества характеризуются высокой проницаемостью социальных границ. В этих обществах люди имеют реальную возможность повысить свой социальный статус или же в определенных обстоятельствах утратить прежние позиции. В подобных обществах перемещения из одной группы в другую не вызывают у большинства граждан удивления. Считается нормой, если человек получил образование, продвинулся по карьерной лестнице и занял позицию, которая выше, чем та, что занимали его родители. Как правило, общества, о которых идет речь, обладают рядом типичных характеристик. Во-первых, это — общества, в которых законодательным образом утверждены отношения равенства. Речь идет, прежде всего, о равенстве граждан перед законом, а также, в целом ряде случаев, о других формах равенства и, в частности, равенстве в системе образования или здравоохранения. Во-вторых, мобильные общества, как правило, относятся к числу динамичных, развивающихся. И действительно структурные изменения, о которых писал Сорокин и его последователи и, пожалуй, самое важное из них — урбанизация — стали возможными благодаря динамичному изменению в экономике, ее радикальной трансформации, связанной с повышением роли промышленности и промышленного производства.

¹ Глава впервые опубликована в книге «Социальная мобильность в России: поколенческий аспект» [Социальная мобильность..., 2017: 49-71].

Развитие экономики, как правило, сокращает возможности трудоустройства в тех сферах жизни, которые связаны с традиционными формами жизни, и, напротив, существенно расширяет возможности получения работы в новых, производственных отраслях. Необходимо подчеркнуть, что осовременивание производства не тождественно повышению требований к квалификации работника. Исследователи экономических процессов современности от Адама Смита до Антонио Грамши отмечали, что внедрение поточных видов производства, характерных для современной промышленности, приводит к обеднению содержания труда, понижает общие требования к их квалификации. Таким образом, мобильность из крестьян в рабочие далеко не всегда сопровождается личностным ростом и обретением культурного капитала. В ряде случаев бывший крестьянин должен заниматься работой, которая существенно проще, чем та, которой он занимался в прошлом. Однако несмотря на это, вектор урбанизации рассматривается теоретиками мобильности как прогрессивный тренд, создающий для бывших крестьян «стартовые площадки» для дальнейшей мобильности.

Возможности, о которых идет речь, связаны с социальной структурой, которая возникает в больших городах благодаря развитию производственных отраслей. В них увеличивается доля специалистов с высшим образованием, а также управленцев разного уровня. Возникают предпосылки для резкого увеличения социальной группы, которую можно было бы охарактеризовать как «новый средний класс». Если не сами рабочие, то их дети получают возможность преодолеть социальные барьеры, получить высшее образование и сделаться «средним классом» с относительно высоким доходом. Новое неравенство, возникающее вследствие деления работников на рядовых рабочих, специалистов и управленцев, создает стимулы для личностного роста, а существование развитой системы образования открывает возможности для повышения социального статуса. Если резюмировать, мобильные общества, как правило, строятся на базе гегемонического проекта, где ключевые элементы — это обширный средний класс и расширенное потребление товаров и услуг.

Противоположностью мобильным обществам являются общества с низким уровнем мобильности. Сорокин видел в подобных общественных устройствах социальную архаику, выраженную

в сословных делениях. Особенность имобильных обществ состоит в том, что большие социальные группы в них имеют тенденцию к закрытости и воспроизводству, а выход из какой-либо социальной группы и переход в другую сопровождается изменением не только и не столько профессионального, сколько юридического статуса [Sorokin, 1959: 133–140]. Речь идет о сословных обществах, в которых дети строго следуют по стопам своих родителей, а выход на иной социальный уровень оказывается сродни подвигу. Понятие «имобильного общества» было необходимо Сорокину для того, чтобы подчеркнуть отличие современного общества от традиционного, архаичного. С наступлением новой эпохи промышленного развития и среднего класса понятию «имобильного общества» суждена была, казалось судьба категориального «зомби» — понятия, хотя и существующего, но утратившего референтную ему реальность, а потому подвешенного в воздухе. Однако новейшая эпоха «второй или поздней современности» показала, что «зомби» порой возвращаются к полноценной жизни. Эти понятия, как оказалось, могут быть пригодными для описания современных обществ, находящихся в состоянии кризиса. В подобных состояниях значительная часть населения «застревает» в своих социальных нишах и лучшем случае полагается на воспроизводство. В кризисное время в некоторых обществах увеличивается разрыв между высшими и низшими классами, а это означает увеличение социальных дистанций, причем не только верхней и нижней точкой социальной стратификации, но и между ее децильными слоями.

Затянувшийся кризис в российской экономике и остановка социальных лифтов, обеспечивающих восходящую мобильность, подвигли некоторых из российских социологов к тому, чтобы объявить российское общество сословным [Кордонский, 2009: 3–38]. В доказательство своей точки зрения они приводили факты специальных законов, которыми гарантировались особые права отдельных социальных групп, относящихся, как правило, к среднему и высшему слою бюрократии, наличие так называемых властных «клик», сплывающихся по принципу круговой поруки, неэффективность эквализирующих социальных институтов. Возможно, в своем желании именовать социальный кризис сторонники возвращения к сословности вышли за рамки научной доказательности.

Сословность относится к числу понятий, которые глубоко разработаны в классических социологических работах. Одним из важнейших признаков сословности является ее присутствие в массовом сознании — представление о чести в высших сословиях и признание законности сословной иерархии большинством населения. Данные признаки сословности в российском обществе отсутствуют. Однако невозможно отрицать тот факт, что кризис негативно сказался на жизни большинства населения и привел к тому, что социальные лифты, ориентированные на мобильность внутри страны, работают менее эффективно, чем прежде.

Российское общество невозможно охарактеризовать как им-мобильное хотя бы потому, что оно сохраняет свойство открытости и граждане по-прежнему имеют возможность в случае крайней необходимости покинуть Россию и уехать на постоянное место жительства за рубеж. По официальным данным за 20 лет такой возможностью воспользовались около 5 млн человек, но по данным доклада, который подготовил «Фонд Кудрина по поддержке гражданских инициатив», численность выехавших примерно в три раза больше [Воробьева, Гребенюк, 2016]. Дело в том, что многие из выехавших не торопятся расставаться с российским гражданством даже в тех случаях, когда этого требует местное гражданское законодательство. Свобода передвижений — это одна из важнейших характеристик, убедительно свидетельствующих против гипотезы о сословности российского общества.

Вторая подобная характеристика заключена в высокой степени индивидуализации российского общества. Начиная с 50-х гг. прошлого столетия, индивидуализация стала одной из основных тенденций эволюции в России. Понятие индивидуализации подразумевает не только постепенный распад сельской общинной жизни, но радикальные изменения, происходящие в устройстве семейной жизни. В России, как и других современных обществах, увеличивается доля домохозяйств, состоящих из одного или двух человек (мать и ребенок). Для российского общества характерен высокий уровень разводов и низкая рождаемость. В постсоветский период процесс индивидуализации ускорился вследствие широкого распространения потребительских гедонистических ориентаций и новых коммуникационных технологий, делающих необязательным очное общение между друзьями или родственниками. Таким образом, логично констатировать, что в настоящее время

российское общество переживает противоречивый период, в котором, с одной стороны, усиливаются тенденции модерна, включающие в себя индивидуализацию и консюмеризм, с другой — фиксируется состояние застоя в экономической и социальной сфере. Данное противоречие не может не влиять на потоки мобильности и связанные с ними ценностные ориентации.

Предположение о противоречивом состоянии российского общества позволило выдвинуть следующие гипотезы, нуждающиеся в статистической проверке:

В российском обществе увеличивается закрытость социальных групп. По сравнению с периодом экономического роста (2001–2007) уровень межгрупповой мобильности снизился в межклассовом и межотраслевом плане.

В российском обществе все более влиятельными становятся неформальные, немеритократические каналы мобильности, включая такие, как содействие влиятельных родственников или знакомых.

За последние пять лет в российском обществе наблюдается нисходящая мобильность в измерении доходов.

Мобильность в трех поколениях: сравнительный анализ

В данных количественного исследования (Проект-2015)¹ выделялось три поколения, отличающиеся друг от друга возрастом и социальным опытом. Первое поколение представлено теми, кто родился между 1940 и 1960 гг. С известной долей условности данное поколение было охарактеризовано как послевоенное. Ядро данного поколения составляли дети послевоенного «бума рождаемости», заставшие период восстановления страны и ее динамичного развития в шестидесятые годы. К настоящему времени старшая группа данного поколения, состоящая из людей, видевших войну, помнящих ее, находится в абсолютном меньшинстве и составляет всего 5,9%. 40% тех, отнесен к данному поколению, не работают, находятся на пенсии.

¹ Развернутая информация о базе данных Проект-15 дана во введении к монографии.

Второе поколение составили рожденные в 1961–1980 гг. Во взрослое состояние данная когорта вошла в период, который иногда характеризуется как застой. Имеется в виду, прежде всего, застой в общественной жизни и сумма показателей, свидетельствующих о нарастающих напряжениях в экономике. К периоду реформ представители данного поколения пришли, пройдя полноценную социализацию в советском обществе, имея за спиной советскую школу и всю систему квалификационной подготовки, существовавшей в те годы. В настоящее время примерно четверть данного поколения и, в первую очередь, те, кто родился в начале 60-х гг., вышли на пенсию. Речь идет, главным образом, о женщинах.

С известной долей условности третье поколение мы именовали «пореформенным». И действительно те, кто родился в 1981–1990 гг., достигли взрослого состояния уже в новой России. Социализация советского типа затронула данное поколение по касательной: два или три класса начальной школы пришлось на советский период, а остальной период взросления — на постсоветское время. В этой когорте уровень занятости равен примерно трем четвертям (74,4%). В группе неработающих преобладают женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком (45,2%), безработные (25,0%), домохозяйки (11,6%) и учащиеся (11,0%).

Наследование или изменение: показатель ISEI-08

Текущее социальное положение индивида фиксировалось в исследовании по нескольким взаимосвязанным показателям. В частности, использовался индекс ISEI-08, который определяет социально-экономическую позицию, опираясь на показатели среднего уровня образования и среднего уровня дохода для групп, активных в экономическом отношении. Разработавший данный показатель Ганзбум опирался на суммарные характеристики рабочих мест и данные по образованию, полученные в исследовании ISSP [Ganzeboom, Treiman, 2003]. В российских реалиях данный показатель достаточно условный. Дело в том, что за последние 20 лет российская экономика переживала турбулентный период, в течение которого средние показатели оплаты труда варьировались в широких пределах. Достаточно вспомнить

1990-е гг., когда в ходу были задержки заработной платы, а бюджетных денег не хватало даже на то, чтобы выплачивать заработную плату работникам государственного сектора. На фоне других стран, включая страны развивающиеся, состояние российской экономики и государственного управления выглядело как явная аномалия. Важно подчеркнуть, что период, когда квалифицированные работники вынуждены были выживать, ведя натуральное хозяйство, завершился уже в начале 2000-х гг. По утверждению Шумпетера, заработная плата обладает свойством «липкости» [цит. по: Bewley, 2002]. Она возвращается к прежним значениям после кризиса даже вопреки желанию тех, кто хотел бы оставить ее на минимальном уровне. Это свойство позволяет утверждать, что ее соединение с образованием может рассматриваться как достаточно устойчивый показатель.

Полученные данные свидетельствуют об устойчивой корреляции между социально-экономическим положением первого кормильца в семье на период, когда респонденту было 16 лет, и его собственным социально-экономическим статусом на протяжении всей его трудовой биографии. Оказавшись в профессиональной колее, респондент крайне редко покидал ее: об этом свидетельствует устойчивая корреляция между показателями статуса на протяжении всей его/ее биографии. Значения коэффициента Пирсона, превышающие 0,6, традиционно рассматриваются в прикладной статистике как тождество. Таким образом, судя по полученным в исследовании данным, наиболее значимые разрывы социально-экономического статуса происходили на границе между поколениями. Зависимость от родительского поколения хотя и фиксируется, но объясняет не более трети от общего числа трудовых биографий.

В том поколении, которое названо «застойным», матрица корреляций фактически идентична той, что наблюдалась в предыдущем случае (см. табл. 2.1 и 2.2). Речь идет об устойчивой, надежной со статистической точки зрения величине корреляции между социально-экономическим статусом респондента и его первого кормильца. При этом значения корреляции недостаточны высоки, чтобы констатировать преобладание воспроизводства над мобильностью. На линии разрыва между поколениями по-прежнему наблюдаются существенные изменения. Внутрипоколенная

мобильность респондентов фактически оставалась на том же уровне, который приобретен в начале трудового пути: в некоторых случаях, например, показатели статуса в 45 лет и статуса в период опроса практически идентичны.

Таблица 2.1

Послевоенное поколение: корреляция ISEI-8 первого кормильца и респондента в возрасте 25, 35, 45, 55 лет и в настоящее время
(коэффициент корреляции Пирсона, ПК-первый кормилец, Р- респондент)

Возраст	ПК	25 лет	35 лет	45 лет	55 лет	НВ
ПК	1	0,273	0,258	0,259	0,247	0,228
Р-25 лет	0,273	1	0,781	0,718	0,646	0,588
Р-35 лет	0,258	0,781	1	,849	0,733	0,674
Р-45 лет	0,259	0,718	0,849	1	0,864	0,794
Р-55 лет	0,247	0,646	0,733	0,864	1	0,917
НВ	0,228	0,588	0,674	0,794	0,917	1

Таблица 2.2

Поколение «застоя»: корреляция ISEI-8 первого кормильца и респондента в возрасте 25, 35, 45 лет и в настоящее время
(коэффициент корреляции Пирсона, ПК — первый кормилец, Р — респондент)

Возраст	ПК	25 лет	35 лет	45 лет	НВ
ПК	1	0,257	0,276	0,277	0,266
Р-25 лет	0,257	1	0,739	0,685	0,706
Р-35 лет	0,276	0,739	1	0,833	0,851
Р-45 лет	0,277	0,685	0,833	1	0,915
НВ	0,266	0,706	0,851	0,915	1

Полученные данные позволяют утверждать, что в советской системе мобильность происходила главным образом на границе поколений. Родители с высоким социально-экономическим статусом стремились воспроизвести его в следующем поколении. Если же статус родителей был недостаточно высок, то они, оставив надежды на собственное продвижение, старались дать образование детям и вывести их таким образом на более высокую степень социальной лестницы. «Вывести в люди» — так в мета-

форической форме обозначалась ключевая задача родительской семьи в те годы.

Необходимо констатировать, что система позволяла это сделать, позволяла следующему поколению, во многом благодаря бесплатности и масштабности системы образования, выйти из родительской колеи и сделать следующий шаг вверх в иерархии статуса.

Пореформенное поколение находится в том возрасте, когда трудовая биография только формируется. Как уже отмечалось выше, примерно четверть всей когорты не имеет опыта постоянной занятости. И все же некоторые особенности современной ситуации можно наблюдать, хотя бы для той ее части, которая начала трудиться. Значения корреляции между статусом первого кормильца и статусом работника в 25 лет оказались на уровне 0,35, что существенно выше, чем в предыдущем поколении. Речь идет об усиливающейся тенденции социального воспроизводства по отношению к процессам мобильности. По сравнению с предыдущим поколением все большее число молодых людей наследуют профессиональный статус родителей. Косвенным образом эта тенденция подтверждается другими данными и, в частности, данными о том, как респондент получал свое рабочее место (см. табл. 2.3).

Таблица 2.3

Способ получения рабочего места
(% от городского населения)

Способы	Поколение «застоя»	Поколение реформ
Был назначен на него руководством	16,6	13,0
Нашел через агентство по трудоустройству	4,6	4,3
Самостоятельно предлагал свои услуги разным организациям	18,5	23,1
С помощью друзей или родственников	33,2	38,0
Меня нашел сам работодатель	7,3	6,3
Ответил на объявление в газете или журнале	9,7	8,4
Создал это рабочее место сам	6,9	4,6
Другой способ	3,2	2,3

Как видно из полученных данных, доля тех, кто получил рабочее место благодаря неформальным связям, в поколении реформ

заметно выше, чем в поколении застоя. В настоящее время «наследники» составляют около 40% от всех, кто ищет рабочее место. Для сравнения доля тех, кто действовал самостоятельно, предлагая свои услуги разным организациям, примерно в два раза меньше. В поколении реформ уменьшилась по сравнению с предыдущим поколением и доля тех, кто сам создал свое рабочее место — предпринимателей и специалистов высокой квалификации.

Наследование и изменение: классовая структура по классификации EGP

В исследовании использовался ряд переменных (профессия индивида, уровень квалификации его труда и места занятости), позволявших определить место респондента в классовой структуре по схеме Голдторпа-Портекарреро (EGP). При использовании данного показателя из расчетов выбывали те, кто в определенный период жизни не имел работы. В результате многие переменные, характеризующие классовый статус респондента, несли существенные потери. А в процедуре сравнения разных поколений потери оказывались еще более значительными вследствие необходимости брать в расчет только те точки, в которые респондент имел рабочий статус.

Именно поэтому для более надежных расчетов мобильности применялась укороченная шкала, в которую вошли руководители (контроллеры 1 уровня), специалисты (контроллеры 2 уровня), служащие (*service class*), рабочие и сельские рабочие. Данная классификация покрывает примерно 95% всех рабочих мест в советское время и примерно 85% рабочих мест в первые постсоветские годы. В этой классификации отсутствует группа самозанятых работников. Ее появление существенно влияло, скорее, на качественные, чем количественные характеристики мобильности. Верно, что для многих респондентов, потерявших работу, переход в группу самозанятых, представлял собой выход из неблагоприятной ситуации, в которой они оказались после распада социалистической экономики. Но верно и то, что после дефолта конца 1990-х гг. большинство тех, кто пробовал себя на стезе предпринимательства, вернулись в привычный статус наемных работников. Предпринимательство

оказалось во многих смыслах рискованным занятием и по большому счету не оправдывало надежд многих из тех, кто пытался начать собственное дело (см. табл. 2.4).

Таблица 2.4

Классовое происхождение респондента: послевоенное поколение
(% по колонке)

Профессиональная принадлежность		Профессия респондента в 35 лет				
		Высший руководитель	Специалист	Служащий	Рабочий	С/х работник
1-й кормилец	Высший руководитель	17,5	16,3	5,6	8,2	4,7
	Специалист	18,0	13,0	11,1	6,6	1,6
	Служащий	3,1	0,5	2,8	2,1	4,7
	Рабочий	44,3	52,6	58,3	54,3	43,8
	С/х работник	17,0	17,7	22,2	28,8	45,3

Данные о классовой принадлежности респондента фиксировались на момент, когда ему исполнилось 35 лет. Как показывают данные, в этой точке респондент достигает пика своей профессиональной биографии. В дальнейшем он в большинстве случаев либо удерживает, либо теряет завоеванные позиции.

Результаты говорят о высоком уровне межклассовой социальной мобильности в **послевоенном поколении**. Большинство руководителей высшего уровня имело рабочее происхождение. Только в 17,5% случаев можно говорить о воспроизводстве социального статуса. В рядах специалистов также большинство составляли выходцы из семей рабочих. И в этом случае уровень воспроизводства невысок. Аналогичным образом рабочие преобладают во всех других социальных группах. Полученные данные позволяют понять, как процессы мобильности выглядели с точки зрения семьи выхода.

Если рассматривать структуру мобильности, базируясь на классовой принадлежности родителя, легко обнаружить, что высшие руководители в следующем поколении либо воспроизводили свой собственный статус, либо «сообщались» с группой специалистов. Стоит отметить, что примерно в трети случаев дети теряли

родительский статус и оказывались в рядах рабочих. На этом фоне специалисты выглядят более ресурсоемкой группой. Примерно треть обеспечивала детям восхождение к позиции руководителя, а около четверти — воспроизводство статуса. Около 40% не смогли передать детям ресурсы, необходимые для воспроизводства классовой позиции. Дети оказывались в рядах рабочих или служащих без высшего образования (см. табл. 2.5).

Таблица 2.5

Классовая мобильность в послевоенном поколении
(по горизонтали от позиции родителя, %)

Профессиональная принадлежность		Профессия респондента в 35 лет				
		Высший руководитель	Специалист	Служащий	Рабочий	С/х работник
1-й кормилец	Высший руководитель	29,6	30,4	3,5	33,9	2,6
	Специалист	34,0	27,2	7,8	30,1	1,0
	Служащий	27,3	4,5	9,1	45,5	13,6
	Рабочий	16,3	21,5	8,0	48,9	5,3
	С/х работник	13,1	15,1	6,3	54,0	11,5

В следующем поколении (поколение «застоя») ситуация выглядела сходным образом. Высокие темпы мобильности обеспечивались сочетанием нескольких ключевых тенденций. Во-первых, продолжался процесс урбанизации. Несмотря на то, что КПСС провозгласила курс на стирание социальных различий и, прежде всего, различий между городом и деревней, условия жизни в городе, несомненно, были более комфортными, чем жизнь в деревне. Даже сближение уровня оплаты труда, постепенная концентрация населения колхозов в благоустроенных центральных усадьбах не смогли до конца решить проблему глубокого разрыва между прогрессирующим городом и теряющей кадры деревней. Попытки модернизации сельской жизни и ее приближения к стандартам города вызывали противоречивую реакцию в обществе. Возникла так называемая «деревенская оппозиция», выдвигавшая тезис о том, что деревня — это особая культурная среда, сохраняющая особенности национальной жизни, а ее разрушение явля-

ется покушением на национальные ценности. Данная точка зрения не имела прямого влияния на политику государства, но давала импульс критической точке зрения на процессы, протекавшие в стране.

Во-вторых, продолжали работать институты селекции, ориентированные на продвижение выходцев из рабочей или крестьянской среды, и, в частности, система отбора руководящих кадров, отстроенная КПСС. В этой системе преимущество при назначении на руководящие должности в партийном или государственном аппарате имели выходцы из классов рабочих и крестьян. Система была небезупречна, статус рабочего или крестьянина мог быть получен не только тем, чьи родители принадлежали к данным классам, но и теми, кто проработал некоторое время на производстве или отслужил в армии. Подобные «лазейки», хотя и помогали выходцам из интеллигенции повышать свой статус в обществе, но все же не могли полностью подменить собой всю существующую систему отбора (см. табл. 2.6).

Таблица 2.6

Классовое происхождение респондента: поколение застоя
(межгенерационный аспект, %)

Профессиональная принадлежность		Профессия респондента в 35 лет				
		Высший руководитель	Специалист	Служащий	Рабочий	С/х работник
1-й кормилец	Высший руководитель	24,6	21,5	13,3	10,1	1,9
	Специалист	13,3	19,6	8,8	7,1	3,7
	Служащий	3,1	2,1	2,7	2,1	1,9
	Рабочий	48,4	46,2	61,1	63,4	38,9
	С/х работник	10,5	10,6	14,2	17,3	53,7

В поколении «застоя» в рядах высших руководителей, да и в других классах наибольшую долю составляли выходцы из числа рабочих и крестьян. Симптоматично, что по сравнению с предыдущим поколением в классе высших руководителей существенно выросли масштабы воспроизводства. Аналогичные тенденции наблюдаются в классах специалистов и служащих. Подобные данные дают

основание полагать, что процессы воспроизводства в обществе усиливались, хотя по инерции наряду с ними продолжали функционировать социальные лифты для классов рабочих и крестьян (см. табл. 2.7).

Таблица 2.7

Классовая мобильность в поколении застоя
(в % от классового происхождения родителя)

Профессиональная принадлежность		Профессия респондента в 35 лет				
		Высший руководитель	Специалист	Служащий	Рабочий	С/х работник
1-й кормилец	Высший руководитель	27,4	30,9	6,5	34,8	0,4
	Специалист	20,4	38,9	6,0	33,5	1,2
	Служащий	22,2	19,4	8,3	47,2	2,8
	Рабочий	14,3	17,6	7,9	57,8	2,4
	С/х работник	11,1	14,3	6,6	56,1	11,9

Из приведенных данных следует, что тенденции воспроизводства действительно становились в обществе сильнее. Все большая доля тех, чьи родители были в рядах руководителей, также становились руководителями или специалистами. Аналогичные масштабы воспроизводства были характерны для класса специалистов. Большинство выходцев из этой группы либо достигали статуса руководителя, либо оставались в родительском статусе. Воспроизводили себя в большинстве и такие группы, как рабочие в промышленности, сельскохозяйственные рабочие. Здесь наблюдается конкуренция между процессом воспроизводства и мобильности. Все-таки около 1/6 всей группы получали возможность войти в группу руководителей, а примерно 1/5 — в группу специалистов.

Тенденция нарастающего воспроизводства особенно заметна, если использовать агрегирующие статистики и, в частности, базирующийся на X-квадрате коэффициент связи Крамер V. Для того чтобы в сравнение можно было вовлечь все три поколения в качестве конечной точки движения была выбрана классовая принадлежность респондента в 25 лет (см. рис. 2.1).



Рис. 2.1. Связь между классовой позицией первого кормильца и респондента (Кramer V)

Заметно, что процессы воспроизводства усиливаются и, чем ближе к сегодняшнему дню, тем более они значительны. Очевидным образом, «торможение» социальных лифтов и тенденция воспроизводства способствуют закреплению классовых позиций. Возникает вопрос о причинах укрепления тенденции воспроизводства. Ведь речь идет не об обществе «среднего класса», для которого подобное положение было бы естественным, а об обществе, в котором средний класс, определяемый в соответствии с принятыми в Европе стандартами, составляет не более 8%, а около 40% населения находится в бедном или околобедном состоянии. Одна из важнейших причин подобной ситуации заключена в застойном состоянии экономики, а также в ее постепенной эволюции от индустриального к сервисному экономическому укладу. «Экономика впечатлений», о необходимости которой российская власть заявила в «Стратегии 2020» и которую активно создала за последние два десятилетия, имеет существенные ограничения в части восходящей социальной мобильности.

«Впечатления», о которых идет речь, производятся сектором услуг и розничной торговлей, наполняемых, главным образом, импортируемыми продуктами. Иллюстрирует подобную тенденцию состояние сектора туристических услуг. Ключевую роль в развитии туризма играет транспорт. Но Россия не имеет собственного производства пассажирских самолетов за исключением терпящего неудачу за неудачей проекта Суперджет-100 [Авиакомпания мало летают..., 2016]. В туристической отрасли используются авиатехника, производимая в США и Европейском Союзе. Импортная составляющая растет в той технике, которая используется Российскими железными дорогами или в автобусных перевозках

[Президент Владимир Путин..., 2015]. Вариант «экономики впечатлений», который реализуется российской властью, подразумевает выполнение российскими работниками функций обслуживающего характера, не требующих высоких квалификаций и не создающих предпосылки для восходящей квалификационной мобильности. Таким образом, структурные изменения в экономике становятся естественными ограничителями восходящей мобильности.

Второй фактор, ставящий препятствия на пути мобильности, — это состояние российской системы образования. Реформы, которые в ней осуществляются, имеют следствием снижение стартового потенциала у большинства выпускников российских вузов. Выпускники, имеющие диплом бакалавра, не имеют образовательных резервов, позволяющих им соответствовать более высоким управленческим или квалификационным позициям. Навыки, которые они приобретают по месту работы, ориентированы на практику и привязаны к конкретной социально-профессиональной нише. Для того чтобы выйти из колеи, заданной дипломом, выпускники вузов должны продолжить образование, которое на этом этапе, как правило, предоставляется на коммерческой основе. Большинство выпускников не демонстрирует ни желания, ни возможностей продолжать образование и остаются на том образовательном уровне, который ранее определялся как «неполное высшее».

Кризисное состояние той экономической модели, которая создавалась в 1990-е гг., затрудняет возможности коллективной восходящей мобильности. Рост заработных плат остановился в 2013 г., а в некоторых отраслях зарплаты даже снизились по отношению к уровню 2010 г. В подобных обстоятельствах возникают существенные препятствия на пути потребительской мобильности, которая могла бы хотя бы отчасти компенсировать «торможение» лифтов мобильности, связанное с ухудшающейся структурой занятости. Таким образом, существуют объективные, структурные обстоятельства, которые затрудняют восходящие потоки мобильности и в то же время ограничивают рост доходов населения, который мог бы стать квазимобильностью для тех, кто не претендует на более высокие позиции в управленческой или квалификационной иерархиях.

Факторы второго кормильца и гендера в структуре мобильности

Важный вопрос, на который должно было ответить исследование, мог бы прозвучать следующим образом: какие из факторов влияли на устойчивость социальной позиции и, соответственно, мобильность в изучаемой совокупности. Во-первых, не до конца изученным остается вопрос о втором кормильце в семье. Как правило, в эту категорию входит мать, но в последнее время все чаще в этой категории оказывается отец или кто-то из других родственников респондента. Второй кормилец — это член семьи, который в тот момент, когда респонденту было 16 лет, приносил в семью второй по размеру доход. Притом, что второй кормилец был менее успешен в зарабатывании денег, в других отношениях он мог быть более влиятелен. К примеру, если первый кормилец зарабатывал деньги благодаря предпринимательской деятельности, то второй мог быть занят в сфере культуры и располагать существенно большими культурными ресурсами влияния. В подобной ситуации первый кормилец, проводящий большую часть времени вне дома, мог быть менее влиятелен в деле определения профессиональных ориентаций респондента, чем второй, имеющий больше свободного времени и больше ресурсов формировать будущие профессиональные ориентации подрастающего поколения.

Вторым фактором, требующим внимания, является гендер. Во многих исследованиях доказывалось, что гендер может оказывать на мобильность существенное влияние. Как ни важны эквализирующие институты современного общества, полностью устранить существующее неравенство между мужчинами и женщинами они не могут. Возникает вопрос: всегда ли влияние гендера имеет негативный характер? Нет ли в устойчивых гендерных стереотипах своего рода балансирующих практик, когда закрытость одного вида компенсируется фаворитизмом другого вида.

В поиске ответов на эти и другие вопросы мы использовали в исследовании процедуру мультиномиальной логистической регрессии (см. табл. 2.8).

Таблица 2.8

**Факторы влияния на социальную позицию респондента:
классовая принадлежность первого и второго кормильца,
а также гендер (мультиномиальная регрессия)**

Оценка параметров							
Профессия в 25 лет		D	Стд. Ошибка	Вальд	ст.св.	Знач.	
Руководитель	Свободный член	-0,635	0,365	3,026	1	0,082	
	1 кормилец	Руководитель	2,144	0,841	6,507	1	0,011
		Специалист	2,147	1,104	3,880	1	0,049
		Служащий	17,031	4286,783	0,000	1	0,997
		Рабочий	0,865	0,431	4,021	1	0,045
		С/х работник	0	-	-	0	-
	2 кормилец	Руководитель	18,562	0,356	2719,232	1	0,000
		Специалист	3,996	1,076	13,797	1	0,000
		Служащий	3,018	0,808	13,967	1	0,000
		Рабочий	1,255	0,436	8,293	1	0,004
		С/х работник	0	-	-	0	-
	Мужчина	-1,123	0,315	12,706	1	0,000	
	Женщина	0	-	-	0	-	
	Специалист	Свободный член	0,181	0,314	0,333	1	0,564
		1 кормилец	Руководитель	1,182	0,817	2,093	1
Специалист			1,915	1,077	3,159	1	0,076
Служащий			16,001	4286,783	0,000	1	0,997
Рабочий			0,207	0,381	0,295	1	0,587
С/х работник			0	-	-	0	-
2 кормилец		Руководитель	19,052	0,330	3333,048	1	0,000
		Специалист	4,577	1,068	18,369	1	0,000
		Служащий	3,230	0,801	16,278	1	0,000
		Рабочий	2,023	0,411	24,229	1	0,000
		С/х работник	0	-	-	0	-
Мужчина		-1,827	0,306	35,700	1	0,000	
Женщина	0	-	-	0	-		

Окончание табл. 2.8

Оценка параметров							
Профессия в 25 лет		D	Стд. Ошибка	Вальд	ст.св.	Знч.	
Служащий	Свободный член	-0,094	0,359	0,069	1	0,792	
	1 кормилец	Руководитель	1,002	0,888	1,275	1	0,259
		Специалист	1,169	1,156	1,022	1	0,312
		Служащий	17,018	4286,783	0,000	1	0,997
		Рабочий	0,494	0,451	1,198	1	0,274
		С/х работник	0	-	-	0	-
	2 кормилец	Руководитель	18,596	0,456	1663,754	1	0,000
		Специалист	4,087	1,100	13,818	1	0,000
		Служащий	2,756	0,865	10,146	1	0,001
		Рабочий	1,356	0,471	8,300	1	0,004
		С/х работник	0	-	-54,032	0	-
	Мужчина	-4,270	0,581	-	1	0,000	
	Женщина	0	-	-	0	-	
	Рабочий	Свободный член	1,182	0,261	20,484	1	0,000
1 кормилец		Руководитель	0,872	0,783	1,240	1	0,265
		Специалист	1,279	1,052	1,477	1	0,224
		Служащий	17,010	4286,783	0,000	1	0,997
		Рабочий	0,489	0,319	2,355	1	0,125
		С/х работник	0	-	-	0	-
2 кормилец		Руководитель	17,360	0,000	-	1	-
		Специалист	3,069	1,042	8,669	1	0,003
		Служащий	1,946	0,758	6,589	1	0,010
		Рабочий	1,408	0,342	16,942	1	0,000
		С/х работник	0	-	-	0	-
Мужчина		-0,143	0,278	0,263	1	0,608	
Женщина		0	-	-	0	-	

В группе руководителей наблюдается несколько значимых источников влияния на классовую позицию респондента на тот момент, когда ему исполнилось 25 лет. Во-первых, существенное влияние оказывает принадлежность первого кормильца к группе руководителей. Но важным оказывается и принадлежность первого кормильца к группе рабочих. Речь идет о том поколении, где рабочее происхождение играло роль в социальном продвижении. Большое значение, как и предполагалось, имело социальное происхождение второго кормильца, причем любое — от руководителя до рабочего. Гендерная принадлежность также играла роль, причем преимущество респондент получал в том случае, если первым кормильцем был мужчина.

Второй кормилец оказывался более важным и тогда, когда речь шла о вхождении в группу специалистов. При этом наибольшие шансы войти в группу специалистов имели те, чей второй кормилец принадлежал к числу руководителей. Гендер и в этом случае играл заметную роль: мужчины имели преимущество по сравнению с женщинами.

Первый кормилец уступал второму и тогда, когда речь шла о вхождении в группу служащих. Если брать за эталон позицию рядового сельскохозяйственного работника, то наибольшие шансы оказаться в рядах служащих получали выходцы из числа руководителей, на втором месте — специалисты. При этом мужчины имели гораздо меньше шансов оказаться в рядах служащих, чем женщины.

На воспроизводство и мобильность группы рабочих второй кормилец также оказывал влияние, а вот гендер явным образом терял свое влияние.

Подводя итоги, следует подчеркнуть: в исследованиях мобильности перечень факторов, способных влиять на процессы воспроизводства следует расширить, включив в них не только классовую позицию того, кто получает в семье наибольший доход, но и тех, кто обладает наибольшими возможностями и ресурсами влияния. Гендер становится важным структурирующим фактором мобильности, когда речь идет не только о статусных позициях, но и о гендерных профессиональных профилях. В современном обществе, каковым безусловно является Россия, сохраняются отрасли с преимущественно мужской или женской занятостью.

Глава 3

Культурные коды социальной стратификации языком повседневности

В методологическом аспекте глава обращена к дискуссии относительно традиционных и инновативных подходов к изучению социальной мобильности. Обращаясь к этой дискуссии, мы исходим из уже ставшего популярным социокультурного подхода и рассматриваем ее в поле повседневных практик, где информация о социальной дифференциации и неравенстве представлена в дискурсе респондентов в конструкциях «дистанций», «расстояний», «сходстве/различии», идентичности на фоне сравнения с «другими» социально-классовыми кругами. Здесь классы «реконфигурируются» [Savage et al., 2013] в культурные символически-вербальные конструкции; представления о классовой структуре исходят уже не столько из собственного положения респондентов на шкале занятости / доходов, сколько из более широких жизненных ориентиров и индивидуального опыта относительно паттернов поведения окружающих в различных жизненных сферах, начиная от потребительских практик до паттернов культурного поведения.

Конструируя эту позицию в качестве гипотезы, в дальнейшем рассматривается дифференциация подобных повседневных символически-вербальных конструкций в разных социокультурных контекстах и социальных срезах. Сравнительный анализ повседневных дискурсов мобильности позволяет выстроить более общие модели формирования дискурса мобильности «снизу», с точки зрения социальных практик, и определить степень их воспроизводимости / изменчивости в зависимости от социального статуса и социально-исторического контекста.

Глава, таким образом, состоит из трех частей:

- Социокультурный подход к социальной мобильности.
- Позднесоветский паттерн социальной мобильности языком повседневности.
- Повседневные дискурсы о мобильности в ситуации социального расслоения.

Социокультурный подход к социальной мобильности

Социокультурный подход к мобильности, который все больше завоевывает поле научного знания в западной социологии [Atkinson, 2009; Savage et al., 2013; Social Mobility..., 2018], расширяет представление о мобильности, привнося в него недавние разработки в области взаимоотношений культуры и социального класса: например, тематику социального пространства, значимость локального контекста, соотношение класса и повседневного опыта, дифференциацию мужского и женского опыта и другие аспекты. В своих концепциях и положениях этот подход апеллирует, прежде всего, к воззрениям П. Бурдьё и его представлениям о классах, к его пониманию *капитала* как экономического, но также и социального и культурного, а также к его понятию *социального поля*, связывающего агентов с их положением в социальном пространстве, и к понятию *хабитуса* как диспозиционной составляющей, формирующейся в результате практического взаимодействия с непосредственным окружением [Atkinson, 2009: 11]. Согласно концепциям Бурдьё, именно культурные аспекты существования классов наиболее часто используются индивидами для демонстрации своих классовых отличий и именно они рассматриваются как «ядро» класса. Поэтому-то, считает Сэведж, Бурдьё и дал толчок анализу материальной культуры и потребительских практик как представляющих непосредственный интерес для проблематики социального расслоения [Savage, 2016: 67].

Как следствие интереса к социокультурным аспектам социальной мобильности, развивается и индивидуализированный подход, основанный на тезисе индивидуальной «рефлексивности», который в той или иной форме развивают ведущие социологи постмодернистской ориентации, такие как немецкий социолог У. Бек и его польский коллега З. Бауман, а также британские социологи Э. Гидденс и М. Арчер. Все они разными путями и с разной степенью последовательности концептуализируют переход от изучения старых, традиционных форм коллективной жизни к индивидуализированным подходам, позволяющим сфокусироваться на социальных агентах, активно размышляющих и выбирающих стили жизни, систему ценностей и цели существования. Как отмечает Арчер,

понятие рефлексивность, хоть и не относится к числу глубоко разработанных социологических понятий, означает в общих чертах внутренний диалог относительно социального, внутренний разговор в форме вопросов / ответов, мотивационную готовность людей рассматривать себя относительно условий социального контекста для того чтобы определять свои действия на будущее [Archer, 2007: 36–38]. По Арчер, рефлексивность — это не то, что находится в голове индивидов и заставляет их тем или иным образом конструировать и реконструировать свой биографический нарратив, а это властные причинно-обусловленные отношения между размышлениями людей и их активными действиями в социальной жизни. При этом такие традиционные социальные институты, как образование или капитал социальных связей, прежде приоритетные факторы социальной мобильности, перестают играть свою решающую роль, поскольку в эпоху «рефлексирующей мобильности» поле мобильности становится нестабильным, индивиды меняют свои позиции в спиралевидной последовательности, мигрируя с одной позиции на другую, меняя как свою квалификацию, так и позицию на рынке труда. В результате меняется и общий паттерн занятости как единой траектории на протяжении жизненного пути [Atkinson, 2009: 107]. На основании проведенных исследований и статистических данных относительно Германии и Британии, Аткинсон утверждает, что, «если суммировать рассуждения интервьюируемых о планировании, выборах, переговорах, активных решениях, то это можно выразить формулой «что лучше для меня», и это является схожим у представителей разных социальных групп, как доминантных, так и низших» [Atkinson, 2009: 109]. В формуле Гидденса это обозначается как подчинение работы рефлексивным выборам стиля жизни, что для индивидов означает выбор места работы в пользу возможностей для свободного времени.

Таким образом, в проблематике социальной мобильности в фокусе изучения все больше оказывается рефлексирующий индивид, что заставляет обращаться к более широкому, комплексному подходу к изучению социальной стратификации через рассмотрение паттернов или траекторий в контексте их *пережитого опыта* (А. Шюц) и многоаспектных жизненных и культурных выборов.

Это заставляет обращаться к исследованию повседневных поведенческих практик и обыденного сознания респондентов и языку их рассуждений о социальной мобильности.

Между тем, тематика социальной дифференциации традиционно входит в аналитический научный и в публичный дискурс, но слабо изучена на уровне обыденного сознания и повседневных практик, где тематика социальной мобильности пересекается с другими областями знания, прежде слабо использовавшимися в этой проблематике — лингвистический и этнографический дискурсы.

К тому же, подобный поворот в научном дискурсе социальной мобильности, как следствие, предполагает на уровне эмпирического изучения методический поворот как изменение стандарта первичных данных о мобильности: от использования статистических матриц мобильности к использованию неструктурированных текстуальных данных, например, биографических интервью, где индивидуальный опыт мобильности представлен как повествовательный нарратив языком повседневности. Тогда для проблематики социальной мобильности возникает новый аспект — рассмотрение соотношения языка науки и языка повседневности, как соотношение формально-схематического знания и эмоционально-окрашенных «образов» мобильности в повседневности.

Первичные исследования данной проблемы в Великобритании уже выявили явные расхождения между нормативно-научными представлениями о классах и социальной мобильности и субъективными представлениями респондентов о своем опыте мобильности. При выборе социально-этнографического подхода как стратегии, ориентированной на изучение повседневных представлений о социальной дифференциации естественным образом, из языка исчезают такие центральные научные понятия, как класс: в обыденном языке они заменяются понятием статус. Скорее статус, чем класс, становится центральной аналитической категорией, поскольку зачастую респонденты не рассуждают о себе в понятиях принадлежности к определенному классу [Travers, 1999]. К тому же, в неструктурированных текстах интервью зачастую респонденты относят себя к «мобильным» только благодаря движению по профессионально-карьерной лестнице, а не в результате межклассовых перемещений и, наоборот, в представле-

ниях о межгенерационной мобильности структурное улучшение в условиях жизни рабочего класса рассматривается как результат мобильности [Friedman, 2012; Savage et al., 2013]. В российских исследованиях также обнаружено, что массовые представления или субъективное отнесение себя к среднему классу далеко не совпадает с научным дискурсом о среднем классе или его критериями, принятыми в литературе [Тихонова, 2018]. Это заставляет исследователей говорить о необходимости применения этнографических техник [Heiman et al., 2012; Klein et al., 2018] при описании и интерпретации социального расслоения «снизу», исходя из социальных обстоятельств и из жизненного опыта людей [Heiman et al., 2012].

Однако эмпирическое изучение дискурса или субъективных представлений о мобильности на основе шкалы *измерения*, где индивиды должны были определить свое положение по отношению к отцу в понятиях выше-ниже, также не принесли существенных результатов: в межстрановом сравнении 30 стран, как стран Запада, так и Востока, оказалось, что большинство стран имеют весьма схожие показатели «в среднем, оценивая свое положение по сравнению с родительским немного выше, чем 57 пунктов» [Kelley & Kelley, 2009: 8]. В исследовании делается вывод, что методы *формального* измерения субъективного восприятия своего статуса только на основе прямого шкалирования не приносят удовлетворительных результатов, поскольку на уровне обыденных оценок слабо фиксируют различия в иерархии статусов и не учитывают социокультурные различия, стоящие за схожими цифрами в показателях мобильности в различных социальных контекстах. Требуется более развернутая характеристика и интерпретация субъективного восприятия мобильности в терминах этнографического или антропологического подхода [Kalb, 2015], скорее, в терминах *описательных техник* изучения субъективных срезов мобильности, учитывающих локально-специфические особенности социальных контекстов.

Итак, предшествующий «культурный поворот» и интерес к роли «рефлексирующего индивида» в проблематике классовой дифференциации и социальной мобильности приводит к необходимости осуществить следующий поворот в этой научной области — социально-этнографический.

Социально-этнографический подход к проблематике мобильности

Логично, что потребность в социально-этнографическом подходе возникает именно в современных условиях. Академические модели мобильности, выстроенные на основе системного подхода и четкого разграничения отдельных социальных позиций по все-сторонне разработанным критериям места в системе разделения труда, дохода и стиля потребления, были сформулированы в эпоху социальной стабильности и хорошо встраивались в дискретную модель, где просматривается определенная общая схема видения классов и страт. Но исследователи высказывают сомнение и опасение, что эти схемы способны отразить современное флюидное и фрагментарно-структурированное общество [Kalb, 2015: 15]. Общая тенденция роста неопределенности и многовариативности в социальных системах делает этнографический подход к классовой динамике более адекватной альтернативой, соответствующей мультидинамичным процессам, чем формальные подходы к измерению по шкалам социальных позиций. Естественно, это не отрицает общетеоретического системного подхода, но данный подход должен быть добавлен к нему как взгляд участвующего индивида на конкретную реальность, развивая тем самым «grounded» подход «снизу-вверх» к проблемному полю социальной мобильности и социальной дифференциации. Этнографический подход позволяет «локализовать» социальную динамику, рассматривая процессы в их временной и пространственной специфике. На низовом уровне концепции классовой структуры и социальной дифференциации не существуют в виде идей о классах, но скорее в виде обыденных представлений о потреблении или идентичности, что позволяет выявлять наиболее болевые точки во взаимозависимостях отдельных социальных групп [Heiman et al., 2012]. В таком виде этнографический подход предстает не как проблематика индивидуального или индивидуальных стратегий мобильности, но как **проблематика коллективно-групповых воззрений и представлений, системы социальных кодов**, которые порождаются определенным контекстом локальности и типом социальных взаимосвязей и воспроизводятся в коллективных практиках той или иной

среды. Это соответствует социальным теориям о коллективных представлениях Э. Дюркгейма и хорошо иллюстрируется аналогией, например, с коллективными представлениями о прошлом в виде коллективной памяти, где в ходе коммуникативных практик формируются коллективные представления о прошлом, которые в своем вербальном выражении обладают силой принуждения и, выступая как нормативные регуляторы, тем самым воздействуют как на коллективные, так и индивидуальные практики [Хальбвакс, 2005].

Использование этнографического подхода в проблематике социальной мобильности [Kalb, 2015; Travers, 1999; Silverman, 1966; Marshall, 1997] как эмпирической процедуры направлено на поиск принципов формирования **культурных матриц социальной стратификации** в той или иной культурной среде, через использование техники описательного и интерпретативного анализа. Самые общие вопросы, которые встают при применении подобного подхода: Какова система тех имплицитных культурных правил, которые воспринимаются, разделяются и используются представителями данной культуры при оценке социального статуса? Каковы принципы и культурные коды, на основании которых носители данной культуры организуют свои практики в сфере социальной дифференциации; какие аспекты наиболее значимы, а какие, наоборот, игнорируются? Каким правилам следует собственное поведение участников культуры? Кого относят к «простым людям» и как называют «избранных», «богатых», «элиту»?

В целом при таком подходе целью является познание **культурных кодов системы стратификации** в обыденных практиках определенной культуры. И, как этнографическая техника, она направлена на поиск и последовательное выстраивание развернутой системы кодов: от центрального кода социальной иерархии — к расширению матрицы и ее наполнению; а также поиск консенсусов относительно данных кодов в сообществе [Silverman, 1966]. Важно также изучить принципы социальной мобильности от одной позиции к другой, что дает ключ к общему представлению о матрице кодов. Понятно, что при подобном подходе встают многочисленные дополнительные вопросы, связанные со спецификой техники. Например, значимой сложностью может стать отбор

информантов для эмпирического изучения: каждый из информантов занимает определенный ранг в системе стратификации и видит социальный мир со своей собственной позиции субъективно. Или: как определить коллективный консенсус относительно той или иной градации социальной дифференциации. Но понятно, что в целом респонденты отражают культурные коды достаточно адекватно, поскольку вынуждены опытным путем принимать решения и действовать адекватно именно в рамках данной регулирующей системы.

Язык повседневности

Использование этнографической техники в поле социально-стратификационной проблематики предполагает привлечение еще одной области междисциплинарного интереса — социолингвистической проблематики, где рассматривается проблема со-существования двух «языков» социального знания: систематизированных и генерализированных социологических рассуждений и концепций о социальной стратификации на уровне научного знания и языка повседневных рассуждений о социальном расслоении и мобильности на уровне отдельных «локальностей» или, другими словами, соотношение языка социологии и языка повседневности в поле данной проблематики.

Тут встает целый ряд дополнительных научных вопросов: в каких словесных конструкциях воспринимается и понимается социальный статус на уровне повседневных умозаключений и как это соотносится с языком научных категорий? Как преломляются абстрактные категории равенства / неравенства и «классов на бумаге» (Бурдьё) в обыденном сознании и как это соотносится с социальными стандартами в оценке социального статуса? Насколько видоизменяются или воспроизводятся такие воззрения в различных социокультурных контекстах и средах?

Здесь мы вступаем в поле семантики и размышлений о различиях в языке научного знания — как поля логических умозаключений и аналитического абстрагирования — и в языке повседневности у обычных носителей языковых компетенций, в поле повседневного знания, непосредственного опыта и эмоций. Поле

этнографического подхода к социальной мобильности здесь пересекается с полем рассмотрения повседневности и практик в понятиях Бурдьё, который связывал свои рассуждения о языке с полем социального и рассуждал о языке как форме существования и отражения социальных практик.

Социология социальной мобильности выработала богатый «искусственный язык» (Бурдьё) и арсенал научных понятий для научного обозначения, который далеко отстоит от повседневного языка. В свое время перед социологией стояла лингвистическая задача — «сломать речевые автоматизмы» [Бурдьё, 2003] чтобы защититься от «наивных проекций здравого смысла», провести четкую демаркационную линию между научным и обыденным знанием о социальной реальности. Поэтому, продолжает Бурдьё, различные представления о социальной реальности, например, «оппозиции между народными классами и господствующим классом» в представлениях этих двух языков и существуют как разведенные, несовпадающие по форме. Там, где в языке рассуждений о классах присутствуют абстракции, рассуждения, логические связи и принуждения, в «наивных проекциях здравого смысла» возникают различия в потреблении или одежде, через что проявляются два различных типа лингвистического осмысления реальности как «продукта всей истории отношений с лингвистическим рынком» [Bourdieu, 1997: 81–82].

С другой стороны, рассуждая о языке повседневности, Бурдьё вводит понятие «лингвистические компетенции» говорящего, в котором отражается порядок функционирования социальных структур, а также практики, которые функционируют в его окружении [Bourdieu, 1997] и, таким образом, язык говорящего повествует об эффектах социального господства, формах символического насилия, эффектах власти [Bourdieu, 1997]. Естественно, это проявляется как сфера обыденных представлений (по аналогии с «наивным письмом» Н. Козловой) [Козлова, Сандомирская, 1996], где «лингвистический габитус» (Бурдьё) говорящего является формой проявления его общего габитуса и тех диспозиций, которые он усвоил в ходе своего социального опыта (семейного, школьного, ближнего окружения) и, если кто-то хочет успешно воспроизводить дискурс определенного поля, он должен придерживаться формальностей данного поля и рынка повседневных

интеракций [Bourdieu, 1997]. Следовательно, социально-предопределенные лингвистические габитусы представителей разных социальных иерархий различаются: отдельные группы и классы имеют свои акценты, интонации и формы выражения, которыми они декларируют свой статус как способ манифестации на уровне языка. Так, различия в акценте, грамматике и словаре — эти различия в формальной лингвистике — являются индексом социальной позиции говорящего и отражают тот лингвистический капитал, которым он обладает, что свидетельствует о неравенстве в распределении компетенций повседневного устного дискурса [Bourdieu, 1990; Thompson, 1997: 30–32]. В целом можно сказать, что для Бурдьё язык говорящего — это не просто проблема языковой компетенции, но и проблема социальной символики социального статуса говорящего.

Но при этом язык повседневности имеет ряд специфических характеристик и ограничений, что затрудняет процесс его исследовательской интерпретации. Он отличается неалгоритмичностью: полисемией, неточностью смысла, отсутствием универсальной логики построения речи [Касавин, 2003]. Слова функционируют не сами по себе, но в туманном облаке многообразных контекстов, выполняя функцию обозначения и коммуникации как символы, требующие для своего понимания и использования дополнительной деятельности — интерпретации. Кроме того, повседневность, будучи по видимости общезначимой, в сущности всегда представляет собой нечто частное, локальное, специфическое, определяемое ситуацией. Поэтому обыденный язык характеризуют, прежде всего, **«ситуационные выражения»**. В этих выражениях индивидуальные, привязанные к конкретной ситуации значения слов доминируют над общезначимыми и intersubъективными [Касавин, 2003]. По мнению исследователей, логика повседневного языка обладает также своей стратегией аргументации: выбор социальной позиции существенно обуславливает стратегию аргументации, что принципиально отличает ее от логического доказательства [Касавин, 2003]. Так, намерения и способы употребления могут меняться, быть явными и скрытыми, они могут вступать в противоречие друг с другом. Кроме того, существует неточное соответствие между понятием, референтом и смыслом. Наконец, суждение может

характеризоваться неполнотой смысла или переполненностью смыслом. Все многообразие смыслов, «изотопы» смысла и образуют феноменологическое пространство языка [Касавин, 2003].

Таким образом, способы фиксации социальных практик, отраженные в обыденном языке устной коммуникации исследователь/респондент, как образец обыденной речи обладают в отличие от языка науки свойствами эмоциональности, нечеткости, зависимостью от расхожих мнений, но со всей очевидностью отражают практический дискурс в той или иной сфере практик. Для его характеристики можно применить термин М. Фуко «рассеянный дискурс». Но, вместе с тем, они являются свидетельством «навязываемых обществом очевидностей» (Бурдые) в сфере социальных отношений и вписаны в структуру социального опыта в том или ином социокультурном контексте.

Все эти особенности обыденной речи представляют собой особую задачу для интерпретатора, поскольку кроме лингвистического анализа необходим перевод их в поле социального при изучении социальных практик социальной мобильности и распознавания определенных социальных кодов и матриц социального успеха в том или ином контексте.

Итак, приступая к анализу языковой презентации повседневных практик социальной мобильности и образов социального успеха в различных социальных контекстах, мы руководствуемся следующими соображениями и ограничениями:

1. В отличие от структурированной исследователем формы подачи проблематики социальной мобильности, исходящей из концепций социального знания, социоэтнографический подход дает возможность исследовать типичные практики социальной мобильности в разных социокультурных локальностях через описательно-словесную неструктурированную информацию о коллективных дискурсах на уровне отдельных локальностей. Подобный дискурс может быть описан как матрица культурно-символических кодов, которые порождаются определенным контекстом локальности.
2. Как эмпирическая процедура такой подход направлен на поиск принципов формирования культурных матриц социальной стратификации и осуществляется как последовательное выстраивание развернутой системы кодов: от центрального

кода — к расширению системы и ее наполнению для построения матрицы.

3. При интерпретации необходимо учитывать особенности обыденного языка устной коммуникации, которые, в отличие от языка науки, обладают свойствами эмоциональности, нечеткости, фрагментарности, своей аргументацией и стилем изложения, но при этом отражают, прежде всего, те социальные «напряжения», которые свойственны для данного окружения, выступают как свидетельство влияния определенных социальных структур и функционирования определенных навязываемых обществом практик, повествуя, таким образом, об эффектах социального господства, формах символического насилия, эффектах власти [Bourdieu, 1997].
4. Заключительным этапом является перевод на научно кодифицированный язык научного знания в области социальной мобильности, который содержит такие понятия в сфере стратификации, как, например, каналы мобильности, воспроизводство и изменения, рынок труда и роль образования как канала мобильности, классы и страты, характер труда, доходы и уровень жизни, риски и нестабильность современного рынка труда и т.д.
5. Результаты подобного исследования обладают возможными ограничениями: на основании проведенного исследования мы не можем говорить о едином дискурсе в той или иной стране. Дискурс не может рассматриваться просто как «сумма различных предпочтений, это упорядоченные способы применения возможностей дискурса [Фуко, 2004: 146], поскольку не существует общего идеального дискурса.

Обоснование выбора стратегии и метода анализа

Приступая к эмпирической стадии нашего анализа по типу социотнографического исследования, необходимо зафиксировать, что целью изучения в данном случае являлся поиск центральных кодов и способов выстраивания матриц социальной стратификации и социальной мобильности в отдельных социальных средах,

как они артикулируется на уровне повседневности в процессе глубинных интервью. В отличие от западной традиции использования подобной этнографической стратегии, включая методологические подходы Бурдьё [Bourdieu, 1996] и собственно эмпирические исследования социальной стратификации, таких как Сэвэдж и другие [Silverman, 1993; Marshall, 1997; Reay, 1998; Savage et al., 2013], в российском контексте такая задача приобретает дополнительные аспекты интереса: как изменялись повседневные представления и маркеры социальной дифференциации с позднесоветского периода до настоящего времени под влиянием изменений в социальной структуре и экономической жизни.

Эмпирическая база

Эмпирическая база для исследования строилась на основании данных проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории» и включала следующие источники информации.

1. 85 глубинных интервью (1,5–2 часа) биографического типа (см. Предисловие, Интервью-2015) в трех регионах, которые представляют два социальных среза:

- руководители среднего звена частной и государственной сферы. В основном респонденты с высшим образованием, имеющие доход выше среднего по региону;
- рядовые работники: служащие, рабочие государственной и частной форм собственности. В основном люди со средним специальным образованием, имеющие уровень дохода средний или ниже среднего по региону.

Они представляют две возрастные категории: мужчины и женщины 25–30 лет и мужчины и женщины 45–55 лет.

2. 70 глубинных интервью (1–1,5 часа) с представителями ИТ-индустрии (см. Предисловие, Интервью-2017).

- мужчины и женщины, со средним специальным или высшим образованием, работающие в сфере информационных технологий.

Содержательно в ходе биографических интервью респондентам были предложены тематические блоки, ставшие источником

неструктурированной информации относительно практик социальной мобильности и социального статуса:

Тема 1. Субъективная и объективная информация о собственном профессиональном и социальном пути и статусе респондента (в понятиях профессиональной карьеры, доходов, потребления, жилья и т.д. социально-профессиональной мобильности от родительской семьи к настоящему времени; события мобильности и мотивация);

Тема 2. Сравнение собственного социального статуса со статусом родительской семьи (критерии оценки и аргументация при сравнении);

Тема 3. Сравнение собственного социального статуса со статусом сверстников (например, одноклассники, однокурсники и т.д.; критерии оценки и аргументация при сравнении).

Позднесоветский паттерн социальной мобильности языком повседневности: «*быть при погонах*», «*быть при власти*»

Информация, полученная от группы респондентов 45–55 летнего возраста относительно статуса и стиля жизни в их детском опыте, в рамках родительской семьи (Тема 2), позволила ретроспективно анализировать повседневный дискурс мобильности в их же среде в позднесоветский период (1970–80-е гг.). Информация структурировалась на основе воспоминаний респондентов о родительской семье, а также на основе высказываний типа «мои достижения по сравнению со своими родителями». При анализе мы опираемся на весь объем информации представителей той или иной группы, но для презентации приводим здесь наиболее показательные и компактные высказывания отдельных участников.

Предварительное замечание относительно этих данных касается затруднений респондентов при межпоколенческом сравнении современного статуса со статусом семьи в родительском поколении. Языком повседневности респонденты зачастую сомневались в возможности сопоставить современную ситуацию с ситуацией в родительском поколении в статусных категориях «выше / ниже».

Значительно легче было сопоставить себя со сверстниками в том же социальном поле «по горизонтали»: со своим окружением, бывшими одноклассниками, однокурсниками. Подобный эффект межгенерационного сравнения затруднен тем, что нарушена единая матрица для сопоставления по единой шкале социальных достижений двух поколений в двух исторических контекстах — советском проекте и постреформенном. Расстояние родители-дети — в субъективной оценке сопоставлялось, скорее, по шкале достатка и стиля жизни: «насколько далеко по уровню жизни я ушел от родителей».

Тем не менее субъективное представление о практиках социальной мобильности в советское время в биографических повествованиях теперешних 45–55-летних представлено, и оно распадается на два «поддискурса»: повседневный дискурс относительно паттернов карьеры в «верхах» и дискурс о мобильности в «низах» советского общества.

А. Статус во властной вертикали как цель

Нарратив о позднесоветском паттерне социализации в середине-конце 1980-х гг. наиболее компактно и полно представлен в одной из нарративов в группе руководителей:

«На самом деле все очень просто. Не только меня, я думаю, большинство детей в этот период, где-то с 80-го по 90-й год, учили, что надо хорошо учиться, потом по распределению попасть куда-то на работу, обзавестись семьей. Ну, такой классический вариант. И, по-хорошему, жить на какие-то льготы, которые тебе там предоставят... В принципе, все это было нормально, и главное, что ты нечем не должен отличаться от других, т.е. вот это уже было забито в глубину мозгов... Ну да, по-хорошему, у кого была машина, он не был зажиточным, просто, значит так положено. Вот ему по статусу так положено. Если он какая-то шишка, знаешь, опять же сделать карьеру, это не значит разбогатеть по тем временам, это значит, стать чиновником определенного такого уровня, тогда все — ты «в шоколаде», у тебя будут все блага» (М., 45 лет, рук., отец — партработник).

Первое, что надо отметить в подобных высказываниях руководителей, здесь дается не характеристика локально-практической среды (как это было предположено при концептуализации социально-этнографического подхода), а восприятие общего нормативного порядка того времени и иерархии социальных статусов. Он подается как описание общего «нормативного порядка» статусной иерархии («так было положено», «все это нормально»), и воссоздание приоритетных каналов мобильности (через образование: «надо хорошо учиться»), что свидетельствует о практическом знании иерархии и принципов ее построения, приобретенных через систему социализации («всех нас учили», «большинство детей», «забито в глубину мозгов»).

Вертикаль статусов описана как лестница «чиновничьих статусов определенного уровня», как ранги во властной вертикали, исходя из которой формировалась система благ и льгот и, соответственно, материальный статус; материальный достаток определяется не по денежному доходу, а по распределительному эквиваленту соответствующему чиновничьему статусу («не значит разбогатеть, а стать чиновником определенного уровня»).

Описанная матрица в достаточно структурированной форме (респондент — журналист по профессии, высшее образование) фиксирует общепринятый паттерн «подъема» и успеха в 1970—80-е гг. («ты шишка, ты в шоколаде»). Фиксируется распределительный характер первичного трудоустройства («попасть по распределению») и патерналистский характер распределительной системы: «жить на льготы, которые тебе предоставят». Эти принципы диктовали, по мнению респондента, всю лестницу социальной иерархии по типу **лестницы властных полномочий**, которой подчинены все остальные, в том числе доходные параметры.

За этой словесной формулировкой основных принципов паттерна стоит эмоциональное признание правовой и нормативной природы доминирования «чиновничьих рангов» («значит, ему так положено»), ее закрепление и оправдание в качестве справедливой на уровне массового восприятия как правомерной матрицы социальной дифференциации.

Общенормативная модель, как и реальная практика социальной иерархии по статусу «при власти» в других нарративах расширяет

наше представление о принципах дифференциации статусов в этой среде в практиках того времени:

«...Отец мой военный, «человек в погонах»: поэтому они (вся семья — В.С.) в погонах, все, поэтому они у нас военные, считаются как военнообязанные. Дедушка с бабушкой — они у меня тоже военные, тоже при погонах были все, ну, так, в принципе, я и говорю — они военнообязанные, все при погонах. Отец у меня был военный музыкант. А мама у меня почему военная была? Она в столовой в гарнизоне работала» (Ж., 49 лет).

В данном случае интересна символика емкого статусного обозначения (и даже не совсем оправданного приписывания) принадлежности к властному статусу через символическую формулу «при погонах», которые в наррации отражены в сжатой вербальной форме. «Погоны», с одной стороны, обозначали социальную группу «защитников власти», и в то же время обозначали и статус «охраняемых властью». Это значительная по своему размеру социальная группа всегда находилась в стране на особом положении и на полном государственном обеспечении. В данном случае доминирующее положение группы обозначается символически-сжато, без апелляции к шкале иерархий, но предполагает знание иерархической структуры власти и служит аргументом для подтверждения ее высокого статуса в практиках социальной коммуникации на уровне повседневной жизни респондентки: быть военным — принадлежать к властно-доминирующей группе, и больше к этой значимой характеристике она ничего не добавляет для ее конкретизации: окружающим и без пояснений понятны все социальные последствия и наполнения данного статуса. На этом примере можно заключить, что иногда повседневный дискурс «укорачивания» обозначаемого, замены всестороннего описания феномена его символическим обозначением оказывается более емким в своих социальных классификациях, чем научные определения.

Статусное обозначение социального положения через «власть» в позднесоветском дискурсе подтверждается еще одним группообразующим признаком принадлежности к власти — лингвистическое обозначение в нарративе статуса профессиональной

общественно-политической деятельности как иной формы «принадлежности к власти», которая практиковалась как способ быть в группе доминирования.

«Мы хорошо жили... Моя мать — секретарь в комсомольской организации, парторг, там все эти регалии, блага, наименования все это всегда присутствовало в жизни, ей это было важно и интересно, поэтому как-то так сложилось, что и в организации проработала она всю жизнь, и начинала там, и занималась всю жизнь собственно общественной работой» (Ж., 48 лет, рук.).

Социальные коды «регалии» плюс «блага» и здесь повторяются как общая схема практики доминирования принадлежащих к властной иерархии по типу лояльности. Социальная группа партийных работников статистически никогда не выделялась в качестве отдельной в социальной иерархии советского общества, однако на шкале экономического благосостояния и тех благ, которые за это предусматривались, ее можно отнести к госслужащим. Естественно, что коды социального доминирования (как принадлежность к власти) и здесь напрямую не проявляются в языке, а, как мы говорили выше, существуют в фрагментарной, неявной форме высказываний «рассеянного» дискурса, их можно только реконструировать, исходя из общей логической схемы высказывания или аргументации на уровне обыденной речи. В данном случае комбинация «хорошо жили» в сочетании с последующим развертыванием аргументации в «регалии», «наименования» (нематериальные формы обозначения и поощрения статуса), те же самые «блага», о которых уже упоминалось в цитате другого респондента как формы не-денежной компенсации за статус, и упоминание, что мать сохраняла верность этому профессиональному статусу «освобожденного комсомольского работника» на протяжении всей трудовой жизни можно интерпретировать как практику социальной иерархии по статусу во власти.

Можно заключить, что в среде руководителей в представлениях о статусе того времени присутствует общее практическое знание о социальной иерархии и практиках доминирования по статусу «во власти», а также о приоритетных каналах мобильности. Иногда эта система описывается развернуто и детально,

иногда описывается в фрагментарно-сжатой форме, когда смыслы могут быть раскрыты только путем дальнейшей интерпретации («человек при погонах»). Но в любом случае в этой более образованной и статусной среде системно-нормативные оценки доминируют над локально-ситуативными. Повседневный язык оперирует больше общесоциальными стандартами в определении статусов, демонстрирует практическое знание о общесоциальном нормативном порядке и иерархии статусов. В их формулировках отражается не столько практика их индивидуально-группового детского опыта или близкого окружения, а практики общесоциального стандарта, отражая, таким образом, эффекты влияния социальных структур и социального господства, эффекты власти [Bourdieu, 1997]. Социальный порядок субъективно воспринимается респондентами как систематизированный, закономерный, устоявшийся.

К этому коллективному дискурсу добавляется еще один акцент, уже проявившийся ранее, — это восприятие неизменяемости порядка, стабильности в его реализации, он не только четко прописан, но и определен «сверху» как жизненная перспектива. Общий «плановый» принцип ведения экономики как бы переносится на систему планирования человеческой жизни: предопределено, кто и когда станет руководителем, и этот порядок нормативного приписывания к статусу воспринимается как «данность», неизменность, своего рода социальный детерминизм:

«Ну, мы росли в Советском Союзе. Там жизненный план был предначертан. То есть, ты все равно где-нибудь выучишься, все равно пойдешь куда-нибудь работать, потом пойдешь на пенсию, потом умрешь — ну, все понятно! Вся жизнь была же распланирована до с... У моих родителей жизнь стабильна, узаконена и упорядочена» (М., 50 лет, рук.).

Итак, в языковых конструкциях этой среды вырисовывается общий код в оценке социального статуса того времени: статус во властной вертикали, который иногда открыто, иногда в фрагментарной форме, фиксирует более детальные характеристики-следствия этого общего тематического кода, которые выстраивают матрицу, определенную и прописанную государством,

и воспринимаются респондентами в качестве должного и абсолютного:

- блага вместо доходов;
- образование как основной канал мобильности;
- нормативно-упорядоченный характер мобильности.

Б. «Уравниловка» как равноудаленность от власти

В группе рядовых работников дискурс описывает преимущественно локальные аспекты социальных практик, которые представлены более развернуто по сравнению с «далекими» от них общесоциальными нормативами. По-видимому, уровень «лингвистической компетенции» (в данном случае уровень образования респондентов) проявился и в уровне их социальной компетенции. Если в среде руководителей емких назывательных характеристик профессиональной позиции родительской семьи было достаточно для определения их статуса по шкале иерархии, то здесь высказывания более детально описывают практики жизни родительской семьи по принципу сравнения материального благосостояния: «сравнивать сложно, но материально они, конечно, жили хуже нас».

Расширенные описания включают два поля. Во-первых, тематика **равенства по сравнению** с окружающими: «*все так жили: сит, одет, и уже хорошо*».

«...*Ну, уравниловка была практически на тот момент, особо никто не выделялся, ну были богатые, но нам они вообще были неведомы на тот момент, на тот период времени, нищих, так скажем, на тот момент тоже не было, вот все были на одном уровне, это было намного проще, никто не кичился, ничем не выделялся, в той же, значит, школе все было, так, на одном уровне, хотя у нас школа была, вот, по нынешним меркам элитная, но я не помню, чтоб у нас были какие-то расслоения на социальные слои, и в этом было проще гораздо*» (Ж., 48, медсестра).

«*Ну, в советское время, возможно, не возникал такой острый вопрос социальной успешности, да? Были служащие, были, там партэлита. Но такого расслоения не было...*» (М., 48, родительская семья в деревне).

Локальное окружение представлено понятием «уравниловка», что является достаточно специфической заменой понятия равенство как неоправданное и необоснованное «уравнивание» в образе жизни и в статусе, основанное на желании «быть как все», не выделяться. В высказываниях описывается упрощенная модель («намного проще») социального устройства: простое однолинейное разграничение на два слоя, находящихся на предельно отдаленной «дистанции» друг от друга: «другие» — партэлита, служащие, «богатые», которым даже не дается более общее определение (по статусу во власти? по достатку? по месту в структуре занятости?) и которые по социальной дистанции настолько далеки, что находятся вне сравнительного дискурса для сопоставления «таких же, как я». Все остальные, «ближние», уравненные в статусе и материальном благосостоянии, даже без нижней границы — «нищенства». То есть вертикальная дифференциация статусов почти не представлена, образ социальной иерархии строится по принципу дихотомии: «такие как я» «усредненные», уравненные в статусе и «другие». Даже переход в другую категорию как путь к социальной успешности в локальной среде не обсуждался, несмотря на социально-одобряемый норматив социального продвижения.

Во-вторых, отмечаются невысокие притязания в материальных ориентациях родительского поколения — усредненный материальный достаток:

«Да нет, в деревне все примерно так жили: огороды, зелень. Вот у нас корова появилась, так нас уже стали считать зажиточными» (М., 49 лет, раб.).

«О, магнитофон появился, вообще было запредельное что-то» (Ж., 47 лет, раб.).

«Раньше просто было там по записи, по талонам, да, у нас на станции, грубо говоря, лотерея была, кому достанется магнитола, кому телевизор, когда работали еще» (М., 49 лет, раб.).

«Просто физически не могли купить там что-то. Хотя, может, и деньги были, не могли достать. Сейчас это без проблем, условно без проблем» (М., 50 лет, раб.).

На уровне символических значений практики описываются вокруг пересечения основных кодов: богатые-другие, уравниненные, усредненный уровень достатка, стабильность. Согласно высказываниям о родительском поколении, уровень доходов в этой среде находился на нижней планке материального достатка. В высказываниях неоднократно упоминаются недорогие предметы быта, такие как магнитола или телевизор, которые в глазах респондентов считаются явными достижительными маркерами или критериями роста благосостояния родительской семьи и того окружения. Кроме того, присутствуют многочисленные упоминания о дефиците как внешнем, государственном ограничителе роста благосостояния семей. Сравнивая материальное благосостояние «прежде» и «теперь», респонденты из более низких социальных слоев выделяют именно эти аспекты изменения жизненных практик по сравнению с родительским поколением. Для более полной характеристики той психологии, с позиции которой рассуждают «дети» о материальной жизни своих «родителей» тут уместно упомянуть концепт «выживания», о котором писала Н. Козлова в своей книге «Я так хочу назвать свое кино...» как о крестьянском феномене, отражающем состояние «на краю жизни». Он полон памяти о крестьянском опыте и голоде предшествующих поколений, когда каждодневная жизнь вроде бы жизнь стабильная и ритмичная, но всегда это жизнь на грани, и где выживание — главная проблема и главная ценность «культуры бедности» [Козлова, 1996: 69].

В. О стратегиях мобильности / иммобильности

Ряд высказываний о родительских практиках в отношении социальной мобильности непосредственно касается межгенерационной мобильности и полны критики по отношению к выбору родителя, отказавшегося от социальных амбиций.

«Ну вот, как (отец): вырвался с деревни, паспорт получил, вот все, ему больше ничего не надо было, он как-то заиклился. Не было таких, я не знаю, достиг одного, хочется другого чего-то, третьего, у них такого не было, а я как бы вроде... А он — работяга на заводе» (М., 49 лет, рук.).

«Отец с деревни вырвался, там на войну попал, застал войну, повоевал, сейчас уже Царство Небесное... В 45-м его призвали, он с японцами успел повоевать. Сам из деревни. 7 лет отслужил, потом там, как раз через взятки, паспорт получил, в город уехал и был счастлив и нем, что на заводе всю жизнь проработал» (М., 48 лет, рук.).

Здесь, в группе рядовых работников, вербально отражена практика иммобильности родительского поколения при, казалось бы, социально-одобряемом нормативе восходящей мобильности, что, как феномен, уже был описан британскими социологами. На уровне обыденного дискурса сына-респондента проявляется качество фрагментарности и ситуативности повседневного дискурса: родительское состояние иммобильности воспринимается не в поле социального, как результат влияния определенных социальных сил, но в поле индивидуально-личностных эмоциональных оценок относительно своего родителя.

Необходимо подчеркнуть, что дискурс стабильности как практика долговременных жизненных стратегий, совпадающая с нормативной моделью «стабильной профессиональной карьеры», присутствует в высказываниях о советском периоде постоянно. Возможно, она актуализируется в рассказах их 45–55-летних «детей» в результате противопоставления теперешней трудовой ситуации с тогдашней.

Данные характеристики лексически прямо противопоставлены нынешнему дискурсу организации социальной жизни как не-стабильности, не-нормативности, хаосу. Противопоставительный дискурс в данном случае связан скорее с селективной функцией памяти, когда в речи говорящего о прошлом спонтанно отбираются и актуализируются те аспекты «прошлого», которые наиболее актуальны с позиции «настоящего»: в данном случае детские воспоминания о «стабильности» воскрешены в памяти благодаря сопоставлению с нестабильностью сегодняшней жизни [Oakeshott, 1983].

Родительские практики иммобильности явно противопоставляются стремлению к мобильности у следующего поколения (45–50-летних).

«...То есть, они боялись этого, насколько я знаю, панически. По сути, они до последнего работали по своему профилю. Как после школы, как вуз закончили, как устроились там на работу. Так всю свою жизнь...» (М., 45 лет, рук.).

Об этом уже говорилось в начале: практики частой смены работы, а иногда и профессии как новая модель профессиональной карьеры противостоит подчиненному положению нанятого работника эпохи индустриализации, и эта приверженность трудовому долгу перед государством, одним и тем же трудовым обязательствам лояльности по отношению к работодателю, вербально разделяет трудовые пространства позднесоветского и постсоветского поколения.

В целом паттерн социального статуса и мобильности того времени в дискурсе рядовых работников выстраивается как ностальгия по более простому и стабильному порядку социального «уравнивания» по горизонтали. Представление о социальной дифференциации и статусах в этой среде лексически воспроизводит, прежде всего, локальные практики близкого окружения, а более обобщенное представление о социальной иерархии базируется на простой дихотомии и делении на «мы, простые труженики», и обобщенные далекие «они» — богатые, партэлита, служащие. Подобная дихотомная практика социальной дифференциации признается в этой среде как легитимный, устоявшийся порядок, обеспечивающий стабильность социального взаимодействия. При относительном равенстве доходов материальный достаток определяется на основе весьма незначимых маркеров материального достатка (корова, магнитофон и т.д.). Отсутствует представление о социальном успехе как возможности вертикальной мобильности, рассматривается только географическая мобильность как переезд из деревни в город.

Таким образом, общий код этого дискурса социальной мобильности можно определить, как «уровнировка» в среде «ближних» или код горизонтального равенства.

Другими составляющими субъективной матрицы дискурса социальной дифференциации здесь можно считать:

- дихотомию в восприятии социальной иерархии: «такие, как я» и обобщенное «они», власть;
- приоритет стабильности над мобильностью: отсутствие амбиций и стремления к социальной успешности;

— приоритет географической мобильности как переезд из села в город.

Общее в дискурсах относительно мобильности и социальной дифференциации в этих двух средах одного и того же исторического (позднесоветского) периода — признание социальной дифференциации и социального порядка как устоявшегося, стабильного, нормативно-обоснованного паттерна.

В соответствии с социальным статусом представителей разных социальных слоев и их лингвистической компетенцией позднесоветский паттерн описывается дифференцировано: в более образованных средах на уровне общесоциальных практик как практическое знание о социально-одобряемых паттернах социального успеха и о социальной иерархии, выстроенной на основе социально-профессиональной принадлежности и статуса во властной вертикали. В среде рядовых работников он лексически представлен как ситуативно-локальный паттерн горизонтальной «уравненности» в пространстве «своих», без различий по статусу, и в противопоставлении с иными, «другими», занимающими более высокие позиции во власти. При этом собственное продвижение по статусной лестнице не рассматривается, приоритетным является только горизонтальная мобильность, например, из села в город.

При этом если в группе руководителей основным каналом мобильности как путем к социальному успеху признается система образования, то в группе рядовых работников более значимым аспектом того времени называется стабильность, сохранение достигнутого статуса, культура бедности.

Несколько упрощенное представление о том времени, возможно, является следствием достаточно отдаленной исторической дистанции, а также того, что «рассеянный» дискурс формировался не собственной практикой, а существовал преимущественно в пересказах родителей и личных воспоминаниях о собственном ограниченном детском опыте.

Данный дискурс позднесоветского периода стал точкой отсчета для последующего сравнительного анализа и выявления изменений в повседневном дискурсе мобильности современного состояния социального дискурса о мобильности и социальном успехе.

Повседневные дискурсы о мобильности в ситуации социального расслоения: дискурс социального расслоения

Место в социальной иерархии. При рассмотрении проблематики практик социальной мобильности и социального успеха через собственный опыт представителей данной генерации 45–50-летних первое, что надо отметить, заключается в том, что дискурс не выстраивается так однолинейно, на основе фиксации положения в системе занятости в понятиях властной вертикали, а имеет более сложные кривые. Для респондентов оказалось затруднительным напрямую воспроизвести в наррации оценку своего социально-профессионального статуса в понятиях «выше» / «ниже» по сравнению с родительским поколением, где оно формировалось и реализовывалось скорее в понятиях нормативного, «положенного», чем в понятиях непосредственного восприятия реальности [Yurchak, 2005]. Можно предположить как минимум три причины такого затруднения. Во-первых, привычная советская модель социальной иерархии разрушена, в обыденных представлениях существует некая неопределенность относительно теперешней лестницы статусов, поэтому сложно сопоставить нынешнее состояние с усвоенной в процессе первичной социализации советской моделью и расположить себя по отношению к родителям в понятиях «выше» / «ниже»: «тогда время было совсем другое». Во-вторых, статус и доходы уже не связаны напрямую с отношениями в системе найма — наличие дополнительной работы может существенно изменить социальный статус, и, как следствие, источники доходов (например, преподаватель вуза, получающий основные доходы от дополнительной подработки шофером), поэтому, как отмечает Кордонский [Кордонский, 2008], в современной России трудно найти группу, с которой можно четко идентифицировать себя. Скорее люди идентифицируют себя с несколькими, иногда даже противоположными, группами. И в-третьих, как уже говорилось выше, индивиды на уровне обыденного языка зачастую не мыслят категориями классовых перемещений, а апеллируют скорее к языку профессионального продвижения / стабильности.

Более общий аргумент содержится в выводах массовых опросов социальной мобильности в постсоветское время, где содержится вывод о том, что кризисное состояние современной экономической модели и социальные обстоятельства затрудняют восходящие потоки мобильности и, следовательно, как в субъективном восприятии, так в реальном карьерном пути социальное продвижение не является достаточно массовым явлением [Шкаратан, 2012; Ястребов, 2016; Социальная мобильность..., 2017: 205–206].

В отличие от предшествующей матрицы, которая описывалась через коды социального порядка, стабильности («предначертанности») и «оценки по статусу в иерархии», современная общая матрица выстраивается на основании кода *социального расслоения*, через него, прежде всего, описываются все современные практики и отношения в этой сфере как в среде руководителей, так и в среде рядовых работников.

Пример Руководителя:

«Такого расслоения не было, как сейчас, по материальному, скажем так, признаку... Да, кому-то легче, особенно в нашей стране, где все связано, скажем так, со знакомыми, с распределением по знакомству, по каким-то родственным, дружественным... (связям — В.С.) Этому человеку проще пробиться, когда он где-то входит в элиту, чем прийти с низов... Ну, скажем так, весь бизнес у нас делается в основном по личным связям. И зайти куда-то в бизнес просто со стороны — невозможно» (М., 45 лет, рук. проекта АО).

Пример Рядового работника:

«Ну, начнем с того, что сейчас жизнь вообще круто отличается от того, что было там в 70–80-е гг., но какими-то внешними проявлениями, под которые приходится подстраиваться, а так, вот, быт, уклад, мне кажется, особо ничем не отличается... Или сейчас вот: сын ходит в школу, средняя школа, не самая последняя, и то, сейчас мне кажется, у них там уже идет расслоение, и, в общем, приходится соответствовать. Не хочется, чтобы ребенок выглядел хуже других, одевался хуже. Чтобы у ребенка у твоего было не хуже, чем у других, и это уже, конечно, напрягает, потому что материальное состояние сейчас у нас не особенно,

ну, приходится к сожалению, как-то, вот, изловчатся. Да, да, скорее я чувствую это и делаю такие выводы... и родители, и дети, я тут вижу, <...> как вижу их я и на улице, и в школе, и все...» (Ж., 46 лет, медсестра).

В данных словесных формулировках, описывающих социальное расслоение как первичный фон социальной ситуации, конкретизируются и последующие знаковые его атрибуты, раскрывающие формы его проявления в практиках: материальное расслоение, демонстративное потребление, ориентация на стандарт потребления, представление об элите как вершине социальной иерархии в субъективном восприятии социального успеха, вхождение через связи.

Прошлая однолинейная оценка «по статусу во власти» заменилась многоаспектным, неопределенным дискурсом: непонятно, кто элита; в бизнес, как и в элиту, войти можно только по связям, что свидетельствует о «избранности» этого статуса в глазах обывателя. Непонятно также, по каким признакам судить о социальном расслоении, если оно происходит скорее по внешним признакам материальной обеспеченности, где даже дети как выходцы из разных семей демонстрируют внешние атрибуты достатка, которым приходится соответствовать, не имея для этого соответствующих ресурсов.

В символически-вербальных конструкциях вместо упрощенных «дистанций», «расстояний», а также «сходства», «уравненности», появляются более сложные конфигурации культурных маркеров, и прежде всего материально-потребительских, хотя, как отмечает здесь респондентка, «быт, уклад особо не отличается». Социальная дифференциация «реконфигурируется» (Savage) в культурные процессы. Представления о классовой иерархии исходят уже не столько из собственного положения на шкале занятости / доходов, но и из более общих ориентаций коллективного опыта, паттернов поведения от потребительских практик до паттернов культурного потребления, что будет рассмотрено ниже. В этом отношении стоит напомнить о направлении культурно-классового анализа [Atkinson, 2009], о котором уже говорилось выше, как более многостороннем подходе, основанном на рассмотрении взаимосвязи экономического, социального и культурного капиталов [Bourdieu, 1990; Atkinson, 2009; Savage et al., 2013].

Отметим еще один аспект — это языковая форма восприятия ситуации, которая видна в наррации медсестры. Она транслирует не нормативную кальку паттерна, поданного «сверху» как нормативный императив, а свое личное восприятие, свой опыт понимания локального мира и повседневных практик расслоения, и, прежде всего, его эмоциональное восприятие («я это чувствую, я это вижу»). Это восприятие состояния социально-структурной ситуации, которое формирует самого социального субъекта. Такое «дискурсивное производство субъекта» (Фуко) воспроизводится в данном случае лингвистическими средствами, т.к. происходит через язык как эффект властного «голоса» со стороны общества, окликающего индивидуума, а это, в свою очередь, проявляется в форме речи [Butler, 1997: 17–18].

Символические коды дискурса по теме социальной мобильности и дифференциации, касающиеся современной ситуации, определялись не темами производственной деятельности и местом в системе занятости, а темами социального расслоения в производственной сфере: доходы, практики потребления и формы внепроизводственной активности (где и на что тратятся деньги). Это хорошо заметно на фоне сопоставления двух социально-исторических ситуаций: респонденты здесь редко упоминали профессиональную принадлежность или статус таких людей, как они. Упоминаются только отдельные «доходные» ниши, например, бизнес или строительство. Параметры экономической оценки статусов переносятся в такие сферы потребительских практик, как характер жилья, стиль потребления, характер досуга.

Общие координаты повседневных практик оценки социальной успешности / неуспешности в локальном окружении как общая схема оценки «другого» так предстает в нарративе одной рядовой работницы:

«И: как бы вы охарактеризовали свой статус по сравнению с окружающими вас людьми?»

Р: Они живут тоже весьма скромно, да... У меня, например, есть одна, мы с ней вместе учились как раз... Она тоже живет в непрестижном, как бы сейчас сказали, районе. Она всю жизнь на одном месте проработала, у нее двое детей. Она... как бы тоже

такая скромненькая машинка у них. Вот тоже они работают вот, работают как бы, так детей тянуть надо... То есть, если ты не в коммерции, не в бизнесе, не в каком-то там строительном конгломерате, то особо доходов-то...ничего не украдешь, никакие схемы там...не совершишь... У нас некоторые уехали за границу. Но как они живут, я не знаю. Одна уехала в Италию, другая в Англию. Да, есть такие» (Ж., 50 лет, средне-специальное музыкальное, кассир в филармонии).

В данном нарративе для нас не столь важен характер оценки, интерес представляет набор параметров, по которым она осуществляется. Он достаточно четко очерчивает контуры повседневного восприятия статуса: в чем, по мнению респондента, проявляется тот или иной социальный статус в глазах окружающих: трудовая стабильность (« всю жизнь проработала на одном месте»), которая носит вынужденный характер в связи с отсутствием социальных связей (« что делать, тянуть детей надо», если у тебя нет «входа» в какие-то «хитрые» структуры, где можно украсть или выстроить какую-то схему). Оценивание статуса аргументируется не положением «знакомой» в системе производства и распределения, как это было описано выше на примере «родителей» (респондентка даже не указывает, кем и где работает знакомая). Истинными маркерами социального успеха / неуспеха служат чисто материально-экономические статусы: доход (невысокий доход, лишь бы «детей тянуть»), характер жилья («непрестижный район»), характер собственности («такая скромненькая машинка»). На основании комбинации этих внепроизводственных «достижений» респондентка и выстраивает свой общий вывод о социальной неуспешности ее знакомой и других людей из ее окружения, таких же, как сама респондентка: такие весьма неуспешны. Избегнуть подобной предрешенной неуспешности почти невозможно, если только не выйдешь за границы данного пространства («у нас некоторые уехали за границу»).

При всей приземленности или повседневности данного нарратива выстраивается общий образец современных практик социальной мобильности по материально-экономическим критериям потребления с точки зрения повседневных образцов: доход плюс практики владения и потребления в сфере жилья и в сфере пре-

стижных материальных ценностей, которые теперь, в постсоветское время, обозначены как престижность района проживания и владения автомобилем (ср. позднесоветские критерии магнитофона или коровы).

Таким образом, респонденты в своих нарративах фиксируют, что в сфере повседневных практик падает значимость таких традиционных маркеров социального статуса, как престиж профессии, уровень образования, квалификация, которые стали менее значимыми в глазах обывателей, чем такие внепроизводственные, как уровень и характер потребления. Об этом свидетельствуют и более массовые данные, приведенные Н. Е. Тихоновой: «Если говорить о динамике самооценок россиянами факторов своего социального статуса, критерии благосостояния (материальная обеспеченность и образ жизни) стали играть с середины 2000-х до середины 2010-х гг. заметно большую роль, а ключевые для западных обществ факторы стратификации (образование, квалификация, должность, престиж профессии) сохранили второстепенный статус <...> происходит все большее завышение роли в общественном сознании материального благосостояния и образа жизни как детерминант социального статуса с одновременной приниженностью роли престижа профессии, должности, образования и тому подобных факторов» [Тихонова, 2018: 20–21].

А. Доходы в группе руководителей: «не могу себе позволить...»

Неспровоцированные исследователем повествовательные нарративы редко содержат прямую информацию об уровне доходов респондентов, однако эта тематика содержится в их высказываниях как важный элемент описания экономического успеха / неуспеха. Обычно доходы представлены в форме относительной субъективной оценки: большие / небольшие доходы, доходы выросли / сократились. При ситуативной оценке уровня доходов в момент интервью — сложная ситуация экономических потерь (Интервью-2015) — и руководители, и рядовые работники едины при относительной оценке своего экономического статуса: за последние годы доход существенно упал у всех категорий работников.

Однако при этом способы совладания с этими трудностями у рядовых работников и руководителей дифференцируются.

Период кризиса воздействовал как провокативная ситуация по Г. Гарфинкелю: он актуализировал скрытые за завесой повседневности наиболее смыслообразующие аспекты социального поведения. Так, резкое сокращение доходов в период кризиса у бизнесменов и руководителей актуализировало наиболее сущностный дискурс — для них период кризиса трактуется как ситуация сокращающегося круга *возможностей* как в бизнесе, так и в практиках потребления.

«Н-ну да. Уровень доходов несколько упал за последние два года. Организация испытывает проблемы, где я работаю. Сложности финансовые... Бизнес делать сложнее стало, экономическая ситуация тяжелая, достаточно» (М., 45 лет, рук. проекта).

«Ааа... это означает, что вот на бизнес мне не хватает, мне не хватает оборотных средств. На бизнес... вот и... ну, например, мы не можем позволить себе машину поменять там... я бы хотел, но я не могу, у меня нет денег на это. Там, мы, например, в отпуск не можем съездить сейчас. Потому что, ну, нету свободных денег на... отпуск» (М., 45 лет, бизнесмен).

«Я мог все-таки себе позволить и съездить куда-то отдохнуть с семьей там, да, и живем мы в нормальной квартире, я какого-то там статуса добился, и финансы у меня более-менее какие-то есть, не бедствую... не скажу, что бедствую. Хотелось бы, конечно, больше, но в данном промежутке времени, ну, может быть, и это неплохо» (М., 45 лет, зам. дир. завода).

В приведенных высказываниях, как мы видим, главная потеря доходов в производственной сфере трактуется неразрывно с сокращением круга возможностей во внепроизводственной сфере: «не растет бизнес», «не могу двигаться выше», и тут же рядом: «я мог себе позволить, теперь не могу» путешествия с семьей, нет свободных денег на отпуск, смену машины. Понятно, что группа руководителей — это группа с относительно высокими доходами, она и формировалась при стратификации выборки как группа с доходами выше средних по региону. И известно, что в период кризиса

наиболее уязвимой группой оказались предприниматели и представители так называемого среднего класса. Вместе с тем, согласно нашим данным, снижение именно уровня потребления воспринимается как самый чувствительный элемент их теперешнего социального статуса.

Важно обратить внимание еще на один аспект: в снижении уровня доходов для них наиболее значимым оказывается *сужение круга возможностей* для потребления. Иными словами, для респондентов важен не просто экономический статус сам по себе, но экономический статус в его личностном измерении как широта возможностей, свобода при выборе личностных предпочтений. Это согласуется с концептуализацией классов в социокультурном подходе, где, согласно исследованиям, наличие выбора, спектр и широта социальных возможностей рассматривается как один из важных критериев современной системы социальной дифференциации [Кастельс, 2000].

Б. Доходы в группе рядовых работников: «живем, хлеб жуем»

Восприятие кризисной ситуации как значимой с точки зрения потерь в доходе присутствует и здесь, но основной дискурс, определяющий собственный статус в этой среде, наполняется иным содержанием: «не упасть ниже» или, другими словами, проявляется та же стратегия «выживания» в рамках «культуры бедности», о которой говорилось выше, в контексте советского проекта и о которой писала Н. Козлова.

*«Да я ничего больше и не хочу. Говорю, зарплата, единственное, чтобы больше, чтобы платили больше, и все бы устраивало вполне. Как говорится, не раздетые и не голодные... (смеется), *че еще надо? Зарплаты побольше и войны, главное, чтоб не было*». (М., 47 лет, шофер).*

*«Да, все устраивает. Единственное, дорога эта, эти машины эти... ни днем, ни ночью нету. И все, а так-то че. Живем, хлеб жуем, че (небольшая пауза) *главное войны нету, а остальное это все...*» (М., 47 лет, слесарь).*

«Да как-то я бы сказала, что все на одном уровне, особо никогда не бедствовали, но и никогда не шиковали, вот» (Ж., 46 лет, проводница).

«Знаете, это наверно в двухтысячных, ну в двухтысячных, не знаю, может быть ближе... Давали, как бы вздохнуть народу, давали... Ну, я говорю, сейчас, может быть лет 5, опять, вот опять тяжело. Вот, все равно, дежурные деньги оставляешь, ну мало ли что, мало ли что. И мне надо было уйти на больничный, а я вот, я не могу уйти, я не знаю, на что мы будем жить. А квартира-то хо-хо-хо» (Ж., 47 лет, работница типографии).

«Ну, я не могу сказать, что там были какие-то кардинальные изменения. Эм, ну да, с повышением квалификации, потому что я все-таки уже имею категорию, достаточно хорошую (неразборчиво)... и, конечно же, моя зарплата выше, чем у стажера. И, я считаю, что на сегодняшний день главное — это регулярно ее получать, зарплату» (М., 45 лет, формовщица).

В лексических конструкциях в среде рядовых работников постулируется достаточно осторожная оценка уровня собственных доходов, и зачастую их падение в период кризиса, но при этом появляются и более обобщенные характеристики отношения к этим потерям в окружении «таких как я» («главное — это регулярно получать зарплату», «особо никогда не шиковали, но и бедствовали», «живем, хлеб жуем», «не раздетые и не голодные»), которые можно интерпретировать как невысокие требования к планке экономического статуса в их ближнем окружении. Естественно, высказывания носят несколько оправдательный характер, что свойственно для категории недостаточно успешных при публичной презентации своей неуспешности. Но в данном случае надо отметить еще один ракурс в восприятии социального статуса: стремление избежать символически-фатальной точки отката — рефрен «лишь бы не было войны», хотя в жизненном опыте этого поколения реального опыта войны уже и не было, поэтому в данном контексте он звучит, скорее, как обозначение границы планки «выживания» — «лишь бы не было хуже». Нетребовательное отношение к экономическому статусу проявляется еще по одной «линии напряжения» — при описании невысоких доходов проявля-

ется субъективная удовлетворенность ситуацией: «да я больше ничего и не хочу», «все устраивает» как отсутствие мотивации к повышению своего экономического статуса.

Примечательно, что в обыденном сознании в этой среде в высказываниях почти не прописано слово «успешность» как личностная ориентация на повышение статуса. Респонденты зачастую даже испытывали затруднения в определении этого слова: *«Да я вот не могу сообразить, как это объяснить вот... как это — успешный», «вы мне задаете такой вопрос, о котором я никогда и не задумывался... подождите... дайте сообразить».*

В культурном отношении такие ориентации и отсутствие установок на успех, достижение обычно трактуется в категориях принадлежности к культуре или субкультуре бедности [Lewis, 1968], что в нашем случае это особенно контрастирует с установками на достижение в первой группе, группе руководителей.

В. Выбор жилья: «желательно провести остаток жизни где-нибудь в тепле»

Жилье как составная часть при описании статуса в постреформенной ситуации меняет свой социальный смысл по сравнению с родительским поколением. С точки зрения обозначения статуса в дискурсах смена жилья рассматривается уже не как приобретение «жилищных удобств», а с точки зрения «престижности» в пространстве социальных связей: смена места проживания с «непрестижного» на более «престижное» в глазах окружающих расценивается и как скачок, социальное перемещение по лестнице статусов. Этот дискурс вербальной ориентации на престижное жилье сильно дифференцирован по социальным группам, а также отличается от реальной жилищной ситуации респондентов [Социальная мобильность..., 2017: 226–234]. Его интересно рассмотреть с точки зрения желаемых ориентиров на этот элемент социального статуса. В целом стратегии по смене жилья в дискурсах не прописаны как практики, как повседневная деятельность, но представлены как стремления, идеалы, к которым респонденты стремятся («на что я ориентируюсь в перспективе»).

Естественно, что дискурс жилья в высказываниях руководителей представлен именно с этой точки зрения: как подтверждение более широких возможностей респондента и ориентации на более высокие стандарты статусных перемещений. Их высказывания о желаемых способах смены жилья демонстрируют ценность высоких запросов на характер жилья в их непосредственном окружении. При этом необходимо отметить и изменившийся ареал, и амплитуду предпочитаемой мобильности:

Домик в деревне: *«Ну, конечно хочется еще дом, потому что у меня жена фанатеет за город переехать. Потому что хочется загородное жилье, чтобы была возможность дышать свежим воздухом там, чтобы были свои стены там...»* (М., 45 лет, бизнесмен).

Комфортный регион проживания: *«Ну, хотелось бы и зарплату побольше, и домик где-нибудь в деревне, этого у меня пока еще нету. Желательно где-нибудь на берегу Крыма, Черного моря»* (М., 45 лет, зам. дир. завода).

Комфортный теплый климат: *«Собственно, то, к чему мы хотели, там... мм... дальше, например, хотелось бы свою там старость, например, проводить где-нибудь вот на острове Теоман, на этом вот, в Малайзии, т.е., хотелось бы провести время, остаток жизни в тепле, мы мечтаем»* (М., 47 лет, бизнесмен).

Кроме экономической составляющей жилищный статус свидетельствует также и о его социальном капитале как капитале связей в социальном пространстве (Бурдьё). В высказываниях руководителей пределы желаемых социальных связей, как желаемое окружение, кардинально меняются. Они выходят за непосредственные границы города проживания (загородное жилье, жилье в иной климатической зоне, в другой стране) не только как демонстрация экономических возможностей индивидов, но и как расширение ареала престижности для подтверждения своего статуса в глазах ближних, а иногда и более далекого, «чужого» окружения. Несмотря на кризис и падение реальных возможностей, «пространство» и границы демонстрации своего престижа и рамок возможной территориальной мобильности предельно широкие. Характерно также, что к обоснованию престижности желаемого жилищного статуса здесь добавляется аспект экологического улучшения условий жизни. Все это приближает жилищную стратегию

респондентов к стандартам социального статуса среднего класса в его западном понимании.

Пространственное расширение ареала значимости своего статуса как тенденция декларируется и в дискурсе рядовых работников, хотя ареал и стандартные планки запросов и существенно ниже: они ограничиваются ориентацией на загородное жилье стандартного типа — дачу.

«Да сейчас все старики, они все лето в садах живут, че им этот город, телевизор этот... у некоторых электричество есть в садах, газ даже есть, там же телевизор, грядки, банька там, покопались, телевизор посмотрели, поели» (М., 47 лет, рабочий).

А. Практики потребления руководителей: «европеизованно-американизированный стандарт»

В среде руководителей значимым маркером потребительского поведения является смена машины или крупные приобретения:

— *«у меня Пежо, уже 8 лет, надо сменить квартиру»* (М., 47 лет, рук.)

— *«ну как, машину будем покупать... Мне надо будет поменять через 2 года машину, надо какие-то нам финансовые... сбережения сделать. Допустим, там, в квартире вот надо там че-то... мебель поменять, там, или ремонт»* (М., 45 лет, рук.).

— *«ну да, пожалуй, и у меня какая-то финансовая свобода сейчас. В принципе, действительно там, это правда, действительно: я там хочу — едешь в Ашан там, в Метро, я на ценники не смотрю. Мы просто берем то, что нужно»* (М., 49 лет, рук.).

Для руководителей знаковым отличием в высказываниях относительно потребления является «финансовая свобода», символическими маркерами которой выступают наличие и даже «смена машины», крупные материальные приобретения и затраты типа квартирного ремонта или приобретения мебели, а также относительная свобода в выборе типа отпуска, несмотря на кризисную ситуацию. Один из респондентов назвал такой тип потребления **«европеизованно-американизированным стандартом»** и на вопрос: **«Вы так судите по вашему окружению?»**, ответил: *«ну да, во-первых,*

вот по окружению, во-вторых, это влияние, мне кажется, средств массовой информации, фильмов и всего прочего» (М., 45 лет, бизнесмен). Стандарт мировых тенденций в сфере потребления постепенно становится ориентиром и стандартом жизни людей «среднего уровня» или среднего класса в повседневной жизни «людей с достатком». Как отмечает другой респондент, модель потребления среднего класса появляется в России как результат сравнения с моделью жизни среднего класса на Западе, но при этом обладает своими особенностями:

«Определенного... материального благосостояния, которое, ну, в российской социологической модели сегодняшней называется средним классом. Вот. Это не американский средний класс, но это российский средний класс. По нашей, по отечественной модели... вот... социальной модели» (М., 45 лет, рук.).

Можно сказать, что модель среднего класса в западной ее презентации присутствует в обыденном дискурсе группы руководителей как ориентир и свои достижения и потребительские стандарты они сопоставляют с этим стандартом как более высоким ориентиром, но воспринимают ее исходя из своего непосредственного опыта, понимая необходимость ее адаптации к российским реалиям.

Вместе с тем, измеряя статус жизни среднего класса в западных странах, исследователи в академическом дискурсе все чаще используют в качестве критерия не только потребление как способ накопления материальных благ, но такие критерии, как виды культурно-досуговой деятельности (потребление музыкальной, театральной культуры, формы активности в общественных организациях, благотворительность) [Savage, 2016]. Структура культурных вкусов и предпочтений используется в западных исследованиях как маркер, определяющий классовые границы, хотя уже и не так четко, как это было несколько десятилетий назад (Nuffield class schema) [Le Roux et al., 2008]). В повседневном дискурсе наших респондентов-руководителей таких культурных маркеров социального статуса и подобных координат соотношения со средним классом на Западе не проявилось. По-видимому, в контексте России отличие от западных практик потребления наблюдается боль-

ше не в формах и способах досуговой активности, тем более в предпочтении высоко-эстетических или массово-культурных видов культурной деятельности, а в потребительских стратегиях («на что потратить деньги»). Единственным видом досуговой активности, совпадающим с западным пониманием среднего класса, выступает маркер мобильных практик во время отпуска — путешествий, и, прежде всего, путешествий за границу:

«Мы с женой почти все страны Восточной Азии объездили, это наше любимое направление, ну, естественно, Европу, там Париж, мы не можем себе позволить, особенно сейчас» (М., 47 лет, бизнесмен).

«Отца так и не пустили никуда, я отличаюсь от него по степени свободы. Что я, по сути, столько уже стран объездил, а отца так и не пустили никуда. По степени свободы... Я много чего объездил. Можно взять флажки и натывать в карту мира там, будет городов за 60, наверно. Так что в этом смысле, как бы да. Я путешественник на халяву. По сравнению с родителями» (М., 49 лет, зав. отделом).

Путешествия — не только и не столько маркер материальных возможностей, связанных с ростом доходов, но и маркер *возможностей социальных*, появившаяся свобода расширить пространственный ареал своего социального существования. Таким образом, для группы руководителей дискурс *возможностей для мобильности* также включается в качестве значимого маркера обозначения себя и своего окружения по шкале престижа.

Б. Потребительские практики рядовых работников

У рядовых работников другие заботы:

«...Дочки вырастают, каждая хочет что-то свое смотреть... Вот, сейчас уже у нас три телевизора. Негде было поставить... Все равно нашли: где-то, что-то, балкон застеклили, там приспособили...» (М., 47 лет, шофер).

«В качественном плане, да лучше... Да. Ну, т.е., в принципе, сама по себе жизнь сейчас там, проще, хочешь — иди, купи телевизор себе, пожалуйста» (М., 49 лет, рабочий).

«...к любому бюджету можно как-то пристроиться, можно приобретать тот набор продуктов, который, в общем-то, не хуже дорогого продукта, но который может обеспечить тебе жизнь. Обычные траты... Ой, я покупаю бытовую химию, бытовую химию, знаете, есть замечательная сеть магазинов, называется “Fixprice”. Раньше было по 45, сейчас по 47 рублей. Продукты я покупаю в гипермаркете “Карусель”, ну, это тоже типа дискаунта» (Ж., 48, работница типографии).

В среде рядовых работников их ограниченные ориентации в поле потребления не выходят за границы необходимых каждодневных потребностей или «культуры необходимого», в понятиях Бурдьё (“culture of necessity”) как классовой культуры, свойственной культуре рабочего класса, или же, как это мы определили ранее, «культуры бедности» [Козлова, 1996].

Различия между рядовыми работниками и руководителями в обозначении маркеров социального статуса состоят не только в обозначении уровня потребления, но и в актуализации темы *социальных возможностей* [Friedman, 2014]. Руководители, как мы видели выше, выделяли тему социальных возможностей при оценке ситуации кризиса, при описании путешествий как сферы «больших возможностей», свободы передвижения по сравнению с родительским поколением. Кроме того, это обозначено и в качестве самостоятельной темы по принципу построения высказываний в формулировке «я себе могу позволить», по сравнению с родительским поколением:

«По чисто по профессиональному уровню я выше. У меня больше профессий. Если так вот, я за жизнь свою освоил больше профессий. Я ими могу руководить, я даже плотницкое дело знаю» (М., 47 лет, рук.).

«Плюс я более может быть, более мобилен в смене работы. Они (родители — В.С.) так всю свою жизнь и работали. Мне это страшно. Я так не могу. То есть, если я понимаю, что начинаю висеть, у меня нет ни развития, ничего, я в болоте, я ничего нового не узнаю... Я начинаю искать варианты, этим, мне кажется, я тоже счастливей, потому что я не боялся это делать» (М., 47 лет, рук.).

«Но, во всяком случае, какие-то ставлю задачи (повышение голоса), вроде как бы достигаю. Конечно, таких амбициозных нет, по своим силам, но как бы это самое. Думаю, что однозначно у меня и интереснее, и насыщеннее жизнь» (по сравнению с родителями — В.С.)» (М., 46 лет, рук.).

Как видно, наличие бóльших шансов, бóльших возможностей для мобильности или развития воспринимается и переживается ими как повышение их социального статуса по сравнению с родителями («в чем родителям было отказано, мне дано») в межгенерационной перспективе. При этом это не просто указание на наличие таких возможностей, но фиксация того, что «я этим пользуюсь, реализую свой шанс».

Итак, в повседневном дискурсе поколения 45–50 летних есть коды, которые едины для практик двух сред. Это основной тематический код в языке повседневности при описании практики социальной дифференциации в современной ситуации: **социальное расслоение**.

Исходя из этого базового кода расходятся дальнейшие составляющие матриц социальной мобильности в двух описанных срезах:

— **Каналы мобильности**. Использование связей появляется как тематический код при описании каналов мобильности для перехода в более высокую страту в обеих средах. Дискурс образования как приоритетный канал мобильности в позднесоветской ситуации рассматривается респондентами здесь противоречиво, в зависимости от социального положения семьи в предыдущем поколении и семейного капитала. В среде руководителей, хотя все они и обладают высшим образованием, этот дискурс почти не присутствует или присутствует в форме критических замечаний относительно его роли («*К сожалению, сейчас в сравнении с... советскими временами, высшее образование не есть показатель, что ты умный*»). В среде рядовых работников он остается по-прежнему значимым атрибутом статуса («*Вот сейчас, мне кажется, очень важно образование, если раньше, ну, высшее образование было как-то не особо важно, то вот сейчас, мне кажется, все должны получать высшее образование, чтобы хоть как-то, хоть куда пробиваться*»).

— **Экономический статус и уровень доходов** как код для повседневной оценки социального статуса тесно связывается с характером потребления. Он становится даже более важным атрибутом в паттерне социального расслоения, чем социально-профессиональный статус. При оценке социального статуса себя и окружающих в обеих средах матрица строится на основе характера потребительских практик. В этом состоит его основное отличие от предшествующего паттерна «социального порядка»: социальное расслоение расценивается не только по основному месту в структуре занятости, но и по экономическим и социальным критериям в сфере потребления: финансовому благосостоянию, размеру собственности, престижности жилья, потребительским стратегиям в сфере досуга.

Вместе с тем, существуют значимые расхождения между двумя средами не только в размере доходов, но в типе и паттернах потребления: «стратегия круга возможностей» versus «стратегия выживания». В среде руководителей особенно важным называется не только уровень потребления как наличие определенных атрибутов, но и широта потребительских возможностей, потенциал выборов. Эта тема раскрывает высокую ценность социального капитала в этой группе как капитала расширяющихся возможностей, возможностей для социального роста, для социальной мобильности, что свойственно группе руководителей, особенно при сравнении с дискурсом их родителей. В среде рядовых работников «дискурс выживания» предопределен не только низким уровнем доходов, но и определенным социально-психологическим синдромом бедности. Описывая доходы, они придерживаются матрицы «довольствоваться малым»: минимальная зарплата, приоритет в потреблении затрат на еду и одежду, удовлетворенность достигнутым уровнем («меня это устраивает на данном этапе»). «Культура необходимого» или «культура выживания» в рассказах представлена теми же маркерами, что было описано в позднесоветской ситуации. Неизменность этой культурной матрицы, выраженная в «лингвистическом габитусе» говорящего, описывается через код «выживания».

Данные коды современной повседневной матрицы социальных статусов и ее реализации в практиках существенно отличаются от предшествующего дискурса позднесоветского времени. Факти-

чески в нарративах они выстроены по типу противопоставления и обозначают те условные линии социально-психологических напряжений, которые, проявляясь лингвистически, сопоставляют два качественно-различных типа, которые в этих двух временных контекстах, которые как бы «взвешивают» их различия на весах повседневных практик респондентов.

Заключение

Когнитивные структуры, в которых социальные агенты воплощают свои практические знания о социальном мире, интернализуют, «впитывают» в себя социальные структуры, писал П. Бурдьё. Практическое знание о социальном мире обеспечивается рациональным поведением в рамках предлагаемым им классификационных схем. Будучи продуктом инкорпорации фундаментальных структур общества, эти принципы известны всем социальным агентам и делают возможным производство общего, общественно-значимого, общества здравого смысла [Bourdieu, 1984: 468]. Это соотношение между структурами и агентами, как соотношение между социально-задаваемыми и исторически-обусловленными образцами социальной дифференциации и паттернами их субъективного воспроизведения в разных социальных средах, находит подтверждение и в нашем исследовании языка повседневности. Вместе с тем, социэтнографический подход позволил выявить отдельные спецификации в порядке восприятия и воспроизводства общесоциальных схем социальной классификации относительно отдельных социальных групп и социальных контекстов, которые могут быть описаны как социально-психологическая специфика.

Согласно данным исследования повседневных дискурсов посредством глубинных интервью, повседневный язык достаточно полно отображает «язык науки» в видении и понимании характера современных процессов мобильности, хотя по форме воспроизводства эти дискурсы и отличается фрагментарностью, эмоциональностью и зависимостью от «лингвистического габитуса» говорящих. На основании глубинных интервью выявлены два

базовых паттерна воспроизводства социальной дифференциации в повседневных практиках, характерные для двух социально-исторических контекстов.

Социоэтнографический подход позволяет сосредоточиться на локальных спецификах в восприятии и воспроизводстве паттернов социальной мобильности в разных социокультурных средах. Так, при наличии общесоциального кода «статуса во власти» в позднесоветском проекте его видение и воспроизводство языком повседневности фиксирует в то же время их отдельные различия в отношении к властной вертикали: чиновничьи статусы и линейное деление на тех, кто во власти (далекие) и локальное «мы», уравниваемое и предельно отдаленное от власти. В послереформенной ситуации — в результате социального расслоения — эти маркеры социального успеха еще больше отдаляются друг от друга: в представлениях о каналах мобильности, экономическом благосостоянии, потребительских практиках. Они представлены как разные культуры со своими собственными маркерами: культура бедности / выживания — у рядовых работников; культура наличия и использования возможностей для продвижения, расширения своих горизонтов — у руководителей (что схоже с культурой среднего класса в западном его понимании).

Прошлый, позднесоветский тип социальных практик, названный «паттерн социального порядка» (статус во властной иерархии, распределение благ по статусу, социальная предопределенность) уходит в прошлое, но остается точкой отсчета при сравнении с сегодняшними практиками, особенно у представителей старшего поколения. На смену ему, согласно повседневному дискурсу, приходит паттерн «социального расслоения», при котором среди каналов мобильности доминируют социальные связи (образование становится вторичным каналом, особенно в представлении высокообразованных слоев). Состояние общества по параметру социального неравенства оценивается как сильная дифференциация, расслоение, не столько непосредственно по социально-профессиональному статусу, сколько по доходам и потребительскому поведению во внепроизводственной сфере (доходы и стиль потребления, тип жилья, практики свободного времени). В отсутствие единого социально-одобряемого норматива социального продви-

жения возрастает роль локальных практик мобильности, они дифференцируются в отдельных средах как по представлениям о каналах мобильности, так и по локально-одобряемым нормам социальной успешности.

Для менее состоятельных групп характерны практики в рамках «культуры бедности», когда их доходный статус на уровне «выживания» формируют философию «удовлетворенности малым» при отсутствии мотивации к изменениям, к мобильности и повышению своего статуса. В ходе исследования в среде рядовых работников выявлены новые социально-психологические параметры оценки ими своего собственного коллективного статуса. «Лингвистический габитус» трактует их статус не столько как достаточно низкий, но и как стабильный, ориентированный на стратегию «выживания», примирения с тем социальным положением, уровнем доходов и потребления, который уже достигнут, и как стремление сохранить достигнутый уровень «культуры необходимого» («не упасть ниже»), без амбиций на восхождение или изменение своего статуса. В общем плане такой габитус фиксируется в культуре бедности как неизменный, воспроизводимый из поколения в поколение в практике семей с низким достатком. Поэтому в нашем случае мы наблюдали его воспроизводство в разных социальных контекстах. Он переходит границы позднесоветской модели и повторяется как образец для его передачи следующим поколениям. Подобные практики иммобильности в нижних слоях социальной иерархии имеют исторические корни, являются традиционными и по инерции «притягивают» к себе молодые поколения из низко-статусных групп, передаются через механизм внутрисемейной передачи из поколения в поколение как паттерн иммобильности.

В среде руководителей язык относительно социальной мобильности иной: достижительный, что проявляется даже в кризисной ситуации. При этом в качестве специфики зафиксированы такие его черты, как ориентация не только на наличие и увеличение собственности и предметов потребления, но как ориентацию на спектр «социальных возможностей», как свободу выбора определенных благ и форм деятельности как в профессиональной, так и во внепрофессиональной сферах.

Набор капиталов (культурного, человеческого, социального, семейного) все больше определяют траектории социальной мобильности, которые объективированы как в потребительском, так и в жилищном статусе индивидов. Индивиды, обладающие капиталами, демонстрируют тенденцию к мобильности, в свою очередь, не обладающие капиталами находятся в стагнации, воспроизводят иммобильность. Закономерно, что дальнейшие изучения социальных статусов и мобильности необходимо ориентировать на включение именно этих аспектов в программы исследования.

РАЗДЕЛ II

Бизнес-управленческая элита: концептуальные подходы и практики мобильности

Глава 4

Концептуальные подходы к анализу элиты как неоднородной социальной группы

В этой главе мы рассмотрим эволюцию концепций элиты, включая некоторые страновые особенности процесса рекрутирования в элиту, а также черты социальной мобильности внутри самого элитистского корпуса. Но прежде всего необходимо обозначить содержание понятия элиты. Так, в качестве элиты мы определяем, вслед за Хартманом, социальные группы, которые в силу своих позиций или ресурсов способны влиять на развитие общества или принимать за него принципиальные решения [Hartmann, 2007: 17]. Исторически исследования власти и теории конфликтов начинаются с представления о единой однородной элите: элита ведет свое происхождение от господствующих классов, имеет общую идеологию и оказывает глубокое и долгосрочное влияние на общество [Mills, 1956]. С другой стороны, теоретики-функционалисты утверждали, что в западных обществах появилось несколько конкурирующих элит [Keller, 1963]. Они рекрутируются для выполнения определенных задач, спектр их влияния ограничен. Они мало сменяемы и с трудом идентифицируются с ценностями остального населения. Недавние исследования элит предполагают, что ни в одной из европейских стран конца XX в. не преобладал какой-либо один из вариантов элит в чистом виде [Hartmann, 2007].

Теоретический экскурс

В отличие от концептуально близких терминов, таких как «масса» или «класс», которые относительно быстро исчезли из социально-научной лексики, а также из политического языка и повседневного использования, термин элита по-прежнему пользуется большой и даже растущей популярностью среди исследователей,

публицистов и политиков. В европейском контексте значение этого понятия связывается больше с индивидуальным вкладом в экономическую производительность предприятия либо его репутацию, в то время как в англо-американском контексте на первый план выходит накопление социальной власти. В каждом из этих случаев использование термина элита отражает конкретный социальный срез общества. Поэтому в своих различных трактовках он требует представления его в контексте укоренения, историзации: история теорий элиты всегда будет рассматривать термин в контексте его возникновения.

Истоки современных элитистских теорий

Не вдаваясь в попытки проследить ранние теории об элитах А. Сен-Симона, Т. Карлайла, Н. Маккиавелли или даже Платона, которые еще не использовали термин «элита», развитие современного, социально обоснованного термина элита начинается с работ Г. Моска и В. Парето. Объединение этих социальных теоретиков, при всех различиях, возможно благодаря их реалистичным и объективным концепциям описания социального мира в их стремлении преодолеть кризис либеральной демократии, в который погрузились европейские общества. В результате их усилий соответствующий термин элиты был встроен в теорию условий социальной стабильности или (как у Парето) социальных изменений — от постепенных изменений к революции, хотя оба они не рассматривали революционный способ смены элит. Скорее, Парето использовал понятия «элита», «аристократия» и «правлящий класс» довольно синонимично [Pareto, 2009], а Моска, который избегал употреблять сам термин, скорее, писал о «политическом классе» («*classe politica*»), эволюционируя к словоупотреблениям «правлящий», затем «господствующий класс» и, наконец, «элита» [Martinelli, 2009].

Итак, логическим следствием преодоления концептуальной размытости стал терминологический поиск надисторической категории с универсальной аналитической и объяснительной силой.

Концептуальной отправной точкой Моска, как и усилий Парето, было утверждение о том, что различие между элитой и не-элитой было самым важным социальным различием. В этом

контексте история идей и социальных наук обязана Парето одной из самых последовательных попыток смоделировать точный термин элиты с помощью индекса социальных достижений: индивиды с наивысшими показателями представляют элиту. В долгосрочной перспективе эта идея «эффективной элиты» стала моделью социальных изменений Парето, основанной на постоянном соревновании двух фракций: правящей и не правящей элиты (подобные взгляды можно найти и у Моска). Более поздние модели «силовых элит» и «функциональных элит» теоретически связаны с этими идеями. Именно из динамики этой конкуренции ранние элитистские теории были призваны объяснить все социальные изменения, сведя, в конечном счете, соответствующие социальные события до действий элиты. Вера в социальную исключительную важность элиты проявляется, среди прочего, в презумпции поздних элитистских исследований, согласно которым анализ элиты страны уже содержит все, что стоит знать о этом обществе, а именно — элементарное социальное разделение на элиту и не-элиту — уверенность в этом как раз и составляет наследие Моска и Парето.

Функциональные элиты

Формирование элитистских теорий получило новые импульсы в 1940-х и начале 1950-х гг. в совершенно новых обстоятельствах тоталитарной угрозы массовой демократии и конфликта между Востоком и Западом, что оказалось политически идеальным стимулом для новой концептуализации.

Немецкий социолог К. Мангейм в своем английском изгнании написал обзор по теме элиты. Это был не только первый полезный обзор, но и видение роли управляющей и планирующей элиты в эпоху масс: она поддерживает демократию через эффективный контроль, выполняя социально необходимые функции. В этой модели демократия представлена как ценный актив функционально мыслящей элиты (хотя и не являющейся «функциональной элитой» в строгом смысле этого слова).

В чистом виде концепция функциональной элиты была разработана Г. П. Дрейцелем в начале 1960-х гг. В этой модели члены элиты, входящие в нее в соответствии со стандартами индивиду-

альных достижений и успеха в выполнении своих обязанностей, обеспечивают функционирование общества. В то же время они действуют как образец для подражания для всего общества, транслируя общие ценности, выходящие за пределы элит. Дрейцель определил эту функциональную элиту следующим образом:

«Элита состоит из тех, кто занимает верхние позиции в группе, организации или институте, кто в силу процесса отбора, ориентированного на личные достижения, достигли этих позиций, и кто в силу своей позиционной роли имеют силу или влияние вносить непосредственный вклад в сохранение или изменение социальной структуры и поддерживающих ее норм, или кто в силу своего престижа могут играть роль модели, которая вне их группы нормативно влияет на поведение других. [...] Элитарная социальная структура требует принципиальной открытости своих лидирующих позиций для каждого и ставит, тем самым, проблему выбора в новой оптике. [...] Для индустриального общества фундаментальная открытость профессиональной структуры [...] является функциональной необходимостью, поскольку она является предварительным условием ее эффективности» [Dreitzel, 1962: 93].

Модель элит Дрейцеля стала высоким (буквально, идеальным) образцом в нескольких аспектах. Во-первых, сам автор считал ее в значительной степени непригодной для эмпирического тестирования, и, действительно, в строгом смысле практически нет эмпирических исследований функциональных элит. Во-вторых, Дрейцель, как никто другой, связывал отбор по достижениям в элиту с системными требованиями современных обществ, к которым он также причислял коммунистические режимы. В-третьих, Дрейцель неоднократно настаивал на том, что только развитые индустриальные общества имеют «элитарную социальную структуру», которая делает элиту необходимой и продуктивной. Эта элитарная социальная структура основана на фундаментальной открытости доступа к высшим функциональным позициям. Таким образом, его модель парадигматична для термина элиты в определенных обстоятельствах — с момента внедрения нормы права на индивидуальное участие в выборах с середины 1960-х гг. в Германии. В-четвертых, функциональные элиты были лишь частичными элитами, не претендуя на роль концептуально единой и доминирующей элиты.

Другую элитистскую, и явно эмпирическую, теорию спроектировала С. Келлер с ее концепцией «стратегических элит», прямо ссылаясь на знаменитую функциональную схему AGIL Т. Парсонса¹ и полагаясь на предполагаемую объективность функциональных подходов [Keller, 1963]. Келлер разработала модель исторических фаз развития элиты на основе непрерывной функциональной дифференциации от правящих каст ранних обществ к аристократии европейского средневековья и господствующим классам XIX в. (отсюда и название ее монографии «Вне правящего класса»). Таким образом, «элиты» существовали во все времена, а «стратегические элиты» возникли только в XX в., когда элиты обзавелись своими особыми функциями, а именно — ответственностью за реализацию целей элитной группы и непрерывность социального порядка (Келлер также приняла основное предположение Моска и Парето об элементарной релевантности элиты для каждого общества). Но эти задачи в современных обществах из-за их дифференциации уже не могут решаться одной, а лишь отдельными функциональными элитами. Эти отдельные стратегические элиты имеют небольшую численность и нестабильный социальный состав и не так закрыты для кооптации новых членов, как высшие классы XIX в. По этой причине Келлер, как и Дрейцель, настаивала на социальной открытости элит как на социальном факте. Келлер заключила свою книгу оптимистическим послесловием: мечта об обществе, которое допускает свободу и плюрализм для всех членов, и которое управляется достижениями, а не деспотизмом, практически стала реальностью. Этот прогрессистский оптимизм 1960-х гг., когда появились исследования Келлер, можно было назвать «либеральным». Однако тезис о социальной открытости позиций элиты не выдержал эмпирической проверки и постепенно превратился в социально-консервативную оборонительную идеологию. Представительность, свобода и плюрализм должны были зависеть исключительно от поведения функциональных элит, которым предъявлялись критические требования.

¹ I AGIL или 4-х функциональный императив для социальной системы, направленный на удовлетворение потребностей. Расшифровывается побуквенно следующим образом: А — адаптивная функция как реакция системы на требования внешней среды (позитивная / негативная), G — функция достижения цели системы, I — интегративная функция как координация взаимодействий всех элементов системы и L — латентная функция как поддержание мотивации индивидов и следование культурному образцу [Здравомыслов, 2010].

Властные элиты

Эта концепция стала популярной в Соединенных Штатах, где в течение 1950-х гг. появилась череда исследований, которые стали и методологически, и эмпирически ведущими в течение каких-то трех лет: во-первых, они заложили основы для систематического сравнения национальных элит; во-вторых, они начали использовать социально-структурные данные как эмпирические, выходящие за рамки нарративных источников. И, в-третьих, они стремились к общим выводам относительно политики стран, представляющих особый интерес для США. Поэтому Западная Германия, Италия, Китайская Народная Республика и Советский Союз стали также объектом исследования [Lasswell & Lerner, 1965; Deutsch & Edinger, 1959; Speier & Davidson, 1957].

И еще по двум другим причинам социальные науки в США были на переднем крае продвижения элитных исследований в теории и практике того времени. С одной стороны, исследования власти сообществ с использованием репутации и способов принятия решений создали новые методы идентификации сначала локальных, затем и над-локальных элит [Drewe, 1967]. С другой стороны, Райт Миллс трансформировал понятие «властной элиты» в совершенно новое направление элитистских исследований. Только тогда, когда был достигнут в теории и на практике этот концептуальный уровень анализа элит, можно было, наконец, сформулировать проблему, как ее и сегодня понимают исследователи элит: теоретически еще недостаточно определен статус социальной группы «элита»: или это своего рода (господствующий) класс, или слой («слой руководства») или чисто абстрактная сумма (выдающихся) индивидов.

Примечательно, что были и есть более или менее неортодоксальные исследователи, которых иногда называют критическими элитистскими теоретиками, и которые разработали современные решения этой проблемы, а именно — Р. Миллс, М. Хартман, П. Бурдьё.

Миллс рассматривал американское общество эпохи Эйзенхауэра как общество, в котором доминировала очень небольшая, высоко-интегрированная олигархическая «властная элита» (термин, который принес славу его книге) и которая уже давно стала серь-

езной угрозой для демократии. Но Миллс перенял два важных предположения из классической теории элит Моска и Парето: одно — о том, что дихотомия элит и не-элит представляет собой наиболее важное социальное различие; а другое — о непримиримой оппозиции между элитой и демократией, что, как полагал Миллс, угрожает только актуальному моменту, но не всей истории США.

В то же время, концепция властной элиты Миллса была ясным, если не прямым продуктом холодной войны, потому что, по словам Миллса, «постоянная военная экономика» была ключевым фактором в обеспечении прочного существования элиты. Не в последнюю очередь по этой причине концепция властной элиты Миллса, разработанная для анализа реального распределения власти в капиталистической ядерной сверхдержаве с активной внешней политикой, с трудом экстраполируется на другие общества.

Эта властная элита, насчитывающая всего несколько человек, прямо не обозначалась Миллсом как «господствующий класс», чтобы не внушать доминирования предпринимательскому классу. «Высший класс» должен быть намного больше; в свою очередь, простая сумма физических лиц не будет сильно связана друг с другом. Поэтому Миллсом термин «властная элита» был зарезервирован для небольшой олигархии с высоко концентрированными возможностями принятия решений. Он определял эту властную элиту как «мужчин», чьи позиции «дают им возможность принимать решения исключительной важности». Тем самым он причислял к ним обладателей ключевых позиций в «крупных институциональных иерархиях» — политике, экономике и собственно военных:

Они «доминируют [...] в самых могущественных иерархиях и организациях современного общества. Они управляют крупными предприятиями. Они сидят за рычагами государственного аппарата и претендуют на все привилегии, вытекающие из этого. Они командуют вооруженными силами. Они занимают стратегически важные командные посты в нашей корпоративной структуре и, следовательно, имеют все средства для эффективного использования власти, богатства и известности, которым они и пользуются» [Mills, 1962: 325].

Кроме того, Миллс дал весьма дифференцированное позиционное определение американской властной элите, объясняя позиции на вершине социальной иерархии соответствием критерию

высокой квалификации. Кроме того, Миллс увязывал позиционность элиты с вовлечением в различные социальные подсистемы. «Внутреннее ядро» американской властной элиты состоит из «мужчин, которые обмениваются руководящими ролями в трех учреждениях: адмирала, который также является банкиром и адвокатом, и в настоящее время возглавляет важное федеральное агентство; генерального директора, который принадлежит к трем крупнейшим производителям военной техники, и теперь является министром обороны» [Mills, 1962: 327]. С одной стороны, Миллс причислял к этому «внутреннему ядру» руководителей ряда крупных юридических фирм, а также ряд банкиров, которые играли роль «профессиональных посредников между бизнесом, политикой и военными». Эти люди будут находиться в постоянном профессиональном и частном обмене друг с другом и, таким образом, формировать общие ценности и структуры восприятия. С другой стороны, «люди из периферии властной элиты» занимают верхнюю позицию только в одной из трех областей, а в них властная элита постепенно переходит на средние уровни власти [Mills, 1962: 327]. Однако Миллс был подвергнут серьезной критике, поскольку его представление о нуклеарной элите (с внутренним ядром и периферией) явно противоречило современным мнениям о плюрализме конкурирующих отдельных элит.

Критические элитистские теории

М. Хартманн, в настоящее время ведущий социолог Германии, воспринял и расширил подход Миллса, адаптировав его социально-критическую перспективу. Интерес Хартманна к работе Миллса явно сосредоточен на развенчании распространенного в Германии мифа о формировании экономических элит на основе индивидуальных достижений [Hartmann, 2002]. Он, безусловно, достиг этого эмпирическим путем, подтверждая свои аргументы количественным анализом, и в этом преуспел в гораздо большей степени, чем Миллс. Однако Хартманн частично отказался от термина элиты в пользу «господствующего класса» или синонимично используемого термина «высокопоставленной буржуазии», что логично, и, по сути, является воспроизведением «позиционной

элиты». Позиционная элита — члены советов директоров в крупных корпорациях, те, кто по социальному происхождению, образовательным капиталам и хабитусным характеристикам принадлежат к гораздо более широкому социальному слою, чем топ-менеджеры, как представлял себе концентрированную властную элиту Миллс. Элита состоит не только из небольшой группы носителей властных позиций, но и из той социальной среды, которая составляет около 4% населения, из которой преимущественно рекрутируются обладатели высших позиций. Подход Хартманна к термину элита как к классовому понятию, таким образом, представляет собой некое критически обоснованное возрождение классового анализа и является необходимым следствием этого анализа.

Это, однако, открывает новые концептуальные проблемы (хорошо известные с точки зрения классового анализа), из которых следует упомянуть как минимум три: во-первых, необходимо более подробно разъяснить, каким образом «классовое господство элиты» сочетается с демократическими институтами, гражданским участием, производственно-корпоративными формами со-управления и т.д.; как «классовое сознание» элиты воспроизводится и почему нет другого такого уверенного в себе класса, какими средствами осуществляется и защищается господство; в каких социальных институтах и событиях проявляется и т.д.; но, при этом, как классовый характер современного западного общества увязан с бесспорной сегрегацией в системе образования (элитарная Лига Плюща и другие демократические университеты) и расходящимся неравенством доходов.

Во-вторых, отношения между классами и типичные способы действия элит практически не изучены, по крайней мере, в концептуальном горизонте новых элитистских теорий. Сводятся ли (классовые) отношения между бизнесом и наемными работниками к отношениям вознаграждения или термин «элиты» открывает возможность большей дифференциации? Кроме того, можно ли помыслить исторические изменения в действиях элит? И, в-третьих, возникает вопрос о других фракциях элиты или «правящего класса», особенно фракциях в политике, образовании, средствах массовой информации и культуре, которые необходимы для сохранения классового господства, но которые, однако, не являются экономической (суб)элитой, только дополняют друг друга,

но также поддерживают конкурентные и конфликтные отношения друг с другом (не считая «контр-элит», особенно в профсоюзах и оппозиционных политических партиях). Иными словами, центральная проблема взаимосвязи экономического капитала, с одной стороны, с политическим, культурным, социальным и символическим капиталом, с другой стороны, пока еще не решена на теоретико-концептуальном уровне.

Французский социолог П. Бурдьё, безусловно, сделал дальнейший шаг к такому решению. В течение 1980-х и 1990-х гг. его исследования все чаще использовали термин «господствующий класс»: термин «элита» он принимал лишь полемически и заменил его понятием «поле власти». Это поле отличается от его подхода к другим социальным полям, с одной стороны, тем, что в пределах диапазона расширения происходит не накопление определенной единой формы капитала — в экономической области речь идет об экономической прибыли — а скорее, речь о превосходстве одной конкретной формы капитала над другой (что можно было бы приблизительно выразить как «примат политики» или «первенство экономики»). С другой стороны, в дополнение к аргументам о «доминирующем принципе господства» в этой области также имеют место те, кто придерживается «преобладающего принципа легитимности». Бурдьё не только решил некоторые из концептуальных проблем, изложенных выше, особенно те, которые устанавливают легитимность господства и неравенства, а также отношения между отдельными суб-элитами. Прежде всего, он осуществил решительный разрыв со всеми предыдущими элитистскими теориями [Bourdieu, Wacquant, 1991], сосредоточив свое внимание не на профиле группы людей («элиты» или «господствующего класса»), а на «структурах власти» и на специфической логике позиций на арене борьбы, преобладающих способах восприятия, мысли и действия, легитимных механизмах воспроизводства.

В своей эмпирической работе Бурдьё неоднократно рассматривал части поля власти с ее институтами: системой высшего образования (особенно *grandes écoles*), французским епископатом, системой национального планирования, а также сообществом интеллектуалов и аспектами экономической сферы, но никогда не представлял замкнутыми поля власти как таковой. Таким обра-

зом, общая, а также соответствующая историческая логика этих конкретных областей, в конечном счете, остается неопределенной. Несомненно, краткая презентация в «La Noblesse d'état» с ее очень схематическим сравнением только двух типов капитала — экономического и культурного — далека от перспективы тщательного замера, а представление социальных пространств в «Тонких различиях» или в «Homo academicus», скорее, было встречено с критикой. Но, с другой стороны, именно размышления Бурдьё о «поле власти» могут освободить эмпирическое исследование элиты от концептуальных тупиков, изложенных выше: прежде всего, необходимо будет определить центральные процессы и конфликты между доминирующим принципом господства и доминирующим типом легитимации, в которых поле власти становится видимым. И, наконец, такая концептуальная переориентация может открыть возможность иного подхода к изучению элиты, а именно к анализу их специфических действий, т.е. к активному осуществлению власти, коль скоро они (действия) становятся видимыми. До сих пор же, независимо от применяемого подхода, конкретный способ установления отношений с другими социальными группами, способы формирования консенсуса относительно общих целей, принятие решений о распределении ресурсов для реализации поставленных целей — все эти аспекты игнорировались элитистскими исследованиями. Вся область семантики и практики, которая конденсируется в концепции «руководства и управления» — от насильственного подчинения и принципа использования патерналистских стратегий до процедур квази-партиципаторного участия — не только представляет собой стоящий объект исследования, но и фактически теоретическую точку схождения всех элитистских теорий.

Смена элит

Интерес к смене элит, несомненно, присущ элитистским исследованиям: с самого начала вопрос об отношениях между циркуляцией элит и сменой режима был в центре теорий элит. Однако исследовательская перспектива со времен Второй мировой войны изменилась — уже не по скорости ротации элиты заключают

об устойчивости политической системы, а, напротив, исследуются последствия изменения режима: как это сказывается на сплоченности элиты; а также изучается и оценивается значимость старых и новых элит в перспективе влияния на благополучное (демократическое) начало новых социальных и политических процессов. Вот почему ранние эмпирические исследования элиты 1960–70-х гг. уже фокусировались на новых элитах, например, в Западной Германии, а также в Советском Союзе и коммунистическом Китае. В 1970-х гг. область исследований распространилась на постколониальные общества и развивающиеся экономики для изучения связи между (возможно, отсутствующими) элитами и возможностями развития этих обществ [Endruweit, 1986].

Зарубежные и российские исследования социальной мобильности элит

Мобильность немецкой элиты

Немецкий исследователь элит М. Хартман констатирует, что почти 2/3 немецких элит происходят из семей среднего или высшего среднего классов. Самая большая группа (почти 40%) рекрутируется из буржуазии, еще чуть более четверти — из высшей буржуазии [Hartmann, 2007].

Однако внутри немецких элит существуют большие различия. Наиболее эксклюзивной является бизнес-элита. Дети рабочих выбиваются наверх редко — менее 6%. На государственных предприятиях только 46% высших должностей заняты представителями среднего класса, в крупных частных компаниях — их более 83%. Элиты из представителей судебной власти и администрации, а также средств массовой информации по-прежнему рекрутируются примерно на 2/3 из буржуазии. Администрация высокого уровня здесь составляет порядка 62%. Интересно отметить, что в медиа-секторе наблюдается аналогичное различие между государственными и частными институтами, как и в экономике. В то время как на каналах ARD и ZDF более половины директоров и директоров программ приходят из привилегированных социальных групп, это же типично для редакторов частного телевидения и частных

печатных СМИ (более 3/4 здесь выходцы из буржуазии) [Hartmann, 2007]. Из этой же среды рекрутируется чуть менее 60% и в академические элиты.

Только такие элиты как армейская, церковная, профсоюзная и НКО-организации (спортивные, экологические и благотворительные организации) преимущественно рекрутируются из широких слоев населения. Однако они лишь относительно близки к политической элите и верхушке профессиональных ассоциаций. Они действительно сильны только в высших органах управления церковей и профсоюзов, что более характерно для выходцев из рабочего класса. В конце концов, именно они представляют две крупнейших церкви Германии и даже три из четырех профсоюзных объединений.

Исследования швейцарских элит

Можно было бы ожидать, что доступ в элиты в системе прямой демократии в западных странах открыт, демократичен и основан на личных достижениях. Однако данные свидетельствуют о довольно прямолинейной классовой и гендерной иерархии [Bühlmann et al., 2012]. Порталы элит очень избирательны, предполагая мужской пол, богатый семейный дом, академические заслуги и титульную национальность [Levy et al., 1997]. Эти критерии составляют основу сплоченности западных элит с начала XX в.

Например, в Швейцарии полагаются, прежде всего, на мужские формы коммуникации в элитных кругах. До 1980-х гг. доступ женщин к элитам оставался затрудненным. Только за последние 30 лет можно наблюдать незначительное увеличение доли женщин. Самое сильное проявление сексизма в мобильности элиты — в плебисцитарной политике. В административной и экономической элитах, где небольшая, однородная группа мужчин делает выбор без прозрачности и демократического контроля, женская квота по-прежнему очень скромна и составляет 18 и 10% соответственно. Поэтому можно предположить, что связи, основанные на принципе маскулинности, долгое время функционировали достаточно успешно и лишь в последние годы были смягчены в сторону допуска женщин.

О социальном происхождении швейцарской элиты известно немного вследствие нерегулярности собираемых данных. В одном

из немногих недавних исследований, основанном на данных начала 1990-х гг. [Rothböck at al., 1999], говорится, что отцы сегодняшних членов политических и экономических элит имеют значительно более высокий профессиональный статус по сравнению с остальным населением и прошли через длительный период накопления образовательного уровня. В частности, отсутствие академического образования в Швейцарии действует как препятствие для получения права на политическое участие. Следуя исторической тенденции, общей для всего населения, все больше членов элиты имеют высшее образование. Доля академиков традиционно велика, особенно на руководящих должностях, однако она варьируется в зависимости от элитной сферы. Но даже в экономической элите их доля в последнее время возросла до 85%. Другим принципом социальной интеграции стало гражданство. До 1920-х гг. швейцарские экономические элиты (и, например, академические элиты) характеризовались большой долей немецкой парламентской группы. После Первой мировой войны начался процесс национализации элиты в рамках изменившейся внешней политики. Эта тенденция стала социальной основой политики на ближайшие годы [Wittmann, 2002].

Чтобы принимать важные решения, элиты не просто основываются на общем происхождении и образовании. Они также обмениваются идеями о конвенциях и стратегиях [Mills, 1956; Hartmann, 2007]. Воспользовавшись социально-демографической гомогенностью, швейцарские элиты создали сложную систему координации в межвоенный период: они универсализировали свой образ мышления и концептуальные основания посредством совместного изучения права (общее университетское прошлое); создали и использовали институциональные площадки для встреч и регулярного личного обмена, систематически воспроизводя социальные типы личностей, сходные в двух или более элитных сферах одновременно.

Университет Сент-Галлена часто рассматривают как кузницу элит, кроме этого, ведущие юридические факультеты университетов Цюриха и Берна обучали швейцарские элиты в XX в. Здесь учились не только высшие должностные лица федеральной администрации. Будущие руководители банков и многие парламентарии также прошли эту дрессуру на общей кадровой службе. В 1957 г., например, 22,9% бизнес-лидеров, 30,2% парламентариев и 36% высших государственных служащих имели юридическую степень.

Технические курсы подготовки в ЕТН Zurich¹, хотя и не были ориентированы на получение юридической степени, также функционировали как элитная кузница кадров. В частности, руководители в сфере машиностроения, а также многие административные и политические руководители изучали право и экономику в ЕТН [Wittmann, 2002].

Институциональные конференц-залы как площадки, на которых можно неофициально обмениваться мнениями, обсуждать идеи или узнавать друг друга в рамках решения совместных задач, являются вторым важным аспектом координации элиты. «Для людей моего поколения опыт в Генеральном штабе был как курс по управлению», — сказал, например, Филипп де Век, бывший генеральный директор UBS [Wittmann, 2002]. Он также отметил создание общего стиля мышления и лидерства армейской элиты. С середины 1930-х гг. доля офицеров среди членов швейцарской элиты была неизменно высокой, она составляла более 50% и была самой высокой среди административной элиты. Но и бизнес-элиты, состоящие на 45% из офицеров, также были хорошо интегрированы с армейской элитой. В-третьих, швейцарская система гражданского участия характеризуется тем, что политики занимают должности в нескольких социальных областях. Например, парламентарии участвуют в нескольких внепарламентских комиссиях. И наоборот, топ-менеджеры крупных компаний занимают политические посты в Федеральном Собрании или в кантональном исполнительном органе. Столь же важна, наряду с координацией между политикой, экономикой и администрацией, также и координация в самой экономической элите. Бизнес-ассоциации, основанные в начале века, были более тесно интегрированы в экономическую политику в период между Первой и Второй мировыми войнами. В настоящее время лидеры бизнеса, которые часто являются членами этих ассоциаций, находятся в тесном контакте с федеральной администрацией и консультируются по всем важным вопросам экономической политики.

Кроме того, взаимное участие в советах директоров также создало новые сети между компаниями. В этих сетях компании об-

¹ Самый престижный швейцарский вуз — Швейцарская высшая техническая школа Цюриха (нем. Eidgenössische Technische Hochschule Zürich, сокр. ЕТН, англ. Swiss Federal Institute of Technology Zurich).

менивались информацией, разрабатывали общие стратегии и решали конфликты без вмешательства государства. В первой половине XX в. эта сеть швейцарских компаний стала намного более плотной. Но, в конце 1980-х гг. в структуре швейцарских элит появились первые трещины, начиная с экономической сферы. Новые принципы управления в Евросоюзе коренным образом изменили состав швейцарской экономической элиты.

Проводя историческую реконструкцию профиля швейцарской элиты, Витман приходит в результате своего исследования к следующим выводам. Под влиянием либерализованного финансового рынка ширится разрыв не только внутри самой элиты, но также между международными экономическими элитами и все еще очень национально ориентированной административной и политической элитой Швейцарии. Однако разделение элит связано не только с увеличением доли иностранных топ-менеджеров. В ходе глобализации и интернационализации бизнеса швейцарские топ-менеджеры также изменили свой профиль, став более интернациональными. Итак, сеть швейцарских элит, созданная в межвоенный период, значительно сократилась в 1990-х и 2000-х гг., элиты разных социальных сфер разделились. Таким образом, в Швейцарии наблюдается фрагментация прежде общего национального элитного пространства.

Исследования элит в России

Если привлечь внешнее исследование российских элит Э. Хаски, то в его центре важнейший вопрос о рекрутировании элит при технократичном авторитарном режиме [Huskey, 2010]. Одним из способов изучения стиля российского государства в сравнительном исследовании является определение его режима, в матрице которого рассматриваются идеология управления, с одной стороны, и основы руководящих элит, с другой. Хаски располагает кейс России в диапазоне режимов на позициях технократичного авторитарного государства со специализированными карьерными траекториями членов элиты. Автор утверждает, что технократический авторитаризм в современной России имеет несколько особенностей, которые отличают его от других

авторитарных режимов вне посткоммунистического мира, и даже от некоторых внутри него. Первое — в процессе рекрутирования, даже при поступлении на государственную службу, относительное невнимание к личным достижениям претендентов. Как отмечают в этой связи отечественные исследователи В. Гимпельсон, В. Магун и Р. Брим, России все еще не хватает конкуренции за вакансии в официальных органах власти, а большинство решений о найме принимаются на основе личных и семейных связей, а не индивидуальных заслуг. Заслуги, как и уровень таланта, не поддерживаются в России в процессе отбора и продвижения в государственную элиту [Gimpelson et al., 2009]. Поэтому в российском случае элиты не являются традиционными мандаринами, скорее, — это государственные служащие при сочетании специализации, кумовства и дирижизма. В отличие от других технократических авторитарных режимов, в России, таким образом, не хватает многих элементов «встроенной автономии»¹, которые присутствовали у многочисленных авторитарных режимов в Латинской Америке и Восточной Азии и которые обеспечивали прорывы в экономическом развитии. По словам П. Эванса, рассуждающего о технократичной элите, «автономная технократия зависит от существования проекта, который высокоразвитый бюрократический аппарат сочетает с возможностью использовать полезный интеллект и децентрализацию его реализации» [Evans, 1989: 575]. Возможно, что в первое десятилетие XXI в. в России было небольшое число чиновников на ключевых постах в государственных учреждениях, которые стремились обеспечить прорыв в экономическом развитии, но они были относительно изолированными от политической и экономической элиты. Многие бывшие социалистические страны в Восточной Европе добились гораздо большего прогресса, чем Россия, в создании сильной интегрированной элиты, но в России специалисты глубоко привязаны к своим министерствам по сложившемуся старому порядку [Dimitrov et al., 2006].

¹ Встроенная или укорененная автономия (*embedded autonomy*) — понятие, введенное П. Эвансом, означает наличие в системе отношений государства и рыночных агентов как своего рода дистанцирование государственной власти и госаппарата от групп рыночных интересов, а также заполнение автономного пространства сетями в структуре рынка [Evans, 1995].

Элитная фрагментация, являющаяся отличительной чертой технократичного авторитаризма в России, по мнению Хаски, имеет многочисленные источники. Первый — это специализированные карьерные пути, которые способствуют децентрализованным, а не глобальным подходам к политическим проблемам. Логика принадлежности к ведомствам является наследием советского порядка. Мало сделано, чтобы уменьшить эту фрагментацию; некоторые министерства, например, продолжают поддерживать свои собственные [профильные] академические институты. Таким образом, Россия испытывает недостаток в собственном эквиваленте Оксбриджу или Токийскому университету, которые могли бы обеспечить общую связь и общий набор ценностей в полуавторитарном государстве. В результате, сдерживая технократов, придерживающихся профессиональных, правовых и научных стандартов, многие чиновники демонстрируют откровенно корыстное, а не государственно ответственное поведение [Reddaway & Glinski, 2001].

Фокус исследовательского интереса к российской элите

Мобильность в отношении элиты принято разделять на вертикально направленную, горизонтальную и нисходящую. Мобильность элиты в России имеет существенные отличия от мобильности других социальных групп, что, по мнению О. Крыштановской, связано с рядом факторов [Крыштановская, 2005: 101–102]:

1. Более высокая по сравнению с другими группами конкуренция между кандидатами на должность, которая возникает на всех этажах политической иерархии.
2. Неопределенность требований к кандидатам, которые должны удовлетворять условиям, нигде не оглашающимся.
3. Элитная мобильность подвержена значительно большей регламентации и планированию, чем другая профессиональная мобильность, так как существует институционализированный кадровый резерв для пополнения вакантных должностей.
4. Мобильность элиты регламентируется не столько трудовым законодательством, сколько внутригрупповыми нормами.

5. В отличие от всех других профессий вхождение в элиту есть наделение индивида первичным политическим капиталом, который он может развить или оставить без изменения.

Изучая вопрос происхождения российской элиты, рекрутирования из разнородных социальных источников, исследователи Ю. Агафонов и В. Лепеле тестируют его с точки зрения спецификации путей в элиты и выстраивают траектории представителей списка Форбс [Агафонов, Лепеле, 2016]¹. Авторы присоединяются к целому ряду исследователей этой темы, которые структурируют ее в трех направлениях. Первое направление, популярное в 1990-х гг., отражает интерес к элите как новой социальной группе [Гимпельсон, 1993; Бунин, 1993; Куколев, 1996; Становление нового российского..., 1993; Шкаратан, 1994; Заславская, 1994]. Второе направление сфокусировано на рекрутировании региональных политических и экономических элит [Куколев, 1997; Колесник, 1998; Орех, 1998; Дука, 2001; Крыштановская, 2005; Перегудов, 2004; Yakovlev, 2006, Kryshtanovskaya & White, 2005]. Затем тема происхождения элит увязывается в третьем направлении с анализом предпринимательства [Барсукова, 2000; Тихонова и Чепуренко, 2004; Чепуренко, 2008].

Агафонов и Лепеле приходят к выводу, что современные представления исследователей о российской бизнес-элите основываются на том, что она полностью слилась с экономической. Бизнес-элита рассматривается как узкая закрытая группа крупных бизнесменов, которые оказывают влияние на принятие стратегических политических решений. Авторы отмечают, что выделение этапов формирования российского предпринимательства и бизнес-элиты связано с принятием законов о кооперации и предпринимательской деятельности в 1986–1988 гг.

¹ Список или рейтинг журнала Форбс в его русской версии — неофициальный оценочный список богатейших людей России. Методика рейтингования включает: стоимость принадлежащих активов, все публичные компании оцениваются по рыночной капитализации, а закрытые компании оцениваются на основании информации об объемах продаж, прибыли, собственном капитале; Forbes приписывает все активы, какими распоряжается семья предпринимателей, главе семейства; в список включены только те граждане России, кто заработал основную часть своего капитала частным порядком, не будучи госслужащим.

Агафонов и Лепеле в рамках проекта изучения российской бизнес-элиты собрали 1014 биографий¹, хотя, строго говоря, материал следует обозначить как официальные профессиональные треки, траектории. Далее, из всего объема были взяты 293 персоналии, фигурировавшие в рейтинге журнала «Форбс» в 2005–2015 гг.

Для отнесения предпринимателя к той или иной биографической траектории были выбраны следующие критерии, используемые по совокупности:

- вхождение в число предпринимателей через ту или иную «золотую дверь», открывшую возможность заниматься определенным видом коммерческой деятельности;
- время такого вхождения;
- профессиональный статус на момент начала занятия бизнесом (источник рекрутирования).

В результате проведенного исследования, авторами были обнаружены следующие источники рекрутирования в российскую элиту: кооперативное движение и развитие частного предпринимательства в 1986–1988 гг., «комсомольцы» 1986–1989 гг.; латентная приватизация 1989–1992 гг.; становление рыночной экономики в 1991–1996 гг.; экономические и институциональные реформы 2000–2012 гг.

Представители каждой из групп, использовавших описанные выше факторы, вошли, по мнению авторов исследования, в состав бизнес-элиты через свои определенные «золотые двери». «Для первой из них, которую можно условно назвать «новичками», дорога в бизнес началась с получения образования, чаще всего экономического или технического. Затем они либо быстро (относительно представителей «советских управленцев») преодолевали карьерную дистанцию, оказываясь во главе какой-либо компании, либо сразу основывали свой бизнес (часто с университетскими друзьями или родственниками). Некоторые предприниматели новой волны даже бросали образование ради бизнеса и получали диплом только через некоторое время, уже став собственниками

¹ Работая в этом же направлении и логике, И. В. Куколев выделяет целый набор типичных биографических траекторий, связанных с теми или иными обстоятельствами формирования современной российской экономики [Куколев, 1996: 14–19]; похожий набор биографических траекторий приводит в своей статье и О. Крыштановская [Крыштановская, 2002: 7–38].

своих компаний. Особой группой «“новых” бизнесменов» являются 1) те, кто пришел в бизнес «изнутри» (дети бизнесменов — «наследники»), и 2) те, чей предпринимательский путь проходил под покровительством влиятельных родственников из числа политических деятелей или предпринимателей («протеже») [Агафонов, Лепеле, 2016: 107].

Процесс трансформации российской бизнес-элиты в период с конца 1980-х до 2015 гг. авторы связывают с рядом специфических точек входа в элиту, т.е. приобретенного образовательно-профессионального опыта, что позволило им выделить ряд социальных типажей: «Кооператоры», «Комсомольцы», «Государственные и партийные служащие», «Международники», «Советские управленцы», «Академики», «Силовики», «Рыночники».

Выводы, к которым приходят авторы этого исследования, заключаются в том, что бизнес-элита в целом остается «достаточно закрытой и гомогенной группой, наблюдаются тенденции к ее внутренней дифференциации, а также повышение доли тех, кто начали заниматься бизнесом с нуля, без использования административного ресурса и конкурентных преимуществ, характерных для переходного периода от плановой экономики к рынку» [Агафонов, Лепеле, 2016: 117].

Заключение

Классическое социологическое исследование элит обычно касается вопроса о том, кто является элитой, из каких социальных слоев или групп рекрутируется, в каком социально-экономико-политическом контексте осуществлена эта мобилизация. К элите причисляются те социальные группы, которые в силу своих позиций или ресурсов способны влиять на развитие общества или принимать относительно него принципиальные решения. В каждом из случаев использования термина «элита» он отражает конкретный социальный срез общества, что требует рассмотрения контекста укоренения, историзации: история теорий элиты всегда будет рассматривать их в контексте их возникновения. Динамика понятийного развития демонстрирует смену терминов «аристократия», «правлящий класс», «политический класс», «господствующий класс»

и, наконец, «элита» и вновь «господствующий класс» или синонимично используемый термин «высокопоставленная буржуазия», отражая логику выхода на авансцену «позиционно» понимаемой элиты. Через исследовательское внимание к «позиционной» элите, принадлежащей к гораздо более широкому социальному слою, в социологию элит возвращается классово ориентированный социальный анализ и сюжет социальной мобильности элит, каналов ее рекрутирования, состава ее социальных капиталов. Эта новелла имеет следствием новые вопросы для концептуализации: каким образом «классовое господство элиты» сочетается с демократическими институтами, а также с корпоративным управлением; как воспроизводится «классовое сознание» элиты; какими средствами осуществляется и защищается господство классов, строится консенсус между классами (элитами и не-элитами); можно ли помыслить исторические изменения в их модусе действия? Как взаимосвязаны экономический капитал с иными его формами — политическим, культурным, социальным и символическим капиталом в конкретном обществе? Немаловажны и требуют дальнейшей разработки и поставленные Бурдые вопросы о процессах и конфликтах между доминирующим принципом господства и доминирующим типом легитимации, в которых поле власти становится видимым.

Межстрановое сравнение национальных элит, не исчерпываемое приведенными страновыми примерами, убеждает в национальной укорененности феномена элиты и необходимости историзации при его анализе. Национальные контексты мобилизации явно отличаются друг от друга и в различной степени обуславливают систему социального неравенства, коль скоро элиты фрагментируются, капсулируются и охраняют свои границы.

Социологи особенно заинтересованы в изучении элиты, как правило, именно в перспективе социального неравенства: задавая вопросы о совместимости демократии с существованием элиты и о перспективах мобилизации национальной элиты с точки зрения социальной ответственности имущего класса. Таким образом, легитимность элиты, реконструируемая через каналы рекрутирования, и соотнесение с вопросом социального неравенства, — это важные аспекты общества, которое в каких-то его социальных характеристиках остается довольно стабильным. Ведь элита воспроизводится конкретным способом в определенных социальных ситуациях.

Глава 5

Карьерные траектории бизнес-элиты: объективное и субъективное измерения

В этой главе мы рассмотрим субъективные и объективные аспекты образовательных и профессиональных траекторий в карьерах руководителей крупных корпораций как представителей управленческой элиты. На концептуальном уровне здесь мы оперируем рядом понятий — жизненный путь, траектория карьеры, переходы, поворотные моменты, а также в субъективном плане социальной мобильности — динамикой статусной идентичности как делегированной социальному актору возможности нарративизировать субъективно важные поворотные моменты образовательно-профессиональной траектории. В эмпирическом плане мы привлекаем как нарратив, происхождение которого — в биографическом интервью, так и публично открытые данные респондента в виде нескольких резюме, отражающих мобильность его статусной идентичности. Кроме того, анализируется эмпирический массив резюме генеральных директоров крупных корпораций на предмет закономерностей получаемого уровня квалификации для главы компании, времени, затрачиваемого на прохождение восходящей траектории представителя управленческой элиты, различий, связанных с поколенческими когортами, а также спецификой социально-профессиональной мобильности из предыдущих профессиональных групп.

Контекст перемен в регуляции карьеры

Изменения на западных рынках труда с восьмидесятых годов простимулировали трудовые биографии, существенно отличающиеся от стабильных карьер¹ середины прошлого века. Очевидно, эффекты политики дерегулирования [Jessop, 2002], политики вовлечения женщин на рынок труда обусловили формирование

¹ Карьера понимается автором как последовательность профессиональных ролей, статусов и видов деятельности в жизни человека.

«модели взрослого работника» [Lewis, 2001; Annesley, 2007]. Эта модель стала не только мужской, и не только связанной с последовательностью жизни в три этапа: образование, оплачиваемая работа и пенсия. Сегодня эти этапы имеют различную продолжительность для разных людей, могут частично или полностью перекрываться и могут происходить при нескольких переходах из одной ситуации в другую [Klammer, 2009]. Следовательно, можно утверждать, что такая фрагментация и дестандартизация социально-профессиональных траекторий стимулирует индивидуальное участие или меру вовлеченности индивидов в построение собственных траекторий, путем выбора типа образования и наслоения образовательных навыков, смены работы и ее стиля, конфронтации с влиянием институциональных и структурных факторов на отдельную траекторию.

Появление этих изменений в конструкте современного жизненного пути Эллиот связывает с четырьмя основными факторами: «положение во времени и месте, социальные связи с другими людьми, индивидуальный контроль и различия во времени наступления ключевых жизненных событий» [Elliott, 2005: 73]. Эти элементы в совокупности определяют то, что сегодня относят к перспективам жизненного цикла или пути. Категория жизненного пути имеет индивидуальную коннотацию, тесно связанную с аспектами деятельности и рефлексивности в развитии человека [Elliott, 2005: 73; Elder et al., 2004: 4–5].

Основные элементы перспективы жизненного пути и событийность

«Ключевыми строительными элементами парадигмы жизненного цикла (или пути) являются события, объединенные в истории или траектории, которые затем сравниваются между людьми или группами, отмечая различия во времени, продолжительности и темпах изменений» [Giele & Elder, 1998: 5–27].

Событийная связанность жизненного пути в концепции Элдера и Джиеле [Giele & Elder, 1998; Elder et al., 2004] построена на пяти основаниях.

Время и место: индивидуальная ситуация каждого человека в историческом и культурном плане влияет на личный опыт и развитие жизненного пути.

Связанные жизни: социальные действия индивидов переплетены и взаимовлияют на отношения с другими, которые делятся похожим опытом.

Человеческая активность (агентность — agency): люди активно принимают решения относительно своих целей в контексте возможностей и ограничений, отмеченных историей и социальными обстоятельствами.

Тайминг или временная обусловленность событий: похожие события, переживаемые в разное время жизни, имеют разные последствия для жизни людей.

Рост продолжительности жизни: динамика продолжительности жизни может быть понята только в долгосрочной перспективе с учетом значительных периодов в жизни индивидов.

Какие же эмпирические индикаторы событийности можно использовать в соответствии с указанными принципами? Траектория, переход и поворотный момент.

Идея **траектории или пути** относится к последовательности ситуаций, которые происходят в течение всей жизни. Как указывает Биннер [Vunper, 2005: 379], «каждый шаг по [путям] обусловлен шагами, предпринятыми ранее, личными, финансовыми, социальными и культурными ресурсами, к которым имеет доступ развивающийся индивид, и социальными и институциональными контекстами, сквозь которые движется индивид». Понятие **перехода** относится к изменениям в состоянии, которые происходят в короткие промежутки времени на протяжении всей биографической траектории. Как утверждают Сэмпсон и Лауб, «некоторые переходы являются возрастными, а некоторые нет; следовательно, часто предполагается, что важными являются нормативные сроки и последовательность ролевых переходов» [Sampson & Laub, 1993: 8]. Между двумя точками совершенного перехода — продолжительность затраченного времени.

Далее, **поворотный момент** в концепции жизненного пути «включает в себя существенное изменение в направлении жизни, субъективной или объективной» [Elder et al., 2004: 8]. Не все переходы предполагают наличие переломного момента. В этом контексте

решающее значение имеет адаптация к жизненным событиям, поэтому одно и то же событие или переход, сопровождаемое различными адаптациями, может привести к различным траекториям в дальнейшем. Поворотные моменты также отражают «эффективную работу активного актора в подготовке и реагировании на новые возможности» [Bunner, 2005: 379].

Очевидно, что перспектива жизненного пути особенно интересна в последовательности событий, которые составляют биографическую траекторию. Методологически это предполагает как количественное, так и качественное исследование, поиск и количественная оценка распространенности качественно обнаруженных паттернов зачастую приводит к уточнению в типологических построениях.

В. Хайнц подчеркивал важность анализа траекторий, фокусируясь на анализе карьеры [Heinz, 2004]. Здесь речь идет о способности индивидов преобразовывать свои ресурсы в возможности. Аналитический подход, основанный на возможностях, привлекает три ключевых понятия: ресурсы, возможности и модели реализации. **Ресурсы** отсылают к набору различных, в том числе социальных капиталов, которыми обладает индивид. **Возможности** отражают реальный репертуар вариантов, которые индивид перебирает, реализуя активный залог своей деятельности. **Модели реализации** фиксируются на практике как эффективно осуществленные шаги по построению карьеры. В этом подходе подчеркивается агентность индивидов, обладающих рефлексивностью как способностью к пересмотру, калькуляции вариантов, интерпретации прошлых шагов в реализации траектории. Так, Диевальд и Майер полагают, что социология жизненного цикла перешла от «структуры без агентности (agency)», к современному понятию «агентность внутри структуры», предлагая «дополнить информацию, собранную с помощью опросов, информацией о социальных контекстах, измеряемых независимо от респондентов» [Diewald & Maier, 2008: 17]. Очевидно, баланс активного залога деятельности субъекта (agency) и структуры реконструируем на пересечении биографической информации о траектории, дающей интроспективный план, и плотным количественным описанием контекста действия.

Драматургия траектории наполнена переходами и поворотными моментами, которые обычно тематизируются в истории жизни или биографии. Нелинейная графика траектории, описываемая социальным актором в биографии, содержит тупики, развилки, перекрестки, пустоты как фигуры умолчания, бессубъектность и возвращение активного залога действия вновь (agency). Важно, что события, которые объективно со стороны внешнего наблюдателя квалифицируются как поворотные моменты, субъективно выстраиваются именно как таковые. Как напоминают Диевальд и Майер, традиция анализа жизненного пути в социологии рассматривала траектории, главным образом, как результат институциональных и структурных аспектов, в то время как именно социальная активность и способность к выбору индивида (agency) являются ключевыми элементами в построении траектории и изменения ее направления [Diewald & Mayer, 2008: 9].

Субъективные аспекты социальной мобильности: динамика статусной идентичности

Субъективные аспекты социальной мобильности, особенно в таких труднодоступных социальных группах, как элиты, представляют собой определенный вызов. Речь идет о динамике различных аспектов идентичности, среди которых социальная, статусная и нарративная идентичности пересекаются друг с другом. Исследования социальной идентичности давно установили фундаментальную мотивацию индивидов чувствовать значимую связь и принадлежность к ценным для себя группам [Tajfel & Turner, 1979]. Статусная идентичность выстраивается вследствие восходящей динамики статусных позиций и стоящих за ними событий жизненного пути, но также вследствие субъективно означенного пути восхождения социального актора как представителя группы элиты. Субъективное отношение к социальной траектории составляет нарративную идентичность. Социальные акторы развивают чувство преемственности в социальных ситуациях, их меняющих, и во времени, обращаясь к жизненным историям или рассказам о себе. Повествование как основа для идентичности позволяет развивать целеполагание, выделяя темы для объединения

различных аспектов жизни. Таким образом, нарративная идентичность помогает индивидам интегрировать пережитой опыт в образ настоящего и будущего.

Статусная идентичность включает в себя такие аспекты нарратива, которые имеют особое отношение к их жизненной перспективе. Такие повествования часто включают интерпретации основных жизненных изменений и пережитого опыта, которые можно реконструировать, подчеркивая их положительные для восхождения результаты (так называемые легитимирующие последовательности событий). Посредством нарративной идентичности социально-экономические обстоятельства и ресурсы, которыми обладают индивиды, когда они мобильно перемещаются по различным этапам жизни, становятся неотъемлемо связанными с их чувством идентичности. Что касается социальной мобильности, акторы разворачивают различные нарративы для осмысления своего меняющегося положения в социально-экономической иерархии.

Исследования также установили, что статусная идентичность является особой социальной идентичностью, которая определяет социальные миры людей, хотя иногда она менее заметна, чем другие основные социальные идентичности, такие, как этничность, возраст или гендер [Bianchi & Vohs, 2016; Thomas & Azmitia, 2014; Van Laar et al., 2014]. Акцент на субъективном опыте динамического понимания индивидом своей собственной статусной идентичности привлекает внимания к способам, которыми изменчивый социально-экономический контекст постоянно переопределяет социальную идентичность человека. Кроме того, когда социальные акторы вовлекаются в социальную мобильность и переходят в новый социально-классовый контекст, например, из среднего класса в субэлиты, возможные риски — в обесценивании пути восхождения, элиминировании внеэлитных периодов идентичности. Ниже, в следующем разделе мы попытаемся сравнить сюжет социальной мобильности в ее субъективном измерении — через нарратив, и в объективном — через статусные пассажи официального резюме.

Кейс по совмещению субъективного и объективного плана профессиональной мобильности

Кейс построен на сочетании данных из биографического интервью и серии резюме респондента, размещенных в интернете. Цель совмещения — сравнить нарративную идентичность как субъективное измерение образовательно-карьерной траектории и динамику статусной идентичности на основе институционально сформированной траектории важнейших событий.

Респондент — мужчина 1976 г.р., генеральный директор крупной бизнес-корпорации, женат, дети.

«Переломных моментов было несколько точно. Это переход из... Службы в Министерство..., когда мне было предложено создать и возглавить департамент по развитию... и ответить на вопросы, что же в России с конкуренцией и что нужно делать, чтобы конкуренция в экономике усилилась. Мне опыт работы в... службе помог понимать, как устроены отдельные товарные рынки, как они функционируют и какие зависимости там существуют. И этот багаж мы — кстати, с командой из... службы, эти ребята ушли со мной — реализовывали эту программу. Меня пригласили в... — еще один переломный момент — на тему... Мы создали так называемый региональный... стандарт, который сформировал на основе успешного опыта российских регионов. Усилив конкуренцию фактически между ними, создав тренд за внимание резидента.

Логичным продолжением этого проекта стало предложение на третьем году моей работы в... о создании российского агентства... Было предложено... [политику] поддержать эту инициативу, он о ней даже заявил на... форуме, но в силу политических обстоятельств оно не было реализовано. На основе созданного стандарта реализовывал проект «Национальная... инициатива». Много чего говорилось, но мы смогли сделать то, что было реально на тот момент. И когда я понял, что энергия, которую я трачу и моя команда на все эти преобразования, превышает эффект, который мы получаем, причем чем дальше, тем больше нужно было усилий и меньше эффект, — я внутренне для себя принял решение, что я не готов работать в этой сфере. Я со спокойным сердцем ушел и сейчас реализую мою мечту к образованию среды уже на конкретном предприятии, которое оказалось

в сложной ситуации, и уже второй год бьемся, чтобы его вытащить из кризисного положения».

Итак, субъективно значимые переломные моменты, выделенные респондентом:

- предложение создать и возглавить департамент (внешнее предложение и реализованная задача);
- предложение создать и внедрить региональный стандарт (внешнее решение и реализованная задача);
- предложение создать российское агентство (не реализованное из-за внешних обстоятельств предложение);
- реализация проекта Национальная инициатива... в развитие созданного ранее стандарта (частично реализованная задача);
- решение уйти с госслужбы в бизнес (внутреннее собственное решение и частично реализованная задача).

Динамика переходов отражает последовательную смену внешне инициированных переломных моментов, маркированных семантически «мне было предложено», «мне опыт работы помог понимать», «меня пригласили», «стало предложение о создании» с промежуточным «мы создали», на радикальную смену субъектного залога или агенсу с рефлексией последствий и перспектив — «я понял», «я внутренне для себя принял решение», «я со спокойным сердцем ушел и реализую мою мечту», «бьемся».

Ниже мы представим четыре варианта резюме респондента из открытых источников, которые, тем не менее подлежат анонимизации ввиду приватного характера полученного биографического профессионального нарратива. В сети можно обнаружить несколько вариантов резюме поступательно развивающейся карьеры. Рассмотрим их содержание как последовательность меняющихся позиций по образовательной и профессиональной траекториям. Гипотетически эти меняющиеся / переписываемые позиции могут быть проинтерпретированы в ключе функциональности упоминаемых позиций карьеры для предъявляемого в публичности статуса респондента.

CV № 1 период 1976–2001 гг.

Родился в 1976 г. в крупном городе.

Окончил среднюю школу в городке N N-ской обл.

В 1994 г. поступил в N-скую академию государственной службы, факультет «Государственное и муниципальное управление».

1997–1999 гг. — один из создателей и председатель Профсоюзной организации N-ской академии.

1998 г. — член предвыборных штабов кандидатов в депутаты (одна из партий).

1998 г. — стажировка в Министерстве... Российской Федерации.

1999 г. — с отличием окончил N-скую академию государственной службы по специальности «Государственное и муниципальное управление», специализация «Административный менеджмент».

1999 г. — поступил на заочное отделение аспирантуры.

С 1999 г. — член одной из партий.

С 1999 г. — помощник депутата Государственной Думы, партийного деятеля.

1999 г. — руководитель территориального штаба кандидата в губернаторы.

2000 г. — член Экспертной группы по реформированию партии.

С 2001 г. — по н.в. — заместитель Директора в одном из Фондов.

С 2001 г. — по н.в. — заместитель председателя в одном из отделений партии.

Переходные моменты CV № 1: образовательный путь (завершенное среднее образование, высшее образование), профсоюзный активист в учебной институции, опыт участия в предвыборном штабе партии, членство в партии, помощник депутата, руководитель предвыборного штаба кандидата в губернаторы, зампредела одного из отделений партии. **Ключевой момент — опыт и социальный капитал связей в роли помощника депутата. Траектория партийной карьеры.**

CV № 2 период 1976–2008 гг.

Родился в 1976 г. в крупном городе.

В 1999 г. окончил с отличием N-скую академию государственной службы (специальность «Государственное и муниципальное управление»), в 2003 г. — аспирантуру.

С 1999 г. — член одной из партий.

В 1999 г. работал помощником депутата, руководил территориальным штабом кандидата в губернаторы.

В 1999–2000 гг. работал помощником депутата.

С 2000 по 2004 гг. — замдиректора Фонда.

В апреле 2004 г. назначен заместителем начальника управления... службы, с 2006 г. — начальник управления... службы по одной из программ.

В 2008 г. назначен руководителем департамента министерства по направлению...

Переходные моменты CV № 2: образовательный путь (высшее образование, появляется этап аспирантуры без защиты), членство в партии, помощник депутата, руководитель предвыборного штаба кандидата в губернаторы, позиция заместителя директора партийного фонда, переход на госслужбу начальником управления, переход в министерство руководителем департамента. **Ключевой момент — опыт и социальный капитал связей в роли помощника депутата. Конвертация партийной карьеры в карьеру госчиновника / руководителя.**

CV № 3 период 1976–2014 гг.

В 1999 г. с отличием окончил N-скую академию государственной службы по специальности «Государственное и муниципальное управление».

1998–1999 гг. — предпринимательская деятельность (производство продуктов питания).

1999–2000 гг. — помощник депутата.

2000–2004 гг. — заместитель директора Фонда.

2004–2008 гг. — заместитель начальника, затем начальник Управления по..., член Комитета по стратегии...

2008–2011 гг. — Директор Департамента... в Министерстве РФ.

2011–2014 гг. — Директор по развитию... Агентства...

Переходные моменты CV № 3: образовательный путь (высшее образование, этап аспирантуры без защиты исчезает), опыт раннего предпринимательства (ранее в других резюме не упоминался), исчезает партийная траектория, помощник депутата, остается позиция заместителя директора партийного фонда, исчезает опыт руководства предвыборным штабом кандидата в губернаторы, госслужба начальником управления, переход в министерство руководителем департамента. **Ключевой момент — опыт и социальный капитал связей в роли помощника депутата.**

Конвертация предпринимательского опыта при совмещении партийной позиции без предыстории с конвертацией в карьеру госчиновника/руководителя.

CV № 4 период 1976–2017 гг.

1994–1999 гг. — с отличием окончил N-скую академию государственной службы по специальности «Государственное и муниципальное управление».

В 1999–2000 гг. работал в канцелярии Губернатора помощником депутата государственной думы.

2000–2004 гг. — заместитель директора Фонда одной из партий.

2004–2008 гг. — начальник отдела... управления по... контролю, затем начальник управления контроля госслужбы России.

2008–2011 гг. — директор Департамента... в Министерстве... РФ.

2011–2014 гг. — руководитель Департамента..., затем директор... Агентства...

2014–2016 гг. — генеральный директор... бизнес-корпорации.

В 2017 г. назначен заместителем, а затем генеральным директором... бизнес-корпорации.

Переходные моменты CV № 4: образовательный путь (высшее образование), исчезает опыт раннего предпринимательства, исчезает партийная траектория, остается ключевой момент предыдущих резюме — помощник депутата (но в контексте канцелярии Губернатора), остается позиция заместителя директора партийного фонда, исчезает опыт руководства предвыборным штабом кандидата в губернаторы, остается госслужба начальником управления, руководителем департамента в министерство. **Ключевой момент — опыт и социальный капитал связей в роли помощника депутата — смещен. Конвертация карьеры госчиновника / руководителя в карьере CEO в бизнес-корпорации.**

Таким образом, контраст биографического нарратива о переломных моментах карьеры и четырех вариантах поступательно развивающегося резюме заключается, прежде всего, в том, что нарратив описывает субъективно важные, но также публично предъявляемые поворотные моменты карьеры с учетом контроля

за публичным имиджем статусного СЕО¹, при этом четыре варианта резюме вроде равномерно охватывают институциональные вехи карьеры, включая образовательную траекторию и историю занятости. Но как обнаружил анализ резюме, отдельные пункты институциональной биографии респондента утрачивали или же приобретали свою значимость в официально предьявляемой истории. Образование утрачивает свое среднее измерение и фазу аспирантуры, коль скоро она не завершена защитой; партийная траектория с активностью внутри партии уходит со временем на задний план; появляется и исчезает позиция, связанная с ранним опытом предпринимательства; выкристаллизовывается основная предьявляемая траектория руководящих позиций на госслужбе и переход в сферу бизнеса на руководящий пост.

Таким образом, общая траектория спрямляет свою линию, освобождаясь от второстепенных позиций на последних вариантах резюме. При этом ни в биографическом нарративе, ни в последних вариантах резюме не упоминается важнейший переломный момент, который позволил молодому активному человеку, только выпустившемуся из высшей школы, войти в то социально пространство, старт в котором стал трамплином / акселератором карьеры в целом. Имеется ввиду роль помощника депутата, одного, второго, последний из них руководил той госслужбой (мы анонимизировали данные резюме), в которую устраивается работать наш респондент. Возможно, этот сюжет истории восхождения, который можно было бы отнести к разряду «правил социальной игры», знание о которых необходимо для успеха, но акцент на которых разрушает логику предьявляемого успеха социального актора, который обязан упомянуть об этапах роста, но присвоенный в конце пути статус — субъектная заслуга, а не случайность или совокупность обстоятельств.

¹ СЕО (англ. — **Chief Executive Officer**) — это главный исполнительный директор, т.е. «первое лицо» компании, ТОП-менеджер, председатель правления, генеральный директор, главный администратор или иной руководитель, ответственный за управление всей организацией. Генеральный директор корпорации или компании обычно подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и несет ответственность за максимизацию рыночной стоимости компании, которая может выражаться ростом цены акций, увеличением доли рынка, доходов или другими элементами.

По отношению к представленному материалу интервью и резюме мыслимы три установочные позиции в перспективе интерпретации. Первая установка проявлена самим социальным актором, субъективно описывающим переломные моменты своей карьеры и, тем самым, обнаруживающим предструктурированность своего социального мира реализуемой карьеры. Реконструкция нарративной идентичности актора, ответственной за предструктуриацию, тесно связана с той актуальной статусной позицией, которую автор занимает на момент интервьюирования — он CEO, генеральный директор бизнес-корпорации. Отрывок интервью раскрывает с субъективной точки зрения процесс восходящей карьеры, меняющей вектор с госслужбы на карьеру в бизнесе, причем семантически бессубъектность и субординация социального актора («меня пригласили, мне предложили...») при известном диапазоне самостоятельных действий и полномочий радикально сменяется присваиваемой субъектностью («я понял..., я решил... и реализую мечту...») в позиции руководителя бизнес-корпорации. Динамика его социальной мобильности — от старта получающего высшее образование и, тем самым, частично определяющего себя через этот выбор как представителя среднего класса к статусным пассажам или поворотным моментам, ведущим к статусной идентичности представителя управленческой элиты.

Означает ли, что эта заданная субъектностью статусного рассказчика внутренняя картина переломных моментов в карьере не проблематична для ее понимания социальным исследователем? Привлечем мнение Ю. Хабермаса, который акцентирует различие между установкой компетентного социального участника и компетентного исследователя, пытающегося извне, не обладая биографическим опытом рассказчика о специфической карьере, проинтерпретировать такой субъективно определяемый момент как контрапункты профессиональной жизни. «Тот, кто в роли *третьего лица* наблюдает нечто в мире или делает высказывание о чем-то в мире, занимает объективирующую установку. Напротив, тот, кто участвует в коммуникации и вступает в интересубъективное отношение в роли *первого лица* (Я) со *вторым лицом* (которое, в свою очередь, относится в качестве Другого к Я как второму лицу), занимает необъективирующую или, как мы сегодня сказали бы, перформативную установку» [Хабермас, 2008: 10]. Итак, вторая

возможная установка при интерпретации — перформативная установка исследователя. Третья — может быть реконструирована в помощь интерпретации как объективирующая.

Если Хабермас решает проблему *объективности понимания*, опираясь на обладающие внутренней рациональностью структуры ориентированного на взаимопонимание действия, включая использование языка как интересубъективного механизма координации действий и достижения согласия, мы, не оспаривая важности перформативной установки в процессе интервьюирования, привлечем в перспективе объективирующей установки также и другой ресурс. Речь идет уже о коллекции кейсов резюме, которые, благодаря выборке из той же профессиональной и статусной группы, позволяют сформулировать распространенные паттерны траекторий социально-профессиональной мобильности в этой группе. На фоне сформулированных паттернов (по принципу гештальта) отдельный проинтерпретированный кейс приобретает важный диапазон возможных значений, логику позиционирования.

Коллективный кейс резюме CEO

В основу коллективного кейса положен анализ структуры образовательно-профессионального пути глав госкорпораций, имеющих позицию генеральных директоров¹. Для рассмотрения были отобраны 58 глав ПАО из списка Московской биржи. Рассматриваемый материал резюме содержит информацию о пройденном образовательном пути и этапах карьеры. Для проверки гипотезы об темпоральных изменениях в паттернах профессиональных карьер были рассмотрены поколенческие различия в производстве профессиональных карьер. В выборке CEO были выделены старшая когорта (60 лет и выше), средняя (41–59 лет) и младшая когорта (24–40 лет).

Если кейс с биографическим нарративом и четырьмя резюме, рассмотренный выше, представляет собой типичный вариант

¹ Источник — открытые данные Московской биржи, на которой развернута информация о тех публичных акционерных обществах, ценные бумаги которых торгуются на бирже (<https://www.moex.com/ru/listing/securities-list.aspx>).

карьеры госчиновника / руководителя, осуществившего переход к позиции СЕО в бизнес-корпорацию, то в коллекции карьер СЕО из выборки ПАО¹ на Московской бирже, мы найдем соответствующий этому типу образец. Среди обнаруженного здесь типологического набора он проявился, но не оказался доминирующим (доминирует карьера внутри корпорации / отрасли «снизу—вверх»). Выявленный набор «входов» не широк, и представляет собой, в духе идеальных типов по М. Веберу, типизацию возможных путей вхождения в карьерную траекторию, ведущую к позиции СЕО. Разумеется, встречаются в выборке и промежуточные, «смазанные» варианты карьерных траекторий.

Итак, выборка СЕО на платформе Московской биржи включает следующие типы:

Госчиновники, которые поставили свои образовательные капиталы (юридические, экономические, управленческие) на службу государства. Они лояльны, их карьера набирает высоту в структурах госвласти, вплоть до позиций министра. Затем они конвертируют накопленные позиции в карьеру в бизнесе или госкорпорациях. После этого их социальная мобильность выглядит, хотя и горизонтальной, но с большим уровнем автономности.

Отраслевой специалист, карьера которого вырастает в недрах корпорации по принципу «снизу—вверх», для него характерен высокий уровень организационного капитала, но мало унаследованного капитала. Это самый распространенный типаж, присутствующий в более чем половине выборки. Эти люди пробились к вершине в пределах одной отрасли, если не корпорации. Структура социального капитала многосоставна, стартует с технических компетенций, достраивается экономическими и управленческими компетенциями. К этому типу примыкает субтип отраслевого специалиста, который перемещается по горизонтали из корпорации в корпорацию, а затем растет горизонтально, наращивая управленческие компетенции.

Эксперты обладают высоким уровнем образовательного капитала, стремительной карьерой, академическими степенями, опытом преподавания. Эти люди смогли извлечь выгоду из своих заслуг в научном поле. Кроме того, здесь мы находим несколько моделей

¹ ПАО — публичное акционерное общество.

карьеру, которые конвертируют академические позиции в государственную бюрократию, и далее в карьеру в госкорпорациях в духе пантуфляжа¹.

«**Силовики**», представители соответствующих ведомств, конвертирующие военное и/или технократическое образование с дальнейшей квалификацией и опытом работы в органах безопасности или армии в стране или за рубежом, а также с капиталом социальных связей в круге ключевых игроков политического поля.

«**Наследник/преемник**» характеризуется высоким уровнем организационного и, главное, унаследованного капитала и относительно быстрой карьерой в рамках диверсифицированной корпорации. Часто — это сыновья руководителей таких корпораций, с зарубежным образованием. Карьерный старт в системе управления и зарубежный опыт — обычно менее пяти лет — достаточны для приобретения космополитического капитала связей. Легитимируется вторым поколением представителей российской элиты.

Но какие же образовательные траектории привели к позиции генеральных директоров? Условно: где учат на «топов»? Какие комбинации образовательных капиталов ведут наверх?

Существуют ли поколенческие различия, связанные с режимами накопления социальных и образовательных капиталов?

Если разделить группу CEO на подгруппы с различным образовательным уровнем, то в подгруппе с одним высшим образованием выделяются два заметных типажа — с экономическим образованием и инженерным (см. табл. 5.1). По своим возрастным характеристикам эти типажи не отличаются друг от друга: диапазон широк — первая (от 41 до 82 лет) и вторая (46–81 год).

В подгруппе CEO с двумя высшими образованиями выделяются две небольшие возрастные подгруппы — первая (48–80 лет), вторая (56–82 года). Те, кто имеет три и более дипломов о высшем образовании, представлены незначительно. Но какова содержательная последовательность образовательных событий у CEO? — Имеет смысл рассмотреть вторую подгруппу, получившую второе высшее образование: примерно поровну представлены две образовательные стратегии: 1) после экономического образования

¹ Практика перехода высокопоставленных государственных чиновников к частнопредпринимательской деятельности.

завершать образовательный путь управленческими компетенциями, и 2) инженерное образование дополнять управленческими компетенциями. Маргинальные варианты — наращивать вновь то же экономическое образование, инженерное образование дополнять экономическим образованием, а юридическое — экономическим.

Открытые данные CV также дают представление не только об образовательном пути, но и событиях поступательно развивающейся карьеры. Сколько же лет затрачивают представители трех возрастных когорт до высших управленческих позиций, того момента, когда в их послужном карьерном списке начинают появляться позиции генеральных директоров? Старшая когорта (60 лет и выше) работает в среднем 43,8 года, чтобы достичь топ позиции, средняя когорта (41–59 лет) тратит на эти задачи в среднем 34 года, а младшая когорта (24–40 лет) — 28,3 года. Очевидна акселерация карьерного темпа у представителей младшего поколения: они затрачивают меньше времени для достижения топовых карьерных позиций, а их образование уже в первом полученном ближе к управленческим образовательным капиталам, необходимым для руководящих ролей.

Существенный вопрос для характеристики траекторий профессиональной мобильности СЕО — насколько сохраняется верность выбранному пути? Традиционный тип карьеры «снизу—вверх» на одном предприятии / корпорации / отрасли с повышением статуса и с переходом с регионального на федеральный уровень характерен для большей половины (порядка 60%) выборки СЕО, это в большинстве своем так называемые технократы, а также банковский сектор. Остальные представляют сложносоставные типы карьеры, сменяющие отрасли, позиции в академии, исполнительной власти, и вновь в секторе экономики.

Карьерные траектории СЕО, руководителей крупных корпораций показывают, какую комбинаторику профессиональных стартов использовали эти люди, а также позволяют взвесить влияние ключевых социальных институтов, таких как семья, образование, институты власти и рынок, которые (пере)распределяют социальные ресурсы в обществе, и обуславливают характер национальной экономики. Упомянутые выше сложносочиненные траектории полученного образования демонстрируют комбинацию выбора из трех

Таблица 5.1

Связь типа полученного образования и роста квалификации

Тип образования	Образование генеральных директоров корпорации											
	Одно образование		Два образования		Три образования		Четыре образования					
	N	%	N	%	N	%	N	%				
Гуманитарные науки	2	6,3	0	0,0	0	0,0	0	0,0				
Точные науки (математика, физика)	1	3,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0				
Экономические науки (в т.ч. финансы)	12	37,5	7	33,3	0	0,0	0	0,0				
Военные науки	0	0,0	1	4,8	0	0,0	0	0,0				
Управление (в т.ч. менеджмент)	3	9,4	9	42,9	2	100,0	2	66,7				
Сельское хозяйство	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0				
Инженерные науки	12	37,5	1	4,8	0	0,0	0	0,0				
Юридические науки	2	6,3	3	14,3	0	0,0	1	33,3				
Физкультурное образование	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0				
МГИМО	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0				
Всего респондентов	32	55,2	21	36,2	2	3,4	3	5,2				

специальностей — инженеры, экономисты и юристы, достраивающие первый уровень высшего образования управленческими компетенциями. Выбор же учебных заведений отражает либо набор престижных отечественных вузов (МГУ, МГИМО, МГТУ им. Баумана, РАНХИГС, ВШЭ, Финансовый университет при Правительстве РФ, Санкт-Петербургский Государственный университет, Государственный университет нефти и газа и т.д.), либо относительно престижные региональные вузы: Уральский Государственный университет, Свердловский институт народного хозяйства (ныне — Уральский государственный экономический университет), Челябинский государственный технический университет, Тюменский государственный университет, Иркутский Политехнический институт, Азербайджанский институт нефти и химии... Для трети выборки CEO, которые получали второе образование, последующее учебное заведение было уже более престижным, не провинциальным. В младшей возрастной когорте выбор места учебы и типа учебного заведения уже кардинально отличались от более старших групп, они сразу стартовали с учебы за рубежом: Калифорнийский университет, Гарвардский университет, Колумбийский университет, бизнес-школа INSEAD, Университет Антверпена, Оксфорд, университет La Sapienza. Очевидно, что модель воспроизводства, близкая российскому сегменту бизнес-элиты, включает выбор престижного вуза, что становится все более значимым для циркуляции элиты в межпоколенном разрезе, хотя вовсе не гарантирует мандата на вход в элитарный круг. Как показала типология карьерных траекторий, вход в бизнес-элиту может быть открыт благодаря работающему лифту внутри отрасли / корпорации, благодаря капиталу социальных связей, накопленных за годы работы в структурах, благодаря опыту работы в силовых ведомствах, а также благодаря семье и преемственности бизнеса и капитала.

Заключение

Мы начинали главу с констатации процессов фрагментации и дестандартизации социально-профессиональных траекторий, которые стимулируют индивидуальное участие или меру вовлеченности индивидов в построение собственных траекторий, выбор

образования и наслоение образовательных навыков, смену работы и позиций, конфронтацию с влиянием институциональных и структурных факторов на отдельную профессиональную траекторию. Но тем не менее мы должны сделать более осторожный вывод относительно воспроизводства и профессиональной мобильности такой социальной группы, как управленческая элита. Главы крупных гос- и бизнес-корпораций по большей части демонстрируют традиционный тип воспроизводства, поскольку их карьерные траектории отражают тип специалиста, растущий «снизу—вверх» в рамках одного предприятия / корпорации / отрасли. Кроме традиционного воспроизводства в проанализированной выборке СЕО обнаруживаются также такие факторы, влияющие на статусную идентичность и становление карьер СЕО, как опыт чиновничества на государственной службе, служба в силовых ведомствах, университетская / академическая экспертиза, семейный статус преемника бизнеса и благосостояния. Карьеру СЕО подготавливает существенный накопленный образовательный капитал, имеющий сложносоставную динамику: выделяются равно представленные образовательные стратегии 1) завершить образовательный путь после экономического образования управленческими компетенциями, и 2) дополнить инженерное образование управленческими компетенциями. Обнаружены поколенческие различия в тайминге достижения позиций СЕО: если старшая когорта (60 лет и выше) трудится в среднем 43,8 года, чтобы достичь топ позиций, средняя когорта (41–59 лет) затрачивает на эти задачи в среднем 34 года, то младшая когорта (24–40 лет) — уже 28,3 года. Можно констатировать, что младшее поколение, очевидно, в силу получения профильного образования строит карьеру быстрее в среднем на 15 лет, по сравнению со старшим поколением.

Отдельного вывода заслуживает осуществленное сравнение анализируемой субъективной и объективной профессиональной мобильности. Как известно, крупные количественные обследования [Kelley & Kelley, 2009], посвященные сюжету субъективной мобильности, включают важный компонент сравнения оценки респондентами своего статуса по отношению к родительскому (отцовскому) поколению. В нашем материале респондент сравнивает себя не с родителями, а с самим собой, и эта логика интроспективного сравнения в итоге формирует селективно отобранные

позиции уже принадлежащего к управленческой элите индивида. Привлеченные варианты четырех резюме респондента отражали логику социально восхождения с латентно обозначенным «входом» в пространство построения карьеры с ресурсами социальных связей в определенной партии. Контраст субъективно выделенных переломных моментов и объективистской платформы резюме решает задачу понимания, какие контрапункты карьеры респондент субъективно выделяет с позиции сегодняшней идентичности СЕО. Но исследователь, вооруженный перформативной установкой по Хабермасу, принимает во внимание всю процессуальность развернутой траектории карьеры, которую отражает резюме и вправе перевзвесить те стартовые возможности и шансы, которые позволили респонденту открыть свои «золотые двери», метафору которых предложили Агафонов и Лепеле [Агафонов, Лепеле, 2016]. Перспективы понимания уравновешены привлекаемым анализом выборки СЕО, поскольку профиль индивидуальной карьеры получает контекстуально обоснованное типологическое объяснение.

Глава 6

Преемственность бизнеса и благосостояния как новая опция социальной мобильности в российском контексте

В этой главе речь пойдет о достаточно новом феномене для российского предпринимательства — перспективе преемственности в бизнесе и благосостоянии, подразумевающей вовлечение второго поколения в семье предпринимателей в дело родителей. Преемственность как практика, нормативные стратегии, идеология, околосемейный консалтинговый сервис и пр. — еще только складываются в отечественном контексте бизнес-культуры, вызывают амбивалентное отношение самих предпринимателей и пристальное внимание со стороны общества.

Предваряя главу, посвященную концептуальному анализу феномена преемственности и исследованию в этом направлении, приведем высказывания отца и сына из семьи крупных предпринимателей на предмет отношения к преемственности.

Отец: *«Конечно, у них [детей] есть проблемы, связанные с тем, что если у тебя успешный отец, то ты не можешь не пытаться стать успешным. Это обязательно бремя. Но я не знаю ни одного по-настоящему успешного бизнесмена — сына успешного бизнесмена... Видите, я же сына пытаюсь включить [в бизнес]. Но я же его тоже не пытался бы включить, если бы я видел, что он full-time где-то занят, т.е. если бы я видел, что он занят своим делом, и у него там... Грузить его просто, ну, я бы лучше нагрузил менеджера, да. Но так я вижу, что у него есть время, то я говорю, чем тебе болтаться, несмотря на то, что у него там достаточно успешно идет бизнес, они зарабатывают какие-то деньги. Но тем не менее. Честно говоря, я буду, конечно, очень рад, если он сможет меня заменить, но я просто не думаю, что в обозримом будущем это возможно, и не знаю, нужно ли ему это, потому что... Чем больше бизнес, тем меньше его нужно передавать ребенку... Я-то вообще считаю, что в нормальном вари-*

анте нет никакой зависимости в том, что ребенок окажется лучшим менеджером, чем приглашенный».

Сын: *«Вот в этой всей истории есть проблема, родители нас очень демотивируют. Состоятельные родители очень демотивируют своих детей. Просто потому, что они дают нам все, и мотивация у нас, конечно, падает. Нам надо стараться намного больше, чтоб как-то себя пробивать. Ему вообще, я думаю, все равно, частично, там, передавать мне или не передавать мне, он может, я думаю, продать вообще... Мы даже обсуждали, что, либо продавать, либо в наследство передаст мне эту компанию, но... Я думаю, он сам не понимает, чего он хочет окончательно. То есть у него выстрелил бизнес, когда ему было, я думаю, 40–45, а у меня, понятно, есть возможность это сделать раньше. Понятно, тяжело сравнивать, потому что он говорит: “Слушай, в твоём возрасте, если бы у меня была такая, я бы уже был бы там”... Преемственность бизнеса — это еще не так легко, мой папа абсолютно сторонник снизу-наверх. Потому что он понимает, что это нереально, ты не можешь просто взять огромный бизнес и его просто за один день передать, это история...».*

Приведенный заочный диалог отца и сына содержит массу противоречивых интенций, отражающих противоположные установки на преемственность и сомнения в ее реализуемости. И тем не менее фиксируемые дискурсы внутри семьи относительно преемственности, практики вовлечения, первые опыты осмысления участия в отцовском бизнесе и т.д. отражают динамику стартовавшего в бизнес-среде процесса — укоренения отечественных моделей преемственности как одного из вариантов развития бизнеса.

Теоретический контекст преемственности бизнеса

Сюжет социальной мобильности для особой социальной группы — представителей отечественного крупного бизнеса — содержит несколько важных аспектов, которые могут быть развернуты в отдельные исследовательские стратегии. Прежде всего, это истории бизнес-успеха самих собственников, чьи траектории демонстрируют зачастую вертикальный взлет по сравнению с родительским поколением. Кроме того, достигнутые позиции в системе бизнес-элиты ставят, вернее, впервые поставили в российском

постсоветском контексте проблему социально-экономического самоопределения второго поколения собственников, их наследников. Будут ли они просто бенефициарами собственности или преемниками бизнеса, займутся ли чем-то иным в профессиональном плане или предпочтут тратить унаследованное? Ответы на эти вопросы позволят контурировать исследовательское поле социальной мобильности в этих социальных слоях.

Важность семейного бизнеса для национальных экономик сегодня, как правило, признается по всему миру. Исследователи фиксируют его большое влияние на экономическую стабильность и рост [La Porta et al., 1999; Schulze, Gedajlovic, 2010]. Тем не менее важный вопрос сохранения и развития семейного бизнеса по-прежнему не ясен до конца и сохраняет свою актуальность. По имеющимся данным, приблизительно 30% семейных бизнесов выживает во второй генерации наследников и только от 10 до 15% подхватывается третьим или более дальним поколением [Beckhard, Dyer, 1983; Ward, 1987, 1997]. Так, с постарением семейного бизнеса и поколения владельцев появляется проблема сохранения бизнеса [Klein, 2000]. Принимая во внимание эти низкие показатели выживаемости и экономическое значение семейного бизнеса, кажется удивительным, что исследования по продолжительности существования семейного бизнеса и его преемственности все еще рассматриваются как дефицитные [Stamm, Lubinski, 2011].

По данным The International Family Enterprise Research Academy, объем семейного бизнеса, как правило, уменьшается с приходом следующего поколения [IFERA, 2003], что свидетельствует о том, что выживание и/или поддержание состояния семейного бизнеса является более сложным для последующего поколения, чем для его основателя. В России эта ситуация имеет уникальный характер ввиду только обозначившейся проблемы преемственности: первые поколения бизнесменов и предпринимателей постсоветского времени подошли к рубежу 50–55 лет и, соответственно, их взрослые дети примеривают на себя роль преемников. Эта перспектива оценивается самими владельцами крупного бизнеса достаточно скептически. Так, по данным Сколковского исследования владельцев капиталов 2015¹, более половины опрошенных (55%) полагают,

¹ Отчет по исследованию владельцев капиталов 2015 г. Центр управления благосостоянием и филантропией СКОЛКОВО.

что существующие сегодня в России крупные бизнесы не превратятся в семейные династии, тогда как «оптимистическую» позицию разделяют чуть более четверти (29%). Таким образом, лишь треть опрошенных потенциально настроена на преемственность своего бизнеса и вовлечение взрослых детей.

Сложность вовлечения имеет несколько аспектов. Подросшие новые поколения семейного бизнеса нуждаются в вовлечении в подконтрольные семье управление бизнесом и организационную культуру их фирм и предприятий [Habbershon, Williams, 1999; Sirmon and Hitt, 2003; McGuire et al., 2012]. Предпринимательский дух, который помог вырасти семейному бизнесу в первом поколении, может быть потерян со временем во втором или более позднем поколениях. Эти опасения подтверждаются результатами недавних исследований, которые показали, что более поздние поколения в семейном бизнесе собирают меньше патентных ссылок и производят инновации с меньшим экономическим и технологическим значением, чем основатель семейной фирмы [Block et al., 2013]. Принимая во внимание описанные проблемы, наше исследование нацелено на лучшее понимание семейно-контекстных факторов преемственности бизнеса, которые могут сыграть свою роль в траекториях социальной мобильности второго поколения, а также в их идентичности как преемников.

Системный характер преемственности

В области семейного бизнеса исторически сложились три взаимозависимых уровня: семейная система, бизнес-система и система собственности [Distelberg, Sorenson, 2009]. Семейный бизнес как система включает индивида, семью и бизнес-систему. Здесь мы можем говорить о том, что семья состоит не только из людей, связанных кровным родством / браком / институтом усыновления / удочерения, но также из группы людей, которые разделяют общие цели, имеют единые ресурсы и преданы друг другу. Семейные бизнес-системы могут быть ориентированными на семью и собственно на бизнес (см. табл. 6.1).

Таблица 6.1

**Преемственность в семейном бизнесе по Дистельбергу и Соренсону
[Distelberg, Sorenson, 2009]**

Степень внутри семейной гармонии / ориентации на преемственность	Слабая преемственность	Сильная преемственность
Сильно выраженная внутри семейная гармония	Индивидуализация Выраженная семейная гармония и слабая преемственность бизнеса	Институционализация Выраженная семейная гармония и сильная преемственность бизнеса
Слабо выраженная внутри семейная гармония	Взрыв / бунт Низкая семейная гармония и слабая преемственность бизнеса	Навязывание Низкая семейная гармония и выраженная преемственность бизнеса

Семейные бизнес-системы, как ориентированные на семью, перемещают ресурсы из сферы бизнеса в сферу семьи, иногда ценой служит стоимость бизнеса (системы, истощающие бизнес). В некоторых случаях урон бизнесу незначителен или носит отложенный во времени характер (системы, выводящие из бизнеса ресурсы). По аналогии с бизнес-системами, ориентированными на семью, системы, ориентированные на интересы бизнеса, также распределяют ресурсы двумя способами: путем истощения ресурсов семьи и путем выведения ресурсов из семьи. Оба типа перемещают ресурсы из семьи в бизнес, но первые делают это без существенного урона для семьи, а вторые — ценой ущемления интересов семьи. Основная разница между бизнес-системами, ориентированными на семью и бизнес соответственно, состоит в том, что последние строятся на установке, что бизнес не выживет без семейных ресурсов. Применительно к целям нашего исследования потенциально перспективны три позиции из обозначенной в табл. 6.1 схемы, кроме варианта институционализации. Именно ее теоретически еще не должно быть в российском контексте, ввиду только актуализировавшейся проблемы преемственности бизнеса. Хотя именно эта позиция вызывает наибольший интерес с точки зрения предложения инновативных услуг типа семейных офисов, которые могли бы взять на себя львиную долю задач по институционализации передачи бизнеса, благосостояния, профильного образования преемников и т.д.

Процессуальный характер преемственности бизнеса

Передача семейного бизнеса — длительный процесс, подчас занимающий всю жизнь, в котором семья должна обеспечить выполнение следующих элементов: предпринимательство, свобода, ценности, внешний опыт, воспитание и образование [Lambrecht, 2005]. Воспитание, которое дети получают дома, имеет принципиальное значение для их будущей карьеры в семейном бизнесе: они узнают о ценностях, истории, культуре бизнеса, наблюдают за стратегиями бизнеса в периоды кризисов. Примут ли дети семейный бизнес, или отвергнут его, зависит от примера, который им дают родители, братья и сестры.

Эмпирически обнаружены **пять путей** успешной передачи семейного бизнеса. В первом варианте преемник берет инициативу на себя и наследует бизнес в соответствии со своими интересами, мотивацией и амбициями. Второй вариант — прямое требование текущего владельца, который хочет, чтобы бизнес остался «в семье». В третьем варианте преемник испытывает моральное чувство долга перед своей семьей и нежелание разочаровать родителей. Бизнес для преемников тоже важен, и они не намерены пассивно наблюдать за его угасанием. Это иногда заставляет их жертвовать своими собственными планами на карьеру. Четвертый вариант успешной передачи семейного бизнеса можно назвать **предопределением**. Наследование бизнеса выступает как самоочевидная вещь, преемники с ранних лет участвуют в нем (например, во время школьных каникул). В пятом варианте владельцы бизнеса косвенно подталкивают преемников к наследованию, например, влияя на их выбор университета.

На основе исследований выявлены **три причины**, по которым владельцам важно, чтобы бизнес остался в семье. Первая из них — реализация ценностей, основные из которых — благосостояние рабочей команды, любовь к продукту и независимость. Вторая причина — это сохранение семейного имени, которое имеет историческое и символическое значение. Третья причина заключается в преимуществах семейного бизнеса как формы предпринимательства: возможности долгосрочного планирования, гибкости, пожизненной занятости.

Если суммировать данные по процессу передачи семейного бизнеса, это происходит в основном в **шесть этапов**: привитие предпринимательских качеств, учеба, формальное образование в самой компании, внешний опыт, официальный старт в семейном бизнесе (с нижней ступеньки карьерной лестницы), свобода преемника и письменные соглашения. Под привитием предпринимательских качеств понимается передача следующему поколению профессионального знания, управленческих ценностей и качеств, «души» бизнеса. Это должно осуществляться с самого раннего возраста преемника. Управленческие ценности передаются через воспитание, мать часто играет главную роль в этом процессе, прививая ребенку любовь к труду и упорство. Следующим этапом является учеба. Большинство преемников получают хорошее образование перед тем, как войти в семейный бизнес. Зачастую они также обучаются в самом бизнесе: изучают отчетность, присутствуют на собраниях директоров. Преемники часто приобретают опыт работы вне компании. Дальше происходит старт в семейном бизнесе. Иногда преемники работают в нескольких подразделениях бизнеса, прежде чем занять управляющий пост. Таким образом, они самоутверждаются, завоевывают доверие сотрудников и узнают все секреты бизнеса. И владельцы, и преемники признают важность свободы для нового поколения, вступающего в бизнес, которая идет рука об руку с ответственностью и уважением к предыдущим поколениям. Финальным этапом является подписание письменных соглашений о передаче бизнеса, которое, однако, не является гарантом его успешности.

Преемственность как возобновляемый паттерн от поколения к поколению

Пример анализа компании с 200-летним стажем [Collins, 2015] демонстрирует возобновляемый институциональный образец успешной преемственности: 1) наличие и соблюдение Конституции семьи; 2) отношение к власти и управлению как выход за рамки личного эго; приверженность миссии в качестве проекта коллективного осуществления; непрерывность и связь жизненного пути с осуществлением миссии, распоряжение жизненными ресурсами;

3) внешняя поддержка; 4) перспектива развития: способность думать о жизни через структуры выстраиваемого бизнеса; 5) личные качества: готовность участвовать и быть открытым для разной информации, в том числе тревожной или революционной, 6) семейные связи: регулярные семейные встречи обеспечивают чувство принадлежности.

Результаты другого исследования [Bigliardi, Dormio, 2009] показывают, что последовательность действий для успешной трансмиссии бизнеса последующему поколению может быть суммирована следующим образом: этот процесс должен быть запланирован заранее, его правила должны быть доведены до сведения членов системы семейного бизнеса и сформулированы относительно каждой фазы процесса преемственности; предыдущее поколение должно озаботиться адекватным образовательным уровнем и опытом преемников; актуальный владелец капитала и бизнеса должен постепенно делегировать свои обязанности наследнику, работая с ним бок о бок, привлекая на его сторону всех членов семейного бизнеса. В этом процессе связи и общие ценности являются основополагающими, чтобы избежать конфликтов.

Личностные качества успешного и неудачного преемника

Ряд авторов [Ibrahim, Soufani, Poutziouris, Lam, 2004] выделяют три группы факторов, необходимых для успешной передачи семейного бизнеса.

Лидерские способности преемника — способность вести за собой и оказывать влияние, способность принимать независимые решения, мотивировать, общаться с людьми, эффективно разрешать конфликты.

Способность управлять (навыки менеджера) — осуществлять стратегическое планирование, выбирать правильное позиционирование, принимать финансовые решения, иметь соответствующий опыт в индустрии.

Желание наследника принять семейный бизнес, верность ему, мотивация и уважение к семье, готовность идти на компромиссы.

В исследовании неудачной передачи [Gundolf, Meier, Missonier, 2013] авторы выделили психологические причины, по которым передача бизнеса может быть затруднена из-за установок владельца семейного бизнеса — потеря власти, которая плохо переносится директорами компаний, особенно если они ее основали; страх перед «ускользающим временем» и смертью; утрата воспоминаний, связанных с историей компании и, соответственно, историей жизни управляющего; потеря управляющим самого дорогого его актива, со всеми его силами и слабостями; желание удержать контроль над семейным бизнесом, роль которого скоро он играет огромную роль в жизни семьи; нежелание смириться с мыслью, что все, что достигнуто, может быть отвергнуто преемником или поставлено под сомнение. По этой причине директора компаний могут передать бизнес кому-то со схожим стилем управления, что позволит оставить прежнюю корпоративную политику и ценности компании.

Гендерный характер преемственности: сыну или дочери?

На текущий момент в литературе, посвященной проблеме преемственности дочерей в семейном бизнесе [Overbeke, Vilimoria, Perelli, 2013], основное внимание уделяется «спросу» на дочерей-преемниц и тому, как они преодолевают гендерные барьеры. Также отмечается низкое «предложение» со стороны дочерей, их призывают проявлять больше инициативы в приобретении навыков, необходимых для руководства семейным бизнесом.

Сравнение ценностей и установок у трех групп наследников (сыновей-преемников и дочерей-преемниц, одна половина которых целенаправленно вовлекалась в бизнес при жизни владельца, и другая половина которых унаследовала семейный бизнес): сыновья и дочери-преемницы демонстрируют больше уверенности в своих способностях к бизнесу, чем дочери, которых не планировали вовлекать в семейное дело. Сыновей либо открыто, либо невербально, но ясно приглашали к участию в бизнесе. Дочери же получали такое приглашение на более позднем этапе их жизни. Во всех трех группах матери семейства не работали вне дома, своим примером демонстрируя традиционную роль женщины

в семье. И сыновья, и дочери атрибутировали роль кормильца и главы дома отцу.

Другие данные [Otten-Pappas, 2013] свидетельствуют о том, что «экслюзия дочерей» вызвана комбинацией макро- (социетальные / культурные нормы по отношению к женщинам) и микрофакторов (индивидуальных и семейных), совместное действие которых приводит к тому, что дочери и их возможности остаются невидимыми для семейного бизнеса. Их рассматривают в качестве преемников только при «особых обстоятельствах» — в случае отсутствия наследника мужского пола, или когда семейный бизнес переживает кризис.

Образование, которое получают преемники, имеет гендерные отличия [Garcia-Alvarez, Lopez-Sintas, Gonzalvo, 2002]: в целом, женщины получают более высокий уровень образования. В случае, когда сиблинги-преемники работают в команде, сыновья обладают образованием в сфере, лежащей в основе бизнеса и компетенций отца-основателя (обычно это производство), в то время как дочери фокусируются на областях, новых для членов семьи, которые парадоксальным образом становятся ключевыми для конкурентоспособности компании (маркетинг, IT, дизайн).

Итак, отец и мать в различной степени могут влиять на стратегии преемственности уже как минимум в силу различной вовлеченности в бизнес, а сыновья и дочери как представители разных полов могут иметь отличающиеся биографические задачи. Это значит, что наряду с задачей реализации родительской воли и поиска собственного профессионально предназначения, в игру вступают гендерные контракты, вспомним хотя бы сугубо традиционный: мужчина — кормилец, а женщина — мать семейства и хранительница очага. Советская и затем постсоветская эпоха породили конкурирующие модели гендерных контрактов, прежде всего для женщин — это работающая мать и квалифицированно работающая мать, а относительно недавно обозначились и новейшие модели — гламурные домохозяйки и интеллектуалки, чайлдфри и т.д. Нормализованным и распространенным является гендерный контракт профессионально работающей пары с родительскими обязанностями. Но именно реализация родительства (материнства) и усложняет профессиональный путь женщины, вынуждая к поиску баланса между ролями. Поэтому на стратегии преемственности накладываются эффекты гендерной

социализации юношей и девушек в своих семейных кругах, представления родителей и, в первую очередь, отцов как ключевых акторов на перспективы вовлечения дочерей в семейный бизнес, на ситуацию выбора между сыновьями и дочерьми.

Таким образом, с одной стороны, сложился обширный корпус исследовательской литературы относительно процедур преемственности в бизнесе и благосостоянии, нормативных требований к преемнику, его подготовке к введению в бизнес родителей, а также тематизированы гендерные различия в пути преемничества. Но, с другой стороны, эти сценарии и стратегии преемничества укоренены в ином культурном бизнес-контексте. Возможно ли перенесение этих моделей преемственности в бизнесе и благосостоянии в российскую бизнес-культуру, особенно в наиболее проблематичной фазе второго поколения для бизнеса? На наш взгляд, имеющиеся осторожные прогнозы относительно не более трети реализуемых попыток передачи бизнеса необходимо насыщать отечественной эмпирикой изучения имеющихся практик преемственности, а также артикулируемых намерений владельцев бизнеса и установок на преемственность у второго поколения.

Описание эмпирического исследования преемников из предпринимательских и / или состоятельных семей

Цель исследования состояла в изучении представлений группы потенциальных преемников относительно преемственности бизнеса и благосостояния в семейно-династийном контексте и сравнение результатов с данными исследования владельцев частных капиталов. Фактически исследование второго поколения вытекало из первой фазы исследования родительского поколения и было простимулировано дискуссией вокруг его данных¹. **Эмпирическая**

¹ Исследование владельцев капиталов России (2015) было проведено под эгидой Московской школы управления Сколково (Центр управления благосостоянием и филантропии Сколково) проектной группой во главе с Р. Юсуповым и И. Климовым, в которой принимала участие и автор. Презентация результатов исследования на ежегодной конференции в Сколково породила ряд вопросов относительно настроений преемственности у второго поколения в семьях предпринимателей. Это исследование второго поколения провела автор главы.

база — 20 интервью со взрослыми детьми бизнес-элиты (5 девушек, 15 юношей в возрасте от 21 до 37 лет, с высшим образованием, полученным как в России, так и за рубежом, четверо в браке или партнерстве, больше половины — верующие). Рекрутирование респондентов осуществлялось на базе программы бизнес-школы Сколково для преемников. После процедуры выравнивания выборки аналитическим процедурам были подвергнуты 16 интервью. **Метод** сбора информации — полуструктурированные интервью в сочетании с методиками составления семейного генеалогического древа, что предполагало свободную нарративизацию семейной истории с формулировкой символических посланий — гендеризованных меседжей от поколения к поколению, а также методику визуализации ожидаемых событий жизненного пути.

Аналитические процедуры не предполагали строгой квантификации вследствие малой выборки и качественного подхода. В данном случае мы не могли оперировать процентной представленностью позиции респондента в выборке, тем не менее в содержательном анализе мы можем выдвигать обоснованные гипотезы на основе плотности получаемых ответов на те или иные полуструктурированные вопросы. Тезаурус наших оценок — половина, четверть, треть, что при минимальной квантификации позволяет понять логику распределения содержательных ответов на столь малой выборке. В нарративной части исследования мы прибегали к выделению лейтмотивных линий рассказа и дискурсивной представленности тех или иных сюжетов. Наконец, в анализе визуализированных событий жизненного пути в фокусе были отбор событий, их секвенциональность (последовательность), а также их мотивация.

Содержательные результаты

Ценностная близость. Преемственность в бизнесе и благосостоянии теоретически рассматривалась выше на трех взаимозависимых уровнях: семейная система, бизнес-система и система собственности, а процессуально на двух платформах: через процесс социализации в семье и процесс социализации в бизнесе. В эмпирическом фокусе мы претендовали на более узкий взгляд

на проблемы преемственности — через семейные отношения, связь поколений, ценностную близость и практики вовлечения в экономические интересы отца-основателя семейного бизнеса. Успешность непротиворечивого совмещения этих платформ обеспечивается, прежде всего, близостью разделяемых ценностей обоими поколениями. В случае нашей выборки представителей второго поколения мы можем говорить, что такая ценностная близость демонстрируется большей частью респондентов (больше половины выборки). В то же время половина опрошенных далеко не уверены в том, что они хорошо понимают своих родителей.

В исследовании владельцев капиталов в 2014 г. (поколение родителей), с которыми осуществлялось сравнение, была использована теория ценностей Ш. Шварца [Schwartz, 1992; Schwartz, Bilsky, 1990], примененная в методологии сравнительного анализа базовых ценностей в Европейском социальном исследовании (European Social Survey). Это исследование строится на основе общенациональных репрезентативных выборок и проводится в 32 странах Европы, в том числе и в России [Магун, Руднев, 2010]. Базовые ценности, измеренные по методике Шварца, имеют устойчивые связи между собой в разных странах, что позволило объединить наиболее близкие ценности и сформировать четыре интегральные категории: «Самоутверждение», «Выход за пределы своего “Я”», «Сохранение», «Открытость изменениям». Эти категории образуют две типологические оси: «Сохранение — Открытость изменениям», «Самоутверждение — Забота о людях и природе» (см. рис. 6.1).

В исследовании поколения родителей было обнаружено, что у респондентов ярко выражены две ценностные доминанты — «Самоутверждение» (достижение, власть, богатство) и «Открытость изменениям» (самостоятельность, риск — новизна, гедонизм). Данный комплекс ценностных доминант примерно в два раза больше распространен у российских владельцев капиталов, чем во всех других группах.

Тестирование опросника Шварца на выборке взрослых детей — потенциальных наследников капиталов из предпринимательских семей — в целом подтверждает доминирование кластеров «Самоутверждение» и «Открытость изменениям», но при этом ось «Самоутверждение — Забота» имеет для второго поколения также

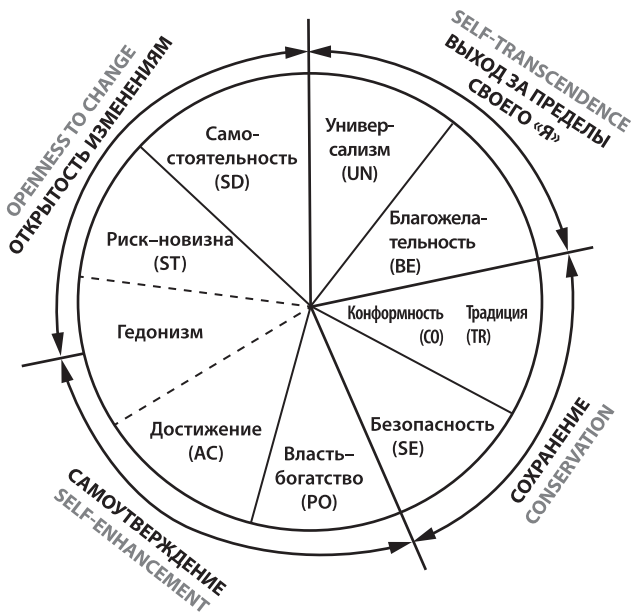


Рис. 6.1. Базовые ценности по методике Шварца

значимые показатели. Эти данные говорят о мировоззренческой близости отцов и взрослых детей и некоторой сравнительной акцентуации у последних на сильной социальной ориентации. Таким образом, как в исследовании родителей, так и в поколении преемников тестировался фактор ценностной гомогенности, он послужил косвенным подтверждением, внешней валидизацией тезиса о близости ценностных платформ двух поколений.

Ценностная гомогенность с очевидностью должна подкрепляться семейными фигурами морального авторитета. Так, по нашим данным, выбираемые **моральные авторитеты** из круга семьи у девушек ожидаемо связаны в первую очередь с фигурой матери, а у юношей с — отцом и матерью. При этом гендерная поддержка со стороны родителей имеет довольно сложный характер: если на уровне инвестиций в образование сыновей и дочерей не обнаруживается больших различий, то, на уровне направленности / контроля за вовлечением в преемственность более явное предпочтение оказывается сыновьям. Отсутствие такой направленности / контроля в отношениях отец—дочь компенсируется предоставлением полной

свободы в профессиональном выборе и в либеральных ценностях самореализации. Тем не менее эту поляризацию нельзя абсолютизировать, она намечена как тенденция.

Взаимные ожидания в семье

С точки зрения базовых факторов бизнес-преемственности — включения, контроля и интеграции, больше половины опрошенных ожидали и ожидают от своей семьи поддержки в виде качественного образования и возможности получить опыт работы в бизнес-структурах, но при этом лишь треть рассчитывает на самостоятельный бизнес. Если говорить о реципрокности взаимных ожиданий первого и второго поколений, то ответный жест со стороны преемников в основном имеет общий характер, обнаруживая, тем не менее главные ценностные векторы саморазвития: «сохранить ценности, такой шанс нельзя потратить впустую, поддерживать семью, видеться, общаться, удерживать, сохранить, преумножить, не свернуть с пути». Больше половины опрошенных — из семей, где вопросы принятия решений и обсуждения перспектив благосостояния обсуждаются, для этого находят время, здесь есть язык коммуникации. Больше половины считают возможным и правильным **не только обсуждать, но и участвовать в бизнесе отца**; при этом больше трети видят негативные последствия такого участия. Опрошенные преемники демонстрируют разнообразие примериваемых ролей в отношении семейного благосостояния. Упоминаются следующие позиции и задачи: уже член наблюдательного совета, считаю себя преемником, быть наемным сотрудником в компании отца, задача сохранить и преумножить, сохранить семейный актив, обозначить альтернативную точку зрения, придерживаться рационального взгляда, роли не вижу, важно быть автономным, с определенного возраста сформировалось полное доверие. Если суммировать общий дискурс относительно возможных ролей по отношению к предшествующему поколению собственников бизнеса, то общая тенденция, скорее, консервативная.

Ожидания второго поколения по отношению к семье могут быть сформулированы различным образом — в режиме долга семьи по отношению к детям или в режиме возможностей, которые так-

же зависят от проявленной воли. Задавая вопросы в этих двух режимах, а также выясняя позицию преемников, насколько они участвуют в межпоколенческом контракте и берут на себя встречные обязательства, мы получаем такую картину: общая тенденция большинства — семья может и должна обеспечить высшее образование. При этом она также может обеспечить финансами и дать опыт работы в бизнесе, направить советами и общением.

История семьи и генеалогическое древо

Визуальная методика составления генеалогического древа несет важную информацию о преемственности образовательных и профессиональных статусов в семье, разрывах, линиях социальной мобильности по клановым ветвям и гендеру. Но не менее важно услышать объем презентуемой истории относительно той или иной семейной фигуры и дискурс, в этом смысле нет равноправных семейных фигур, они выстраиваются в иерархии предпочтений. Таким образом, мы выходим еще на один виток исследовательского внимания к ценностям в этих семьях. Нарративы представляют основателей семейного бизнеса как героев, что придает им смысл, выходящий за рамки экономической составляющей, посредством нарративов создается модель ценностей и поведения для следующих поколений. Функциональность таких историй успеха членов семьи обеспечивается режимом повторения — истории создания семейного бизнеса проговариваются на общих торжествах, с одной стороны, как дань уважения предыдущим поколениям, а с другой, — как вводный тренинг для социализирующихся новых членов семьи, потенциально вступающих в семейный бизнес.

Визуальная методика составления семейного генеалогического древа в этой связи выявляет следующую картину: об отце, его генеалогической клановой линии рассказывается больше, упоминается больше деталей жизненной истории, о материнской линии говорится меньше, она в целом дискурсивно мало представлена. В целом, эта амбивалентная картина говорит о многослойности процесса идентификации преемника / преемницы, о соприсутствии обоих влияний — прямой линии идентификации с отцовской фигурой как

носителем социально-профессионального успеха, но также скрытой идентификации с материнской линией, вклад которой в историю успеха семьи отнесен на второй план и дискурсивно обделен.

Когда преемникам предложили сформулировать символическое напутствие / месседж от отца, то суммируемая содержательная тенденция выглядит как стимуляция их саморазвития, образования и преемственности. Цитаты:

Из интервью: *«Дополнительное образование, знать историю искусств»*. *«Учись, пораньше просыпайся, профессиональная траектория»*. *«Больше проявлять креатив, больше давить, чтобы определилась»*. *«Снизу вверх» — этапы, самостоятельность — приоритет»*. *«Независимость, самой достигать чего-то в жизни, от отца — мужской характер»*. *«Заниматься тем, чем нравится, власть проигрывать нельзя»*. *«Закидывает идею того, что я должна быть “воином”, развитие происходит через усилие, человек стремится к тому, чтобы создавать, иметь историю. Для девушки это большой груз»*. *«Быть человеком и не забывать о своих родственниках»*. *«Хочет, чтобы я перенял его дело, бизнес»*. *«Больше всего хочет, чтобы я был профессионалом и был честным»*. *«Поддерживает выбор образования, рассчитывает, что будет помогать, либо свой бизнес»*. *«Вырос достойным, развивался, продолжил дело. Учись»*.

Попытка сформулировать подобное символическое послание от деда к отцу дается уже сложнее, вызывая затруднения в формулировках, и суммируется как общая тенденция высокой трудовой мотивации и целеустремленности. Цитаты:

«Труд, свои силы. Он был другой, всего добивался. Ответственно относился к своим словам и поступкам, не только говорил, но и делал». *«Найти свою мечту. Работай. Все было строго»*. *«Не расслабляйся. Дисциплина, трудолюбие»*. *«Видел свой путь»*. *«Для меня это загадка: не понимаю, откуда мой отец такой, какой он есть»*. *«Стать достойным членом общества: образование, работа и неплохая репутация»*. *«Папа “из железа” благодаря родителям, целеустремленность, не лишен остроумия, дед хороший человек, благородный»*. *«Был инициативным, был уверен в себе»*.

Переходя от отцовской фигуры к материнской, та же задача формулирования **символического напутствия / месседжа от матери**

к детям (респондентам) обнаруживает общую тенденцию: обеспокоенность личным счастьем детей, но также и их успешностью. Цитаты:

«Образование, успешность. Хочет внуков». «Чтобы был крепкий человек, готовый ко всему (общий фронт с отцом)». «Нет давления, как в 18–20 лет, нет контроля». «Самая строгая, перфекционист, видит меня креативной в бизнес-сфере». «Мама хочет вовлечь в бизнес». «Самостоятельность, лишь бы счастливы». «Сложно сказать; то же, но мягче». «Мать в другую сторону: она более эмоциональна, чем я, ей кажется, что нужно слушать сердце, доверять интуиции». «Чтобы маму любил, поддержка в том, что интересно». «Учись и сохрани, что есть».

Общее направление сообщения от бабушки к матери состоит в моральной поддержке и авторитете бабушки. Цитаты:

«Больше духовное, помощь людям». «Бабушка — авторитет до сих пор, хотя ее нет». «Свобода, самостоятельность». «Бабушка дала много с точки зрения самодисциплины, но я сомневаюсь, что именно она зародила в нем идею вывести семью на новый уровень». «Мать его поддерживала. Умела все».

Визуализация жизненного пути в его событийности

Рисуночные тесты, безусловно, помогают в решении сложных задач выявления спонтанных, малоотрефлексированных позиций респондентов. В данном случае мы воспользовались перспективой экстраполяции ожидаемых респондентами событий, чтобы протестировать степень рационализации и планирования жизненного пути как косвенного признака присутствия в семье программы по внедрению плана преемственности. Респонденты в свободной форме отмечали на линии ожидаемого жизненного пути события, связывая их с определенным возрастом, называли их, описывали, мотивируя и демонстрируя эмоции. В итоге планирование собственного жизненного пути или биографический тайминг преемников выявили несколько ключевых вех: прежде всего, ключевой возраст 30 лет, связанный с ожиданием финансовой независимости.

Параллельно с перспективой деловой активности они планируют образование семьи в возрасте до 30 лет, что связывают с выбором партнера / партнерши и рождением детей. Далее отмечена планка 40 лет как возраст построения собственного бизнеса и далее — возрастная граница в 45–50 лет как пора отхода от активного участия в бизнесе в пользу отдыха, развлечений, хобби и пр.

Сравнение с родительским поколением

В этом разделе мы попытаемся найти точки совпадения, пересечения или расхождения между позициями и мнениями родителей и детей.

Прежде всего, стоит обратить внимание на профиль образования. Родители — почти все (97%) люди с высшим образованием, четверть из них получили российскую или зарубежную ученую степень. Из них большинство (60%) по образованию инженеры и физики, примерно у четверти (28%) участников проекта базовая специальность, так или иначе, связана с экономикой или с финансами. Диплом по гуманитарным специальностям имели только два собеседника. Поколение детей — абсолютно все с высшим образованием и не с одним, зачастую полученным за рубежом, доминирующий профессиональный профиль — бизнес и менеджмент-образование, лишь один случай связан с инженерным образованием. В этом смысле стратегия преемственности во втором поколении предполагает более прямой путь в бизнес через профильное образование.

Успешность непротиворечивого совмещения процессов социализации в семье и процесса социализации в бизнесе обеспечивается, прежде всего, близостью разделяемых ценностей обоими поколениями. В исследовании поколения родителей, как и в исследовании поколения детей, были обнаружены общие ценностные доминанты — «Самоутверждение» (достижение, власть, богатство) и «Открытость изменениям» (самостоятельность, риск — новизна, гедонизм). При этом ось «Самоутверждение — Забота» у преемников сужена, имеет наиболее близкие показатели. Эти данные говорят о мировоззренческой близости отцов и взрослых детей и некоторой сравнительной акцентуации последних на сильной социальной ориентации.

Обсуждая ценностную близость с детьми, 82% родителей оценили ее как близкую и очень близкую, в то время как лишь больше половины опрошенных представителей молодого поколения подтверждают ее, при этом половина опрошенных взрослых детей далеко не уверены в том, что они хорошо понимают своих родителей. Во встречном непонимании признается и часть опрошенных родителей, 12% из них отмечали, что видят свои упущения в воспитании детей.

Основным носителем ценностей и источником образцов поведения предприниматели считают себя (59%), родителей (44%) и свою супругу (37%). Это консистентно с позицией молодого поколения: они выбирают моральные авторитеты семейного круга, где доверительные отношения большинства ожидаемо связаны у девушек в первую очередь с материнской фигурой, а у юношей с обоими — отцом и матерью.

С точки зрения родителей условия успешной передачи ценностей детям включают личное участие в воспитании детей (84%), создание правильного контекста для взросления и воспитания (69%), наличие особых процедур (19%). Подавляющее большинство — 88% опрошенных бизнесменов — обсуждают важные вопросы, касающиеся благосостояния, с членами своей семьи. Такое же мнение у преемников: больше половины из них — из семей, где вопросы принятия решений, благосостояния, ближайшей перспективы образования и проживания обсуждаются. Это говорит о том, что наличие коммуникативной платформы в семье для успешной передачи ценностей детям родителями несколько переоценено.

Заключение

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что оценки шансов второго поколения, потенциальных преемников, на воспроизводство социального статуса и успешную передачу бизнеса достаточно высоки. Этому способствуют стартовые возможности, прежде всего ценностная гомогенность родителей и детей, а также беспрецедентно высокий уровень профессиональной подготовки, как объект инвестиций родителей

в будущее как самих детей, так и бизнеса. Риски неуспешной передачи бизнеса также имеют обозначенные исследованием контуры: они связаны с более критичной оценкой преемниками доступности внутрисемейного дискурса обсуждения как вопросов бизнеса, так и благосостояния. Разумеется, этот вывод может быть экстраполирован на весьма специфическую выборку респондентов, которые демонстрируют высокую ориентацию на образовательные стратегии. Гендерный аспект преемственности обнаруживает вполне ожидаемые в отечественном контексте особенности: с точки зрения направленности / контроля за вовлечением в преемственность, отдается более явное предпочтение сыновьям, чем дочерям. В свою очередь, девушки наследуют довольно противоречивые образцы для социально-профессионального подражания: получая максимально возможное образование и большей частью отцовскую поддержку амбиций, с одной стороны, но также и материнский образец посвящения себя дому и семье с другой. Наконец, планирование собственного жизненного пути или биографический тайминг преемников имеет существенные отличия от родительского образца: дети собираются работать до известной возрастной границы, приблизительно до 45 лет. И этим они не похожи на своих родителей-трудоголиков.

РАЗДЕЛ III

Успешен ли средний класс?

Глава 7

О трудностях исследования «среднего класса» в России¹

«Рассуждения о среднем классе в России отнюдь не позволяют понять российское общество»

[Samson and Krasilnikova, 2014: 62]

С начала распада Советского Союза российское общество претерпело глубокие исторические изменения. После переломов 1990-х гг. с их гиперинфляцией, перераспределением собственности и политическими потрясениями, начало XXI столетия можно описать как время экономического роста и стабилизации. Этот период социально-экономических перемен часто интерпретируется как время зарождения «среднего класса», ускоряющего *переход*² от социалистического общества к капиталистическому. Уже в 1995 г. президент Б. Ельцин приписал формированию «среднего класса» ключевую роль в успешной консолидации будущего общества³. В политическом и академическом дискурсе эта идея все чаще становилась популярным лозунгом, обозначающим нормативную «модернизацию в западном стиле».

Однако существуют значительные разногласия по поводу концептуализации понятия «средний класс». Когда я рассказывал ин-

¹ Эта глава написана Б. Бегеманном и является частью его PhD проекта, который финансируется Немецким фондом академических стипендий (Studienstiftung). Ранняя версия этой статьи опубликовалась на английском языке в журнале «Интеракция. Интервью. Интерпретация». 2018. № 16 (<https://doi.org/10.19181/inter.2018.16.1>).

² Ниже я уточню различие между переходом и трансформацией. Если термин трансформация относится к более открытому процессу, то переход подразумевает более однолинейный телеологический процесс. Подробнее об этом см. Подраздел «Антропология постсоциализма».

³ «Острой проблемой остается медленное формирование среднего класса — оплота социальной и политической стабильности» [Ельцин, 1995].

формантам о моем проекте, типичная шутовская реплика была: «Но в России нет среднего класса, так кого же вы будете опрашивать?» В академической литературе между социологами также нет согласия. В зависимости от выбранных критериев социологические исследования причисляют к «среднему классу» всего лишь от 5 до 52% российского населения [Remington, 2011: 99; Gontmakher and Ross, 2015: 269]¹, что наглядно демонстрирует, насколько эта концепция в российском контексте действительно размыта. Поскольку я планировал свой исследовательский проект, опираясь на эти двусмысленные и неизменно неточные данные, российский «средний класс» напомнил мне о «морской свинке». Подобно тому, как это животное не является свиньей и не имеет никакого отношения к морю, так и так называемый «средний класс», по-видимому, не является ни чем-то, расположенным в середине общества, ни однородным социальным классом. Отталкиваясь от этой юмористической аналогии, аналитическая идея этой забавной истории вскоре стала одной из основных гипотез моего исследовательского проекта: формальные критерии, на основании которых определяется эта неясная группа, по своему содержанию не относятся к аналитической группе общих функциональных элементов. Чтобы аналитически проанализировать это отличие, я заимствую терминологию «формалистско-субстантивистских» дебатов в антропологии, а именно, понятие «экономистическое заблуждение» (“economistic fallacy”), предложенное Поланьи [Polanyi, 2001 [1944]], поскольку

«“формалистский” подход подчеркивает регулярный характер идей, в данном случае универалистских претензий неоклассической экономики; в то время как “субстантивистский” подход отдает приоритет эмпирическому содержанию материальных обстоятельств и оспаривает представление о том, что это разнообразие можно адекватно охватить единым набором понятий» [Hann and Hart, 2011: 57].

¹ Большая часть соответствующей литературы предлагает такие критерии как более высокий доход, высшее образование, более высокий профессиональный статус и самоидентификация [см. Balzer, 1996; Гонтмахер, 2008; Малева, 2008; Горшков, Тихонова, 2008; Remington, 2011; Avraamova and Maleva, 2016; Gorshkov, 2016]. В зависимости от характера их применения (некоторые принимают как необходимые не менее трех, некоторые — все четыре и т.д.), результаты могут значительно отличаться.

Таким образом, в этих терминах «средний класс» вполне может быть определен формально по описательным критериям, с использованием формальных критериев, применимых к другим обществам; но, похоже, это понятие не является полезным и продуктивным аналитическим термином для исследования и понимания российского общества. Цель этой статьи — показать двусмысленность и противоречивый характер экономического среднего слоя российского общества. С помощью этнографических набросков, описывающих сложные жизненные опыты этих средних классов, и связывания моих эмпирических данных с теориями социального класса, я хочу получить представление о процессах социальной стратификации. Разнообразие средств к существованию, встречающееся среди формально схожих критериев, позволит мне проблематизировать универсальную применимость традиционной классовой онтологии, которая в основном развивается в капиталистических обществах и применительно к капиталистическим обществам. Это будет полезно при разработке нового языка, который, как предлагает эпиграф к этой главе, сможет охарактеризовать современное российское общество лучше, чем с помощью термина «средний класс».

Я начинаю эту главу с краткого описания моей исследовательской области и ссылки на социально-экономические условия существования «московского микрокосмоса», этнографические кейсы из которого анализируются в предлагаемом материале. Затем я кратко рассмотрю академические дебаты о появлении так называемого «среднего класса», а точнее нескольких средних классов¹, в постсоциалистической, трансформирующей России. Рассматривая антропологические дебаты о постсоциализме и классе, я обсуждаю возможности их аналитического применения в данном исследовательском проекте. Наконец, опираясь на этнографические выводы и антропологические дебаты, я представляю набросок основных тем моей этнографической работы.

¹ Поскольку использование «среднего класса» в его единственном числе предполагает однородный социальный класс, я буду в основном использовать множественную форму средние классы — без кавычек. Если в дальнейшем я хочу подчеркнуть эссенциалистское использование этого понятия, я буду ссылаться на форму единственного числа, но использовать кавычки.

Таким образом, я задаюсь вопросом об обычной онтологии класса и иллюстрирую своими эмпирическими материалами, что этнографические исследования могут способствовать исследованию класса.

В поисках средних классов

Полевая работа для этого исследовательского проекта была проведена весной 2018 г. Сфокусировавшись на Москве, я также собирал данные в других регионах, таких как Иркутская область, Бурятия и Красноярский край. Основываясь на этих данных, я решил углубить исследования в Москве из-за особого значения столичной среды, в которой наиболее заметны различные и конкурирующие между собой факторы, влияющие на зарабатывание средств к существованию. После проведения полевых работ, которые включали почти 40 интервью с людьми, имеющими средний доход¹, я разработал количественный онлайн-опрос по основным темам, вытекающим из моего качественного анализа контента. Мои собеседники были в возрасте от 23 до 52 лет и представляли различные профессии. Среди них было четыре преподавателя университета, четыре учителя средней школы, два руководителя средних компаний и два — небольших компаний, три менеджера проектов в международных компаниях, сотрудник банка, рабочий-горняк, три студента, журналист и несколько специалистов, работающих в государственном управлении. Из 38 опрошенных 32 получили высшее образование. В следующих разделах я расскажу о том, почему я решил сосредоточиться на экономических критериях среднего дохода в Москве в качестве отправной точки. В последней части — два случая иллюстрируют этот выбор более определенным образом.

Для начала следует учитывать, что Россия является одной из самых «асимметричных» федераций [Gontmakher and Ross, 2015: 273] по социально-экономическому статусу, этническому составу, территориям и населению. Другие авторы, такие как Moshaww

¹ Согласно официальной статистике, средний доход в Москве составляет 48 200 руб. [Уровень и распределение..., 2017].

[Moshaw, 2002: 101], обращающиеся к этой теме, утверждают, что российские регионы легко различимы по таким критериям, как объем иностранных инвестиций в экономику (по сравнению центра с периферией) и добыча ресурсов (месторождения сырья). Это явление концептуализируется как «точечная глобализация» и тесно связано со способностью людей адаптироваться в новых и трансформационных обстоятельствах [Samson and Krasilnikova, 2014: 42]. Это подчеркивает необходимость внимания к пространственно-временному аспекту социо-научных исследований. Более того, это напоминает нам о необходимости также остерегаться «методологического национализма» [Wimmer and Glick Schiller, 2002], гомогенизации и обоснования национального государства как аналитической категории. В то время как экономические преобразования в постсоциалистической экономике и взаимодействие с глобальным капитализмом действительно происходят в России, даже внутри одной страны их вид и степень могут значительно различаться. Поэтому, глядя на московские средние классы, нужно учитывать хотя бы такие аспекты, как особую среду мегалополиса с большой долей иностранных инвестиций, магнетическую привлекательность этого региона для мигрантов и очень динамичный рынок труда [Gontmakher and Ross, 2015: 273].

Казалось бы, одно это должно влиять на выбор респондентов из среды средних классов. Однако даже выбор локаций в Москве оказывается сложным. В то время как некоторые исследователи [Klein et al., 2018] проводили фокус-группы в конкретных районах больших городов Бразилии, выбранных по госстатистике уровня жизни, в России это оказывается сложнее. При рассмотрении уровней арендной платы есть, конечно, некоторые показатели: например, размер арендной платы в зависимости от расстояния до центра города, ближайшей станции метро и т.д. Но было бы упрощением стратифицировать «средний класс» в зависимости от локализации жилья. Более того, доля собственников жилья в Москве очень велика, достигая 87,2% [Russia Home Ownership Rate, 2016]. В связи с социалистическим распределением жилья и последующей приватизационной политикой в 1990-х гг, по-прежнему сохраняется невысокий уровень социально-географической сегрегации, кроме некоторых недавно построенных районов. Например, владение квартирой в центре города может

происходить по разным основаниям: хозяева могли заработать миллионы рублей, чтобы купить ее, а могли просто проживать или быть прописанными в ней в начале 1990-х гг., а затем приватизировать ее бесплатно или за относительно низкую административную плату.

Более того, весьма спорной, например, является концептуализация *среднего* применительно к стратификации доходов. Согласно официальной статистике, средний (т.е. медианный) доход в Москве составляет 48 200 руб. в месяц [Уровень и распределение..., 2017]. Однако дифференциация доходов высока, о чем свидетельствует коэффициент разделения на квантили в 2013 г (соотношение среднего дохода беднейших и самых богатых 10% населения) — 16,3 [Sibirskaya et al., 2015: 130]. Основываясь на методике Международной организации труда, определяющей средний доход как 70–150% от медианного [International Labour Organization, 2013: 33], можно выделить лишь довольно небольшой слой, который, вероятно, не имеет каких-либо определенных, общих характеристик. Другие способы анализа используют в качестве одного из критериев ежемесячный доход более 120 000 руб. [Средний класс в российских..., 2018]. Этот подход, несомненно, позволяет выделить богатую социально-экономическую группу, но вряд ли ее можно отнести к *средним* классам. Даже принятие 100 000 руб. в качестве критерия будет включать только 4,1% всего населения [Уровень и распределение..., 2017]. Таким образом, трудно подойти к такой нечеткой и труднодоступной категории анализа с использованием количественных данных. Поскольку нужно все же с чего-то начинать, я решил начать свою работу на местах, используя в основном экономические критерии, и уже исходя из них уточнять свой антропологический анализ. Таким образом, я провел исследования с людьми с ежемесячным доходом выше 50 000 руб. без верхнего предела. Хотя это включает в себя некоторых людей с доходами намного выше среднего — и, таким образом, переступает *средние* слои — это очень ценно для отражения динамики социальной мобильности, и этнографические примеры подчеркнут этот аспект. Принимая это как отправную точку, я пытаюсь потом более точно фокусировать свой анализ, поскольку исследование еще продолжается.

Хотя я начинал с материальных вопросов, одной из тем, которые обязательно затрагивались в интервью, была самоидентификация. Когда я спрашивал людей, бывших объектом моего исследования в Москве, чувствуют ли они себя частью так называемого «среднего класса», некоторые из них отвечали: «Ну, еще нет, но я к этому стремлюсь». Другие добавляли, что они на самом деле никогда не думали об этом ранее и эта тема лишь вызывает у них какие-то ассоциации. Однако, когда речь шла о вербальной самоидентификации, большинство людей субъективно ассоциировали себя со средним слоем (именно *слоем*, а не *классом*), выбирая позицию 5–6 по шкале от 1–10 [см. также Тихонова, 2018: 19]. С. Кордонский утверждает, что в современной России едва ли существует социальная группа, с которой люди могут однозначно идентифицировать себя (исключая клише, такие как олигархи, бандиты, простые люди и т.д. [Кордонский, 2008: 134]. Скорее, кажется, что люди отождествляют себя с несколькими или даже противоречащими друг другу статусными группами. В то время как некоторые, в том числе и Кордонский [Кордонский, 2008], рассматривают это явление как своего рода дюркгеймовскую «аномию» [Durkheim, 1982: 21], другие подчеркивают, что такая двусмысленность является общим феноменом для обществ в стадии трансформации [Тихонова, 2018: 22]. Для них это напоминает явление, сходное с тем, что А. Юрчак описывает как последнюю фазу социализма, когда противоречивые значения, вероятно, являются единственной надежной нормой [Yurchak, 2005]. Эти двусмысленные обстоятельства стимулируют этнографическое изучение. Особый антропологический интерес представляет понимание различий и нечетких линий «между тем, как формально называются вещи, и тем, как все делается на практике» [Ledeneva, 2013: 3]. Принимая во внимания различные преобразования и изменения, происходившие в течение последних 30 лет в российском обществе, неудивительно, что люди могут неоднозначно представлять свою социальную идентичность. В частности, это, по-видимому, справедливо для понятия «средний класс», поскольку оно используется в различных контекстах с различными, а иногда и противоречивыми значениями. Например, в нормативных контекстах, таких как «Послания президента» (см. [Ельцин, 1995; Медведев, 2008; Путин, 2007, 2012, 2018]),

указывается на прогрессивные общественные и экономические преобразования в целом, и тогда это понятие, скорее, относится к формалистическим неоклассическим значениям. В основном такое понимание используется политиками или маркетинговыми компаниями, и в этом смысле оно указывает на социокультурную принадлежность, на культурно-идентичное «членство в транснациональном общественном порядке Первого мира» [Fehérváry, 2012: 124]. Однако его часто неоправданно воспринимают как категорию самоидентификации. Это стало модным словом, обозначающим лучшую жизнь для многих людей. Как показывают результаты полевых исследований, люди с доходом выше среднего (от 50 000 до 100 000 руб.) не вполне чувствуют себя выше среднего. Они относят себя к «среднему классу» как к категории «скорее бы» или «еще впереди». Это может иметь несколько причин. Например, существенен тот факт, что большая часть общества крайне бедна, и, хотя мои респонденты-москвичи имеют доходы статистически выше среднего, они не чувствуют себя богатыми и не сравнивают себя с этими людьми¹. Другая причина заключается в том, что люди чувствуют несоответствие между своим жизненным опытом, реальными экономическими возможностями и приписываемым им социальным статусом. Многие люди в постсоветской России не считают себя победителями в постсоциалистических преобразованиях. Напротив, многие аспекты постсоциалистических преобразований значительной частью российского населения по всей стране воспринимаются как несправедливые и преступные [Волков и Колесников, 2016: 1–2]. Во время потрясений 1990-х гг., когда произошло перераспределение огромного имущества, лишь очень немногим удалось достичь значительного богатства. Как и в случае «первоначального накопления» [Маркс, 1962: 741], это перераспределение и приватизация бывшей государственной собственности в итоге произошло довольно неравномерно и воспринималось как несправедливое — что и является отправным пунктом для большинства дальнейших социально-экономических трансформаций после 1990-х гг.

¹ Как показывает статистика, Москва занимает 3-е место по доходам среди российских регионов. Однако цены там чрезвычайно высоки, и доля людей, зарабатывающих более 100 000 руб., составляет 17,05% [Уровень и распределение..., 2017].

Что касается поразительного неравенства, то восприятие несправедливости в отношении своего положения в обществе и механизмы социальной мобильности лежат в основе моих исследований средних классов. Вышеупомянутые проблемы, связанные со смешанными и неравными социально-экономическими условиями, будут служить основой для моих этнографических выводов. Прежде чем иллюстрировать двусмысленность включения в социально-экономическую динамику даже на двух примерах, находящихся в одной и той же локации, я вкратце рассмотрю существующие исследования российских средних классов.

Транс(формация) российских средних классов в академических исследованиях

После падения Советского Союза идея о том, что бывшая социалистическая часть мира откажется от своего экономического, политического и социального строя и, в конечном счете, вполне «естественно» перейдет к капиталистическим рыночным отношениям западного образца, многими экономистами и политиками считалась «сама собой разумеющейся» [Verdery, 1996: 334]. Тем не менее

«О. Шкартан, Н. Тихонова, Г. Дилигенский и другие отмечали, что переход от советской системы социальной стратификации, в которой статус напрямую зависит от переплетения государственной власти и собственности (тоже государственной — прим. автора) к капиталистическим классовым отношениям, основанным на частной собственности, был слабым и неполным» [Remington, 2011: 107].

Таким образом, *трансформация* не должна рассматриваться как четко ограниченный период, когда общество меняется от состояния А до состояния Б за одну ночь. Скорее, имеют место продолжающиеся *трансформации*. Таким образом, для многих обществ в фазе трансформации диалектика между различными формами экономической инкорпорации влечет за собой дискуссию о структуре общества. Этот неустойчивый характер общества в целом порождает большие дебаты о спорной «конфигурации

постсоциалистических средних классов» [Heiman et al., 2012: 3]. В значительной своей части политический и публичный дискурс считал создание «среднего класса» неизбежным, одновременно результатом и фактором экономического перехода от социализма к капитализму, хотя эта точка зрения подвергалась критике в антропологии как линейная и телеологическая «транзитология» [Verdery, 1996: 336]. Тем не менее значительная часть опубликованной литературы по антропологии и социологии трактует «средний класс» формальным образом, как что-то «естественное», определяя его по социологическим критериям в соответствии с определенным доходом, определенным уровнем образования, и самоидентификацией (см. [Малева, 2008; Горшков и Тихонова, 2008; Remington, 2011]). Вслед за формулой Мура «нет буржуазии — нет и демократии» [Moore, 1966: 418], многие авторы в академических кругах, а также в публичном дискурсе выражали надежду и веру в новый «средний класс». В период бурного развития 2000-х гг. развивающийся средний класс обычно рассматривался как основа и носитель демократии, с неизбежностью следующей за экономическим ростом и переходом к рыночной экономике (о «среднем классе» в целом см. [Lipset, 1959]; о российском среднем классе см. [Колесников, 2011; Siegert, 2013; Gontmakher and Ross, 2015; Rosenfeld, 2017]). Более того, как в постколониальном, так и в постсоциалистическом контексте «средний класс» имеет тенденцию описываться как «универсальный» и «единообразный» идеальный тип, являющийся продуктом экономического роста и выгодой для всех [Seidl, 2017: 176]. В противовес этому формалистическому подходу я, как и другие авторы [Samson and Krasilnikova, 2014; Mrowczynski, 2010], полагаю, что это, скорее, принятие желаемого за действительное, чем научная позиция, которая попадает в ловушку того же метафорического переноса, что и аналогия с «морской свинкой». Для данной «определенной структуры общества» работает теория классов; но что, если сама эта структура претерпевает изменения?» [Polanyi, 2001 [1944]: 159]. Следуя аргументу Поланьи, «средний класс» в одном обществе не обязательно означает «средний класс» в другом; поэтому нужно остерегаться передачи формалистического феноменологического понятия без учета его субстантивных оснований.

Дискуссии о конфигурации той части общества, которая называется в России «средним классом», также иллюстрируют эту путаницу. С одной стороны — классические «средние классы» профессионалов в капиталистических европейских обществах в марксистском смысле, такие, как ученые, врачи и мелкие и средние предприниматели — как правило, их трудно найти среди лиц со средним или высоким доходом в России [Marx, 1962: 576]. С другой стороны — лица с более высоким доходом были в значительной степени напрямую связаны с административными государственными учреждениями и зависимы от них, как, например, высокопоставленные должностные лица в министерствах. Эта последняя категория профессионалов с более высоким доходом была, в отличие от описанных выше допущений Липсета [Lipset, 1959] и Мура [Moore, 1966], никак не связана с политической независимостью или экономическими инновациями [Gontmakher and Ross, 2015: 274] и имела весьма смешанные взгляды на социально-экономические вопросы [Гудков и др., 2009]. Более того, упомянутые критерии не являются кумулятивными: один из них не обязательно ведет к другому, и группа людей с высшим образованием и высоким профессиональным статусом, — таких как ученые или врачи — не обязательно имеет опыт людей с высоким доходом. И. Самсон и М. Красильникова обострили это наблюдение, заключив, что

«[...] упорство в поисках, анализе и препарировании среднего класса в России — не научный подход, а, скорее, вера в существование этого класса. Другими словами, российский средний класс — это миф. [...] Этот миф, продвигаемый Западом, скрывает желание создать государства западного типа по всему миру, особенно в посткоммунистических странах. [...] Таким образом, становится ясно: социальная структура в России отличается от социальной структуры западных обществ, для которых был создан термин “средний класс”» [Samson and Krasilnikova, 2014: 62].

Самсон и Красильникова называют «средний класс» России мифом [Samson and Krasilnikova, 2014], а Р. Мровчинский считает его «внеисторической концепцией» [Mrowczynski, 2010: 35]. Таким образом, существует ли вообще «средний класс», хотя есть люди с высоким доходом и люди с высоким статусом и образованием?

Или же он похож на «морскую свинку», названную формалистически, игнорируя эмпирические субстантивные аргументы? При рассмотрении бразильского «нового среднего класса» Клейн с соавторами обходят эту аналитическую проблему поразительным образом: авторы называют свою фокус-группу «бывшими бедными людьми» и тем самым избегают любых априорных предположений [Klein et al., 2018]. Однако для России этот аналитический оборот не работает: всего 30 лет назад люди в советском обществе имели достаточно равные экономические условия. Таким образом, российские средние классы остаются трудно уловимой целью.

«Размер и состав среднего класса [...] варьируются в зависимости от того, как он концептуализируется и измеряется до такой степени, что существуют серьезные сомнения относительно того, существует ли вообще какая-либо отдельная социальная группа, которая по существу классифицируется как средний класс» [Remington, 2011: 115].

Природа и состояние этого «среднего класса», таким образом, требуют этнографической экспертизы. Во-первых, глубокий этнографический материал необходим, чтобы увидеть формирующуюся социальную структуру с восходящей перспективы и, тем самым, лучше понять макроантропологические контексты. Это в явном виде подчеркивается в антропологической литературе, посвященной постсоциализму, для социальных преобразований в целом [Bridger and Pine, 1998; Berdahl, 2000; Hann et al., 2002], но в частности — для исследований по образованию средних классов [Heiman et al., 2012; Klein et al., 2018]. Во-вторых, антропология — это дисциплина, использующаяся по преимуществу для того, чтобы противостоять «транзитологическим», социоцентрическим запросам путем приобретения основы субстантивистских знаний. Таким образом, «теоретизация через этнографию» [Heiman et al., 2012] имеет особое значение для разработки аналитической основы для концептуализации так называемых средних классов. Кроме того, по-прежнему наблюдается серьезный дефицит антропологических исследований процессов социальной классификации в России. Следовательно, очерчивание живого опыта, когда он вступает в диалог с более широкими социальными процессами, имеет глубокую научную необходимость и обещает ценный вклад

в антропологические дебаты. Цель состоит в том, чтобы, как охарактеризовала К. Хамфри замысел своего этнографического исследования двух колхозов, «достичь понятного представления, охватывающего подвижные нюансы их существования здесь и сейчас» [Humphrey, 1998: 19].

Последующее обсуждение антропологических дебатов о постсоциализме и классе будет касаться теоретических инструментов, необходимых для этого предприятия. Через диалог между теоретическими аргументами и эмпирическими выводами, которые будут описаны ниже, я стремлюсь проблематизировать обычную онтологию среднего класса и изучить его за пределами формально-субстантивистской дихотомии.

Выходя за пределы обычной онтологии класса. Антропологические дебаты о постсоциализме и классах

Антропология постсоциализма

Антропология постсоциализма — это прежде всего корпус литературы, посвященной географическому региону бывших социалистических государств [Hann, Humphrey, Verdery, 2002: 15]. В настоящее время авторы, такие как Мюллер, обозначают этот регион термином «Глобальный Восток», дополняющим «Глобальный Юг» и «Север» [Müller, 2018]. Конструкция «Глобальный Восток» подразумевает наличие аналитически значимых условий повседневной жизни, с которыми сталкиваются люди во всех этих странах, в отличие от людей, живущих в «западных» странах. «Итак, хотя “постсоциализм”, безусловно, является академическим конструктом, это он используется не только нами, но и соответствует определенным историческим условиям в этом регионе» [Hann, Humphrey, Verdery, 2002: 12]. Однако это понятие также должно напоминать нам о неоднородности и разнообразии этих «исторических условий» в бывшем социалистическом мире [Hann, Humphrey, Verdery, 2002: 12]. Например, перераспределение земельных участков в сельскохозяйственном секторе в 1990-е гг. в Венгрии и Румынии произошло совсем по-разному [см. Thelen,

2003], хотя обе эти соседние страны имеют социалистическую историю. Следовательно, никакая зависимость от прошлого не может напрямую выводиться только из опыта социалистического строя самого по себе. Малоэффективно нормативно противопоставлять друг другу «Восточные» и «Западные» общества [Burawoy and Verdery, 1999: 15; Thelen, 2003: 43], понятие постсоциализма должно быть, скорее, императивом, раскрывающим пространственно-временные особенности каждой страны.

Подобно тому, как нельзя предполагать никакой однозначной зависимости от прошлого, никакие телеологические предположения о социальном развитии не должны налагаться на исследования. Эта насущная проблема хорошо (хотя и неявно) представлена в центральных дискуссиях постсоциалистического антропологического дискурса: а именно, в дебатах о трансформациях. Многие авторы (см. [Verdery, 1996; Berdahl, 2000; Hann, Humphrey, Verdery, 2002]) критикуют широко распространенное предположение, которое исходит из «быстрого и безболезненного перехода от социалистического тоталитаризма к либеральной демократии и от плановой экономики к рынку» [Giordano and Kostova, 2002: 74]. Эта «транзитология» [Verdery, 1996: 336] указывает на однолинейное и эволюционное развитие всех (постсоциалистических) обществ, как будто капиталистическая демократия на самом деле является «концом истории» [Fukuяama, 1989]. Напротив, Бердал подчеркивает открытый и процессуальный характер социальных изменений после 1989 г., используя термин «трансформация» или «трансформации» [Berdahl, 2000]. Тогда это понятие встречалось в большей части антропологической литературы, посвященной постсоциализму.

В качестве антропологического проекта, основанного на этнографической полевой работе, эта глава преимущественно посвящена открытому исследованию, выходящему за рамки нормативных моделей развития. Это явный аргумент в пользу «трансформационного» подхода, учитывающего пространственно-временное измерение этнографического поля. Как я уже упоминал во введении, эта позиция идет рука об руку с субстантивистским подходом, который имеет приоритетом эмпирические выводы как основу для дальнейшего теоретизирования. Однако это не означает впадения в изолированную презумпцию «уникального» соци-

ального развития России. Скорее это напоминает нам о необходимости не только собирать этнографические данные, но и приводить их в соответствие с аспектами, которые не могут быть эмпирически наблюдаемы, но обуславливают их. Суви Салменниemi подчеркивает это, заявляя о необходимости «дальнейшего изучения процессов социальной классификации в России и того, как они связаны с глобальными механизмами неравенства» [Salmenniemi, 2012: 16]. Как отмечает Т. Х. Эриксен в предисловии к работе Э. Вольфа «Европа и народы без истории», выпущенной в 2010 г., «сетевой капиталистический мир — это основа или подмости для почти любого серьезного исследования современной культурной и социальной динамики» [Wolf and Eriksen, 2010 [1982]: 29]. В частности,

«антропологи постсоциализма обнаружили, что их предмет был еще более непосредственно подвержен силам и парадоксам этой глобальной программы [капитализма], чем другие регионы мира, хотя и менее к ней подготовлен. Вот почему антропология постсоциализма настолько богата и имеет много возможностей для создания новой глобальной и сравнительной антропологии» [Kalb, 2002: 322].

Таким образом, антропология постсоциализма должна тесно переплетаться с антропологией глобального капитализма. Но если эта дисциплина — назовем ее «трансформатология» — будет означать отдельный процесс, совершенно не связанный с более широкими глобальными силами, то, в конце концов, этот подход не сможет учитывать взаимозависимости нашего нынешнего глобализованного мира. С другой стороны, если «транзитология» указывает на телеологический процесс равномерного и линейного характера капиталистического развития, то она не учитывает разнообразие и влияние каждого времени и пространства. Таким образом, постсоциализм остается действительной аналитической категорией только в том случае, если он рассматривается как совокупность подобных условий, таких, как коллективистская организация общественной жизни или государственная монополия на капитальную собственность, отбрасывающих долгую тень, делящуюся до настоящего времени, которая отделяет бывшую социалистическую страну от бывших «западных» стран. Однако постсоциализм не оказывается полезной категорией, если понимать

его как эксклюзивную, детерминированную структуру, указывающую на зависимость от прошлого или игнорирующую особенности конкретной страны. Таким образом, антропология постсоциализма требует этнографических исследований, которые подробно обсуждают неопределенность живых реалий, а не формалистически заставляют их соответствовать неоклассическим концепциям.

Антропология класса

«Тогда, в руках антрополога, класс представляет собой в меньшей степени определенную позицию, которая детерминирует как сознание, так и действие, а, скорее, приглашение рассмотреть, как меняются исторические, ситуационные и антагонистические социальные взаимосвязи между людьми» [Kalb, 2015: 16]

Понятие «класс» в основном используется как категория социальной стратификации в истории периода капитализма¹, поэтому антропология класса должна отслеживать мировой капитализм так же, как и антропология постсоциализма. Уже К. Маркс и М. Вебер, отцы классовых исследований, тесно связали классовое образование с глобальным капитализмом [Carrier and Kalb, 2015]. Неудивительно, что образование классов сильно зависит от процессов неравенства в создании прибавочной стоимости [Gill and Kasimir, 2016]. Как напоминает Пикетти, накопление и распределение богатства всегда является продуктом деятельности экономических, социальных и политических субъектов [Piketty, 2014: 20]. Таким образом, неравенство является не только экономической темой, его лучше изучать с позиции четырехстороннего подхода [Gill and Kasimir, 2016]. Он подразумевает пристальное внимание к истории, политике, пространству и труду, чтобы «преодолеть

¹ Подробное обсуждение истоков и развития концепции класса см. у [Carrier, 2015].

проблематичные, антиисторические формулировки микро-макро или локально-глобальных отношений [...], побуждая нас концептуализировать взаимную связь этих разномасштабных действий» [Gill and Kasimir, 2016: 99]. Именно эта взаимосвязь разномасштабных действий имеет решающее значение для антропологии класса. Таким образом, исследование класса означает исследование взаимозависимостей людей, которые образуют конфигурацию, называемую классом [Kalb, 2015: 14]. В противоположность количественным и описательным критериям эта модель не рассматривает класс как ячейку «среди других ячеек: отфильтрованную, измеряемую, овеществленную и сведенную к простым категориям дохода, образования и профессионального статуса» [Kalb, 2015: 2; см. также: Lawler, 2012: 258]. Скорее она подчеркивает свойства класса как процессуального продукта социального неравенства, развивающегося во времени и через конфликты в марксистском смысле [Smith, 2015: 87]. В случае формирования «среднего класса», как будет обсуждаться ниже, это становится еще более очевидным. Также станет ясно, что антропология в этом контексте понимается, скорее, в смысле «политической экономии», чем как попытка «культурно-интерпретативного» подхода [Kalb, 2015: 7], что стало снова востребованным, особенно после глобального финансового кризиса 2008 г. Что касается глобальных взаимосвязей и все большего социального неравенства внутри и между различными частями мира, то интерпретационная антропология класса, рассматривающая социальный класс просто как субъективную космологию, может быть не особенно полезной для его понимания [Carrier, 2012: 271; 2015: 38].

Короче говоря, изучать класс в антропологическом плане — значит обсуждать взаимозависимость людей в свете социальной стратификации. Это означает выявление «критических узлов» [Kalb and Tak, 2005] классификации путем представления «подробной этнографии критических моментов, которые подталкивают теорию к учету предыстории, сложностей и нюансов повседневной жизни» [Heiman et al., 2012: 27]. Неудивительно, что антропология класса, представленная здесь, неизбежно требует этнографического подхода. Такой антропологический анализ позволяет внимательно переконфигурировать «классовые изменения» [Heiman et al., 2012: 27], проблематизируя их теоретически

и обосновывая их эмпирическим путем. «[Итак], антропология класса описывает не точки на карте, но постоянно меняющиеся связи между ними» [Kalb, 2015: 14].

Понимание категории класса, как оно используется здесь, не ограничивается его категоризацией в социальной теории капитализма, но, скорее, используется как инструмент для изучения механизмов социального неравенства в различных общественных структурах. Следуя субстантивистскому представлению Поланьи о «встроенной экономике» (“embedded economy”) [Polanyi, 2001 [1944]], т.е. экономике, включенной в социальные отношения, детальный анализ средств к существованию людей и социально-экономических способов существования позволит пролить свет на различные аспекты становления социально-экономической структуры. Через этнографическое исследование класса можно выделить различные модели жизнеобеспечения людей, и сделать выводы об обществе, в котором они живут. Как будет показано ниже, предварительные этнографические данные указывают на довольно неоднозначную ситуацию, которая предполагает различные, параллельные и даже противоречащие друг другу шкалы, именно так, как это бывает в «смешанных экономиках». Это означает, что социальная классификация может одновременно работать противоречивыми способами, в зависимости, например, от рыночных механизмов, управляемых спросом, и/или корпоративных, сословных ресурсов¹. Например, некоторые авторы, такие как О. Шкаратан и Г. Ястребов, а также С. Кордонский, утверждают, что смесь старых советских сословных социальных групп, новых русских сословных групп и новых капиталистических классов [Shkaratan, Yastrebov, 2010; Кордонский, 2008: 128], существующих одновременно, хотя, возможно, и не взаимно исключая друг друга, разделяет современное российское общество. Хотя Кордонский использует термин «класс» в качестве понятия, относящегося к явно капиталистическим отношениям, и термин «социальная группа», когда речь идет о системах, основанных на сословиях [Кордонский, 2008], я предпочитаю подчеркнуть антропологиче-

¹ Я называю «сословным» механизм, который организует социальную мобильность по социальному происхождению, профессиональной группе или другим зависимым критериям, а не по принципам рыночной экономики.

ское понимание «класса», описанное выше. Однако использование этих концепций указывает на суть «проблемы морской свинки», объясненной во введении. Использование понятия «средний класс» в качестве формалистической категории неоклассического капиталистического общества вводит в заблуждение. Мы мало что можем узнать о механизмах социальной мобильности и неравенства, опираясь на использование телеологически навязанных структур или соответствующих им формалистических категорий. Вместо этого, мы можем выявлять различные групповые структуры, отдавая предпочтение эмпирическому изучению изменяющихся социально-экономических взаимозависимостей людей и принимая во внимание их встроенность в них, способствуя, тем самым, созданию новой онтологии средних классов. Таким образом, антропология класса может многое предложить исследованиям социальной классификации в России, выходя за рамки общепринятой классовой онтологии.

Различная социальная динамика в разных средних классах

Многие респонденты со средним уровнем дохода, такие как Настя, считают свой жизненный опыт несправедливым и несоответствующим их положению в обществе. Настя, 33-летняя преподавательница в престижном московском университете, говорит, что она считает, что ее профессиональный статус не соответствует ее экономическим возможностям. Она училась в университетах России, США и Великобритании. Тем не менее ее официальная зарплата преподавателя университета даже не покрывает ее основные потребности. Она живет со своей бабушкой — потому что она едва ли может себе позволить снимать жилье самостоятельно — в квартире бабушки рядом со станцией метро недалеко от центра города. Хотя она зарабатывает до 80 000 руб. в месяц, ее официальная зарплата составляет всего лишь 15 000 руб., остальное она зарабатывает частным репетиторством и преподаванием на курсах для школьников и студентов. Несмотря на свой доход выше среднего, она чувствует себя «скорее, рабочим, чем средним классом», поскольку ей приходится работать с рассвета до заката, чтобы

свести концы с концами и позволить себе какие-нибудь радости, например, отдых в Европе. Настя является хорошим примером группы под названием «бюджетники», профессионалы, такие как врачи и ученые, работающие в штате и получающие зарплату из государственного бюджета. Несмотря на квалификацию, ей трудно монетизировать уровень своих компетенций по месту своей основной работы, поэтому она чувствует себя вынужденной искать дополнительный доход с помощью подработки. Хотя ее общий доход выше среднего по московским критериям, большая часть его «серая» и, следовательно, ненадежная: она не получает этого дохода в течение летних каникул или во время болезни, и не может надеяться на услуги социального страхования.

Эти представления о несправедливости и несоответствии вознаграждения заслугам тесно связаны с механизмами социальной мобильности. Как я уже отмечал, из-за преобразований и изменений в российском обществе в течение последних 30 лет, неудивительно, что люди могут испытывать затруднения в определении своей социальной идентичности. Неудивительно также, что механизмы социальной мобильности могут быть неясными или неоднозначными — как в отношении воспринимаемых, так и реально переживаемых событий. По мнению большинства опрошенных респондентов, неформальный характер, отсутствие безопасности и стабильности являются существенными ограничениями для вертикальной социальной мобильности. Тем не менее, как предполагает Клейн с соавторами [Klein et al., 2018: 89], а также исследования других авторов о глобальных средних классах, меритократическая идеология является одним из основных способов, которым люди объясняют свое положение в обществе. Однако подобная «вера в восходящую социальную мобильность» [Hage, 2005: 472] благодаря собственным достижениям является достаточно капиталистической, неоклассической чертой. Как показывают полученные результаты, несмотря на названные факторы незащищенности и неформальности, а также кажущуюся несправедливость, чувство меритократической уверенности в себе широко распространено среди моих информантов в России.

Следовательно, они проводят границу между своим ощущением несправедливости в отношении своего личного положения в обществе и неравенством в принципе. В то время как первое

основано на механизмах несправедливого распределения, второе относится к доходу или разнице в статусе в соответствии с меритократическими механизмами. Например, Настя считает, что ее доход очень заслуженный: она действительно много работает для этого, к тому же в нескольких местах. Тем не менее, когда она говорит о декане или ректоре в своем университете, она выражает недоверие как к процессу, в результате которого они были назначены, так и к справедливости их оплаты (судя по мерседесу, на котором декан ездит на работу). Настя сказала, что она никогда не сможет стать деканом, поскольку, по ее мнению, эти должности в основном предоставляются через блат и личные связи, а не через меритократические механизмы.

Однако люди, работающие, например, в крупных компаниях, находились в более стабильной ситуации с точки зрения экономической безопасности или механизмов восходящей социальной мобильности. Например, Влад, 28-летний инженер, работает в международной транспортной компании в Москве, зарабатывает около 120 000 руб. в месяц и «вполне вероятно, чувствует себя как средний класс». Он очень доволен своей работой и процедурами найма. Хотя он говорит, что заслуживал бы повышение, по крайней мере, по результатам за последний год, он не обижается на мерседес своего босса: возможно, когда-нибудь, в принципе, у него может появиться свой собственный. Как и Настя, Влад получил хорошее университетское образование. Хотя он получил полное образование в России, он провел некоторое время в США по программе «работа и путешествия». Международная компания, в которой он работает, наняла его на конкурсной основе, после нескольких тестов и собеседований на английском языке он получил работу. Его зарплата позволяет ему снимать квартиру для себя и своей подруги — хотя и не в центре города, но в 15 минутах ходьбы от последней на этой линии станции метро. Кроме того, компания предоставляет ему автомобиль и ежегодные бонусные выплаты. Влад говорит, что чувствует, что может легко позволить себе практически все, что захочет, например, отдых за границей: его последняя поездка была в Соединенные Штаты.

Вместе с тем, особенно интересно отражение механизмов социальной мобильности в потреблении. Некоторые исследователи классов критикуют критерии, основанные на доходе или

потреблении за «упрощение классового опыта» [Klein et al., 2018: 86]. Действительно, «средний класс» трудно измерить с помощью показателей «количество людей, имеющих iPhone» или «насыщенность района проживания торговыми центрами». «Такие материальные факторы несут в себе обещание набора преимуществ, принятых в глобальном масштабе, уровня жизни, соответствующего странам Запада, моральной легитимности, респектабельности, статуса в локальном сообществе и множества других желаний материального свойства» [Fehérváry, 2012: 124]. Другими словами, рассматривая только потребление, можно попасть в ловушку «имитации» определенных функций и символов статуса, приписываемых «среднему классу».

В связи с этим, Влад и Настя являются тщательно подобранными этнографическими примерами. Оба провели несколько месяцев за границей в Соединенных Штатах и Великобритании с целью образования и отдыха. Оба хорошо владеют английским языком и оба имеют работу, требующую высокой университетской квалификации. Тем не менее они сталкиваются с различными механизмами социальной мобильности, существующими в разных отраслях / секторах экономики, в том числе с разной материальной компенсацией за свою работу: несмотря на их весьма схожий опыт, у Влада и Насти разница в номинальном доходе составляет 150%, и, как уже говорилось, для его достижения от них требуются разные усилия. Оба они, однако, имеют доход намного выше среднего уровня в статистическом выражении. Таким образом, этот пример иллюстрирует сосуществование различных моделей социально-экономической классификации и способов включения в них: в данном примере молодые люди, главным образом, зависят от сектора, в котором работают. В то время как работодатель Влада представляет собой иностранную международную компанию, нанимающую квалифицированный персонал на основе спроса, Настя работает в государственной организации, которая также нанимает квалифицированный персонал, но по-другому и с другим вознаграждением. Частное преподавание по сравнению с ее официальной университетской позицией оплачивается намного лучше. При этом, хотя у Влада зарплата выше, чем у Насти, Настя может жить недалеко от центра города благодаря квартире, приватизированной ее бабушкой в 1990-х гг. Поскольку Владу приходится

снимать квартиру, он вряд ли мог бы себе это позволить. Хотя у Насти и Влада много сходных описательных критериев, таких как образование, статус или группа доходов, они едва ли принадлежат к одной и той же аналитически выделенной группе общества, что подразумевалось бы при формалистических категориях. Скорее они принадлежат к группам, формируемым разными социальными механизмами.

Средние классы как линзы социальной динамики: заключение

«Средний класс по природе своей плохо определяемая сущность. Это отражает не отсутствие теоретической прозорливости, а, скорее, характер самой реальности» [*Wacquant, 1991: 57*]

На первый взгляд, эпиграф и название этого подраздела, похоже, противоречат друг другу. Как плохо определяемая категория может быть аналитической линзой? Тем не менее я утверждаю, что именно эти сложности в ее определении — и попытки все же определить категорию любой ценой — раскрывают ее неясности и, как следствие, выявляют социальную динамику, что и усложняет четкое ее определение. Как показано в этой главе, изучение средних классов является почти сомнительным предприятием. В академических исследованиях, а также в публичном дискурсе выделение средних классов основано, главным образом, на формалистическом подходе, который определяет эти классы по описательным критериям. Опираясь на антропологические дебаты о постсоциализме и классах, я привожу аргументы и утверждаю, что подобная классификация не дает представления о различном, и нагруженном противоречиями, характере вовлечения людей в социально-экономическую динамику. Примеры Влада и Насти иллюстрируют эту проблему эмпирически. Анализ несоответствий и многозначности аномии, социальной мобильности, восприятию несправедливости служит средством вычленения разнообразных конфигураций социальных трансформаций и раскрытия реляционных

взаимозависимостей в жизненных реалиях людей. Вводя эмпирические данные в текущие антропологические дебаты по поводу классов, я обосновываю подход, выходящий за рамки обычной онтологии среднего класса. Я утверждаю, что формалистическая категория «средний класс» не только изначально неточна, но также подчеркивает и переоценивает неоклассическую социально-экономическую модель, препятствуя комплексному и всестороннему анализу. Хотя этот «средний класс» и существует как класс, вписанный в неоклассическую модель «среднего класса» (хотя и не как *средний* в российских категориях), это понятие искажает и затрудняет понимание других частей общества. Как и «морская свинка», оно вызывает определенные ассоциации, перенося обозначение из другой социально-экономической системы, но игнорируя при этом ее основное содержание. Опираясь на формалистско-субстантивистские дебаты в антропологии, предложенное Поланьи «экономистическое заблуждение»,

«все еще полезно для понимания аксиом значительной части основной экономической теории и их необоснованного применения к универсалиям эмпирической человеческой экономики. Оно не помогает дать реалистичное описание каких-либо субстантивных экономических миров — ни современного капитализма, ни его бывшего социалистического соперника» [Happ, 2014: 646].

Вместо того, чтобы определять социальное положение «среднего класса» по отдельным маркерам, этнографическое исследование в сочетании с антропологическим теоретизированием может помочь выявить «белые пятна» в традиционной классовой терминологии.

После этого обсуждения общее утверждение Ваккуанта о характере «среднего класса» не должно вызывать удивления. В то время, как я приводил доводы в отношении предполагаемого российского среднего класса, утверждение Ваккуанта носит более общий характер. Это, безусловно, веский аргумент в отношении обсуждаемых дебатов в антропологии класса: чтобы узнать что-то о группах, расположенных в различных точках «средних» зон, необходимо «динамически изучать весь набор отношений, связывающих их с группами, которые находятся выше и ниже» [Wasquant, 1991: 58]. Таким образом, изучение людей со средним уровнем

дохода особенно может помочь выяснить процессы социальной классификации. Для precarious пролетариата, с одной стороны, и элит, с другой, модели жизнеобеспечения могут быть более определенными, но для среднего класса эта динамика гораздо менее ясна. Из-за своего среднего экономического положения он подвержен как нисходящей, так и восходящей социальной мобильности. Более того, если говорить, на базе приведенных этнографических примеров, о Москве, то здесь средние классы в Москве особенно показательны расположены в отношении конкурирующих моделей, указывающих на диалектику между глобальным капитализмом, с одной стороны, и спецификой влияния государства, с другой. Следовательно, основываясь на антропологическом понимании класса, московские средние классы представляют собой особенно перспективный аналитический стержень для изучения социальной динамики в современной России, могут стать линзой для рассмотрения подобных реляционных взаимозависимостей. Именно такая линза предоставляет возможность выйти за рамки общепринятых классовых терминов и разработать новый язык для аналитического понимания современного российского общества. Это не делает изучение средних классов легким делом. Но, еще раз цитируя Ваккуанта, красота изучения классов также заключается в его трудности [Wacquant, 1991].

Глава 8

На пути к информационной эпохе: модели трудовой карьеры IT-специалистов

Концепция многомерной мобильности [Социальная мобильность..., 2017], предполагающая движение индивидов в нескольких взаимосвязанных социальных измерениях (профессиональном, квалификационном, властном, пространственном, жилищном, субъективном и т.д.), позволила предположить, что в современных обществах на фоне традиционных каналов социальной мобильности существуют нестандартные способы социальных перемещений, часто связываемые с неформальной занятостью. При этом вследствие протекающих информационных и технологических изменений в системе трудовых отношений стали фиксироваться некоторые сдвиги, проявляющиеся прежде всего в формах нестабильной или прекаризованной занятости [Голенкова, Голиусова, 2015].

Существующая в современных исследованиях гамма подходов и критериев к определению прекаризации свидетельствует как о непростом характере ее происхождения, так и о фактической сложности ее эмпирической фиксации. И дело не только в недостаточной теоретической проработанности самого феномена. Наблюдаемые тенденции в сфере трудовых отношений во многом связаны с новым этапом развития общественной системы в целом, где ключевыми принципами становятся множественность выборов и социальная неопределенность, формирующие, в свою очередь, принципиально новые жизненные и трудовые стратегии населения. В этом плане группа IT-специалистов представляет особый интерес, поскольку, специфика их занятости в сравнении с другими профессиями предоставляет более широкий выбор форм занятости, в том числе и прекарных [Козина, 2013].

Именно в связи с возрастающей многомерностью и неоднородностью социального пространства, мы сделали акцент на формах продвижения трудящихся в системе социально-статусных

позиций, а также на тех атрибутах карьерного успеха, которые в общественном сознании являются определяющими. Мы ставили задачей понять, как меняются требования к различным категориям работников с точки зрения движения к технологически-развитому обществу. Как ни парадоксально может показаться на первый взгляд, для выявления указанных сдвигов мы выбрали одну из самых перспективных профессиональных групп — информационных работников, без вклада которых современное инновационное развитие было бы трудно представить. А парадоксальность заключается в том, что, несмотря на закрепленное за работниками сферы информационных технологий звание «передовиков» производства нового знания и инноваций, они в большей степени, чем другие профессиональные группы характеризуются атрибутами precarious занятости, нежели стабильным социально-экономическим положением¹.

Такое мнение сложилось не случайно и связано оно в первую очередь с особенностями профессии «айтишника». Функциональная специфика этой группы преимущественно сводится к работе с компьютерами и программным обеспечением, что открывает возможности для выполнения тех или иных работ удаленно и без заключения трудового контракта. И если работники информационных технологий будут определять лицо современного общества знаний, то в какой степени явление прекарнизации может сочетаться с теми модернизационными изменениями, которые предполагают повышение стабильности социальной системы? Лишь в той степени, в какой информационные работники будут способствовать формированию насыщенных информацией производств и экономическому развитию. Именно по этим причинам данная группа обрела особый социальный статус в социально-профессиональной структуре, в силу чего заслуживает тщательного внимания исследователей. Таким образом, ключевыми задачами данного исследования станет изучение качества и внутренней структуры

¹ В частности, Ж. Т. Тошенко, говоря о специалистах по информационным технологиям и программистах, относит их к фрилансерам и отмечает, что они представляют собой трудно поддающуюся учету социальную группу, которая характеризуется высоким уровнем независимости в повседневности и рабочем процессе, однако больше других подвержена тем или иным социальным рискам и жизненным ограничениям [Тошенко, 2018: 84].

профессиональной группы «айтишников», определение каналов рекрутинга и воспроизводства группы, а также анализ карьерных стратегий и жизненных планов с точки зрения проявления в ней стабильности и прекарности.

Стоит отметить, что комплексных исследований профессиональной группы работников ИТ-сферы в российском обществе практически не проводилось. Начиная с 2000-х гг. появились первые публикации, посвященные новой социальной группе на российском рынке труда — информационным работникам [Черныш, 2002; Любимова, Шкаратан, Иняевский, 2008]. В этих публикациях внимание преимущественно было уделено роли ИТ-специалистов в развитии экономики страны, причем с точки зрения особого места «айтишников» в социально-профессиональной структуре. Информационных работников относили к «ядру» среднего класса, преимущественно на основании двух базовых критериев — высокого уровня человеческого капитала и высокой мотивации к профессиональной деятельности [Любимова, Шкаратан, Иняевский, 2008].

Исследователи фиксировали также и определенные закономерные связи между ростом социально-экономических показателей страны и численностью занятых в производстве информационных работников, в силу чего за последними закрепились функция носителей инновационно-креативного потенциала. По сути, «айтишники» выступили проводниками информационных потоков и обеспечили их беспрепятственное прохождение ко всем слоям населения [Черныш, 2002: 62]. Таким образом, мы видим, что положение группы информационных работников в социальной структуре российского общества в разных исследованиях рассматривается неоднозначно. Часть исследователей говорит о том, что представители этой группы подвержены прекарнизации в силу особенностей характера труда [Тощенко, 2018]. Другие же приводят аргументы в пользу классического положения данной профессиональной группы вкупе с ее перспективностью на фоне процессов технологизации и информатизации [Черныш, 2002; Любимова, Шкаратан, Иняевский, 2008]. Как видим, ситуация, действительно, довольно парадоксальная. Как может высокопрекарнизованная группа составлять ядро среднего класса? Для ответа на данный вопрос нужно рассмотреть актуальные критерии, на ко-

торые можно было бы ориентироваться, рассуждая о классовой принадлежности данной группы.

Говоря о специфике среднего класса в России, отечественные исследователи отмечают необходимость учета не только материальных критериев и абсолютных показателей, но и имеющихся нематериальных активов и ресурсов [Тихонова и др., 2018]. Так, О. И. Шкаратан к числу таких критериев относит особые возможности в получении качественного образования, формирующего основу человеческого капитала; обладание специфическими навыками и умениями, гарантирующими более высокий доход и статус; индивидуализированные позиции в системе трудовых отношений, выражающиеся в повышении роли работника при контроле за собственным рабочим временем; специфические черты труда, предполагающие автономность, креативность в выработке решений, подготовленность к территориальной и профессиональной мобильности [Любимова, Шкаратан, Иняевский, 2008].

В этой связи интересна точка зрения Н. Е. Тихоновой и С. В. Мареевой, исследовавших средний класс с разных позиций и подходов и указывающих на его структурную неоднородность. Они отмечают, что пока нет единства в понимании того, представители каких профессий или обладатели какого уровня образования могут относиться к среднему классу. Тем не менее, опираясь на обширную теоретическую и эмпирическую базу, авторы выделяют некоторые критерии, которые могут отличать социально-статусные позиции среднего класса от других групп. Многие из этих критериев также связаны с нематериальными активами и ресурсами. Во-первых, это автономность труда, особые трудовые мотивации, властный ресурс или ресурс влияния, специфика переговорных позиций во взаимоотношениях с работодателями. Во-вторых, это возможность самостоятельно определять стиль жизни и, вообще, иметь определенный стиль жизни. В-третьих, это, конечно же, материальные ресурсы, которые по западным меркам не сильно отличаются представителей среднего класса от других. Однако, исходя из российской специфики и учитывая наличие внеклассовых неравенств (поселенческих, региональных, отраслевых и др.), эти различия все же имеются, и они качественно отличаются от других групп. Не менее значимыми характеристиками выступают поведенческие стратегии представителей среднего класса, которые

связаны, прежде всего, с отличающимся от других групп отношением к основным видам ресурсов, которыми они располагают (включенность в систему информационных технологий, отношение к работе, модели отдыха и др.) [Тихонова, Мареева, 2009].

Обладание вышеперечисленными характеристиками, по мнению отдельных исследователей, обеспечивает переход работника на новый уровень — в разряд информационных производителей [Кастельс, 2000], с характерным для них «высочайшим уровнем жизни и престижа» [Любимова, Шкаратан, Иняевский, 2008: 8]. Таким образом, с учетом описанных характеристик и современных тенденций, мы склонны предполагать, что работники ИТ-сферы являются группой, если не формирующей основу нового среднего класса в России, то, по крайней мере, включающей социально-статусные позиции, сходные с теми, которые разные исследователи относят к среднему классу. Тенденции прекаризации в данном случае можно рассматривать, скорее, как частность, которая может затронуть не только группу ИТ-специалистов, но и другие профессиональные группы.

Вместе с тем, говоря о современных обществах как «обществах знания», важно учитывать долю ИТ-специалистов в общей численности занятых. Так, по данным мировой статистики использование цифровых технологий для большинства стран в последние десятилетия стало главным фактором экономического роста. Многие ведущие страны активно внедряют элементы цифровизации — в частности, технологии «интернета вещей», искусственного интеллекта, машинного обучения и др. В ближайшее десятилетие также прогнозируется массивная цифровизация отраслей производства. Россия сталкивается с необходимостью выглядеть конкурентоспособно на этом фоне. Однако же доля информационных работников среди занятого населения России пока не превышает и 2% (в абсолютной численности — 1,9 млн чел.) [России предрекли дефицит..., 2018], что существенно ниже среднеевропейских и мировых показателей (см. рис. 8.1). Впрочем, не только в России, но и во всем мире остро ощущается социальный запрос на высококвалифицированных ИТ-специалистов.

В этих условиях страна нуждается в наращивании количества и качества информационных работников. А если учесть, что более 40% ИТ-компаний, согласно нашему исследованию, специализи-

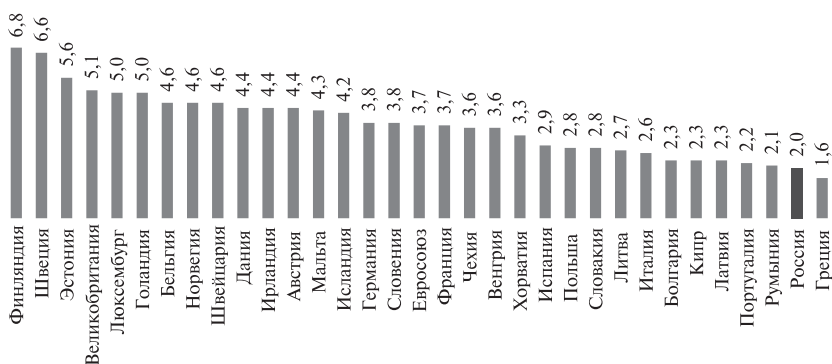


Рис. 8.1. Доля ИТ-специалистов в России и европейских странах в общей численности занятых, 2017 г. [ICT specialists..., 2018]

руются, в первую очередь, на производстве продукта для внешних клиентов и на адаптации уже существующих идей к нуждам заказчика, а не на разработке новых технологий и развитии отдельных отраслей, то возникает вопрос о достижимости искомого технологического прорыва в ближайшей перспективе. По этим причинам важно изучать структурные особенности группы информационных работников.

Методология определения структуры социально-профессиональной группы «айтишников»

На протяжении нескольких лет наш коллектив последовательно исследовал различные аспекты формирования и функционирования группы «информационных работников». Основная гипотеза, которой мы придерживались, заключалась в том, что «айтишники» отличаются от других социальных и профессиональных групп по целому ряду параметров (многие из которых рассмотрены выше): по социальному происхождению, по образованию, по доходу, по конкурентноспособности и востребованности на рынке труда, а также по уровню человеческого капитала. Такое предположение строилось исходя из идеи о прогрессивном характере сферы информационных технологий и ее обращенности в будущее, что, соответственно, предполагает у работников наличие специфических профессиональных характеристик, компетенций и навыков.

Исходя из этих гипотез, на первом этапе мы выбрали стратегию качественного исследования, что позволило очертить примерные границы группы информационных работников за счет выявленных особенностей их самоидентификации. Нас преимущественно интересовали субъективные представления о месте «айтишников» в социально-профессиональной структуре, типичные качества представителей этой профессии, особенности рабочего места и др. [Черныш, 2017; Сушко, 2017]. Фокус исследования был направлен на внутреннюю дифференциацию группы, т.е. на определение ее гомогенности или гетерогенности с точки зрения различных характеристик. Однако, забегаая вперед, отметим, что последняя цель была достигнута только на этапе количественного исследования, после проведения аналитических работ.

Как и в стратегии изучения прекариата («Интервью-2017») [Социальная мобильность..., 2017], мы разработали инструментарий с учетом целого ряда критериев для анализа профессиональных стратегий и социальной мобильности ИТ-специалистов, их человеческого капитала и субъективного восприятия своего профессионального статуса. К таким критериям мы отнесли длительность занятости в ИТ-сфере, т.е. наличие опыта работы по данной специальности и владение навыками программирования. Также учитывались гендерные и возрастные особенности группы, характер труда (удаленный или офисный), форма занятости (фрилансеры или наемные работники), тип организации, должностной статус респондента (руководители структурных подразделений, информационные специалисты-профессионалы (например, разработчики программ, системные аналитики и т.д.), технические специалисты (например, системные администраторы, тестировщики и т.д.).

Для изучения этих критериев мы использовали метод глубоких интервью с представителями группы, который позволил зафиксировать «среду выхода» данной группы (блок «первичная социализация»); особенности трудовой мобильности (блок «трудовой путь») и отношений между нанимателем и работником; условия и характер оплаты труда (блок «нынешнее место работы»); а также субъективную оценку своей организации и статуса информационного работника (блок «субъективная оценка своего положения»). В соответствии с разработанным инструментарием и про-

граммой исследования в июне—августе 2017 г. коллективом проекта были проведены 70 интервью с ИТ-работниками длительностью 1–1,5 часа в Новосибирске (35 интервью) и Екатеринбурге (35 интервью).¹

Учитывая современные тенденции информатизации и прекаризации труда, о которых в последнее время стали говорить все чаще, на этапе качественного исследования проекта одной из ключевых целей стало изучение наиболее значимых отличий между группами наемных работников и самозанятых. На наш взгляд, эти различия могут быть выражены в ряде характеристик: специфике человеческого капитала, социально-экономического статуса, а также в адаптационных и идентификационных особенностях представителей указанных групп. Однако если рассматривать занятое население по России в целом, то по данным ФСГС РФ около 93% трудятся по найму и только 7% являются «самозанятыми», т.е. не имеют официального трудового контракта и не используют наемный труд. Примерно такое же соотношение фиксируется и в отдельных профессиональных группах [ФСГС РФ. Труд и занятость..., 2015].

Необходимо отметить, что сегмент «работающих по найму» в научных исследованиях проанализирован достаточно основательно, что связано с его определяющей ролью в динамике рынка труда [Наемный работник..., 2015], но этого нельзя сказать о группе работающих по найму «айтишников». Если же говорить о самозанятых, то в силу своей малочисленности их анализируют реже, хотя эта группа тоже имеет свою специфику как по профессиональным компетенциям и образованию, так и по социально-статусным характеристикам. В нашем исследовании, учитывая недостаточную изученность представителей ИТ-сферы, предполагалось на этапе качественного исследования рассмотреть как группы самозанятых, так и наемных работников для понимания того, насколько сильно они могут различаться. Итоги анализа данных качественного исследования в целом подтвердили предположение, что основное различие самозанятых и наемных работников состоит лишь в способе реализации своего человеческого капитала

¹ Основные выводы этапа качественных исследований ИТ-работников представлены на страницах журнала «Интеракция. Интервью. Интерпретация» № 14, 2017 г.

(характере занятости — удаленный или офисный), в то время как их мотивационные и профессиональные характеристики различались не сильно. Таким образом, на этапе количественного опроса мы решили сосредоточиться все же на наемных работниках ИТ-сферы.

Второй этап комплексного исследования группы информационных работников реализовался в ходе проведения количественного опроса (N=858, «ИТ-2018»), основой для реализации которого стали итоги предыдущего этапа качественного исследования, а также данные ФСГС РФ по изучаемой группе. Так, согласно данным ФСГС РФ на 2017 г. ИТ-специалисты составляли не более 2% от общей численности работающего населения (не считая руководителей). Показатели по полу и возрасту, согласно этим данным в ИТ-сфере распределены следующим образом: примерно 80% составляют занятые мужчины и, соответственно, около 20% — женщины [ФСГС РФ. Занятое население..., 2018]. Исходя из этих данных, при проведении опроса было принято решение установить квоты на пол.

Следующим шагом стало изучение структуры группы ИТ-работников на основе общедоступных данных и проведенного качественного исследования. По итогам анализа было установлено, что специалисты ИТ-сферы согласно существующим классификаторам профессий [Специалисты по информационно-коммуникационным..., 2018; Специалисты-техники..., 2018; International Standard..., 2018] относятся к профессиональным группам высшей квалификации и специалистам со средним уровнем квалификации (без учета руководителей — они составляют отдельную группу). Таким образом, целевую аудиторию количественного опроса составили руководители, занятые в ИТ-сфере, специалисты высшего уровня квалификации (например, инженеры, программисты, тестировщики, технические писатели), а также группы специалистов среднего уровня (например, системные администраторы и другие специалисты технической поддержки). Соотношение указанных групп на рынке труда представлено в таблице 8.1, составленной на основе данных ФСГС РФ. Далее мы определили соотношение указанных групп для количественного опроса и установили квоты на каждую профессиональную группу. Однако, поскольку данные по группе руководителей не были представлены в разрезе специ-

фики занятости (ИТ), мы опирались на уровень достижимости респондентов этой группы по этапу качественного исследования и исходили из примерно равного распределения руководящих должностей по ключевым сферам занятости.

Таблица 8.1

Распределение занятого населения по профессиональным группам

Профессиональные группы	Данные ФСГС РФ (чел.)	Качественное исследование (чел.)	Количественный опрос (чел.)
Руководители (всего)	4919000	23	158
Профессионалы (в ИТ-сфере)	849000	51	420
Технические специалисты (в ИТ-сфере)	229000	26	280

В качестве метода был выбран онлайн опрос как наиболее оптимальный в силу профессиональной (ИТ-специалисты, которые априори должны обладать как минимум уверенными навыками использования ПК и Интернета) и возрастной специфики аудитории (пропорции смещены в группу наиболее молодых возрастных групп). Так, согласно данным НИУ ВШЭ, область ИКТ отличается достаточно молодой состав: 38% — моложе 30 лет, каждый третий — в возрасте 30–39 лет. По всей совокупности занятых на эти возрастные группы приходится соответственно 22 и 27% работников [Цифровая экономика, 2017]. Применение данного метода позволило в довольно сжатые сроки получить необходимый объем выборки с соблюдением всех обозначенных квот. Проверка итогового массива данных подтвердила, что данные в целом соотносятся с пропорциями ФСГС РФ, следовательно, вполне могут считаться репрезентативными по ряду заданных параметров (а именно, полу, профессиональной группе и федеральному округу). В ходе формирования анкеты онлайн опроса активно использовались данные предыдущего этапа качественного исследования «айтишников».

Таким образом, программа нашего исследования при недостаточной изученности целевой аудитории подразумевала следующий порядок шагов: 1) качественный этап, на котором выявляются базовые представления о группе, наиболее характерные жизненные траектории, ценности, «широкими мазками» делается набросок

структуры группы; 2) количественный этап, который подразумевает уже направленное исследование конкретных явлений и закономерностей; 3) аналитический этап, когда все полученные итоги структурируются, осмысляются и сводятся в единую картину. Учитывая все описанные выше предпосылки и задачи, перейдем к эмпирическому анализу группы информационных работников.

Место группы IT-специалистов в общей структуре занятости

На российском рынке труда, как и на любом другом рынке, существуют лидеры и аутсайдеры. Первые задают тенденции развития для остальных. Говоря о российском рынке труда, необходимо учитывать, что конкуренция здесь во многом обуславливается региональной спецификой. В настоящее время безусловными лидерами, привлекающими большую часть трудовых ресурсов, являются Москва и Санкт-Петербург. Если же говорить о перспективности различных профессиональных областей, то, как отмечено в аналитическом буклете Head Hunter (далее по тексту hh), в топ наиболее перспективных и вызывающих интерес профессиональных областей входит ИТ-сфера [Рынок труда:..., 2018].

По сведениям того же источника, ИТ являются одним из главных драйверов роста зарплат на российском рынке труда. Именно в ИТ фиксируется самый высокий уровень заработной платы специалистов. Московские разработчики программного обеспечения остаются самыми высокооплачиваемыми специалистами (речь идет преимущественно о профессионалах). При этом в данной сфере отмечается низкий уровень конкуренции, связанный, как мы продемонстрируем далее, прежде всего, с нехваткой соискателей, обладающих достаточным уровнем человеческого капитала [Рынок труда:..., 2018]. Все это создает определенные проблемы разного масштаба. С одной стороны, эти проблемы оборачиваются высокими финансовыми и временными затратами работодателей на поиск нужного специалиста. С другой стороны, нехватка специалистов в одной из ключевой сфер экономики ставит под вопрос возможность реализации искомого технологического прорыва. Опросы hh подтверждают, что большинство

работодателей считают именно ИТ-специалистов самыми трудными для рекрута (чем уже профиль работника, тем сложнее его поиск) [Цифровая экономика, 2017].

Еще одним важным аспектом является низкая представленность ИТ-работников в различных отраслях экономики. На рис. 8.2 видно, что большинство ИТ-специалистов заняты преимущественно в сфере ИТ и информационных технологий. С одной стороны, это кажется вполне логичным, так как специалисты работают на «своем месте». Но, с другой стороны, ИТ-специалисты на фоне современных тенденций массовой технологизации должны быть представлены в значимой мере во всех отраслях, особенно, если идет речь о предполагаемых технологических прорывах и скачках. Как видим, для большинства наукоемких и перспективных отраслей с точки зрения этого самого прорыва характерна не просто низкая, а предельно низкая представленность специалистов ИТ-сферы.



Рис. 8.2. Структура представленности ИТ-специалистов в различных отраслях экономики, «ИТ-2018», %

Причины подобной ситуации могут быть различными — от структурных дисбалансов, до частных проблем конкретной отрасли. Во многом это связано с определенной спецификой

модернизационных процессов в России. Так, по мнению А. Ш. Жвйтиашвили, для нашей страны характерен дуалистический тип модернизации, который подразумевает сильную зависимость от прошлого пути и рассогласованность между традиционным и современным, выражающуюся в столкновении конфликтующих переменных (например, центра и периферии, власти и собственности и др.) [Жвйтиашвили, 2018]. В одних случаях это дает толчки к развитию, в других, напротив, тормозит его. Отчасти поэтому провозглашаемая политика создания национальной инновационной системы и перехода к экономике, основанной на знаниях, отличается противоречивостью в определении стратегических приоритетов. Провозглашается движение по инновационной модели, но в реальности технологии не производятся, а заимствуются, в лучшем случае дорабатываются.

Так, по данным ФСГС РФ, лишь 8,5% организаций, осуществили в 2017 г. какие-либо технологические, организационные или маркетинговые инновации (для сравнения: в 2011 г. эта доля составляла 10,4%, в 2015 г. — 9,3%) [ФСГС РФ. Инновационная активность..., 2018]. К тому же, если говорить только о технологических инновациях, то их доля будет еще меньше. Говоря о частных причинах недостатка ИТ-специалистов в наукоемких и технологически перспективных отраслях, следует отметить и тот факт, что на фоне общей нехватки качественных кадров в данной сфере, конкуренция за лучшие кадры для ИТ-компаний оказывается для них принципиально важной задачей. В погоне за нужными специалистами ИТ-компании (по сравнению с компаниями других отраслей) чаще оборудуют офисы по последнему слову техники, создают максимально комфортные рабочие места, ослабляют иерархию в пользу командных коллективов [Рынок труда..., 2018].

В настоящее время привлекательность ИТ-сферы только растет, по данным hh сегодня в ней хотел бы работать каждый пятый российский соискатель. Тем не менее растущая популярность ИТ-сферы, ее специфика и предпочтения выдвигают определенные требования и к кандидатам. В связи с этим важно рассмотреть, насколько сегодняшние «айтишники» соответствуют этим требованиям и какие типичные стратегии предпринимаются ими для входа в данную группу.

Каналы и стратегии «входа» в группу работников ИТ-сферы

Стратегии входа в изучаемую группу изучались преимущественно по результатам количественного опроса ИТ-специалистов. Приведем общее распределение по профессиональным позициям «айтишников», которые мы в итоге получили для последующего анализа их основных мотивов занятости и карьерных стратегий (см. рис. 8.3).

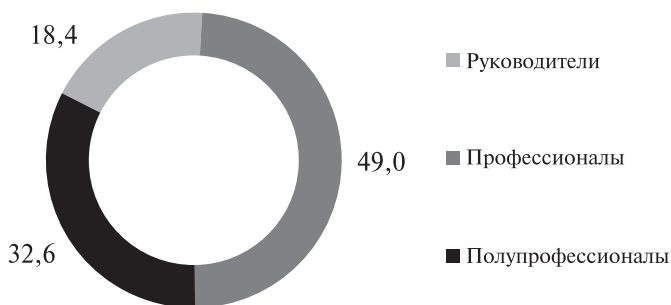


Рис. 8.3. Профессиональные подгруппы в структуре группы ИТ-специалистов «ИТ-2018», %

Так как профессии ИТ-сферы в разных общероссийских и международных классификаторах занятий относятся преимущественно к профессиям интеллектуального труда, то для входа одним из ключевых факторов является профильное образование. На рис. 8.4 мы видим, что только пятая часть «айтишников» имеет профильное образование, но еще 34% обучались по смежным специальностям. Поэтому в силу относительной новизны ИТ-профиля в российской системе образования, можно в целом утверждать, что ядро данной группы, действительно, составляют профильные специалисты. К тому же, только третья группа специалистов (3-й класс по ISCO-08) имеет большую долю лиц с непрофильным образованием, чаще всего гуманитарным (педагогическое — 6,1%; общественные науки — 3,6%). Руководители чаще всего являются обладателями технического / инженерного образования (41%), профессионалы чаще получают диплом по профилю ИТ-технологий (25,5%) или по пиару и коммуникациям (22,6%).



Рис 8.4. Основные образовательные профили ИТ-специалистов «ИТ-2018», %

Тем не менее возникает вопрос, существуют ли какие-либо дополнительные «фильтры» для специалистов с непрофильным образованием, или все же профиль не имеет решающего значения для входа в группу ИТ-специалистов. Как видно из данных таблицы 8.2, только пятая часть из тех, кто попал в сферу ИТ с непрофильным образованием, прошли какое-либо обучение или переквалификацию. В основной же массе специалисты пытаются восполнить «пробелы» самостоятельно, либо вовсе ничего не предпринимают.

Таблица 8.2

Доли прошедших переквалификацию работников при переходе в ИТ-сферу для разных возрастных групп работников «ИТ-2018», %

Формы повышения квалификации	Возраст					Всего по выборке
	18–24 года	25–34 года	35–44 года	45–54 года	Старше 55 лет	
Проходил дополнительное обучение, курсы	-	13,6	25,6	24,0	26,7	20,1
Необходимые знания приобретал самостоятельно	8,3	29,6	41,9	44,0	53,3	37,3
Не проходил никакой переквалификации	83,3	55,6	30,2	32,0	20,0	41,0
Затрудняюсь ответить	8,3	1,2	2,3	-	-	1,6

При корреляционном анализе выяснилось, что прохождение переквалификации тесно связано с возрастом респондента¹. Так, чаще всего дополнительное обучение характерно для возрастных групп от 35 лет и старше. И это вполне объяснимо, так как вакансии в ИТ-сфере в том виде и с теми требованиями, с которыми они существуют сейчас, появились на российском рынке относительно недавно. Как, впрочем, и программы высшего и среднего профильного образования (примерно с середины 2000-х гг. стали разрабатываться профильные программы подготовки программистов, а в 2009 г. был официально утвержден профессиональный праздник). В связи с этим неудивительно, что сотрудники, которые состоялись в профессии в более ранние сроки, должны были как-то приспособиваться под новые требования с целью сохранения своей ценности как специалиста.

Молодые группы (до 25 лет) сейчас имеют возможность задолго до выхода на рынок труда осваивать необходимые навыки, в том числе самостоятельно, а в студенческие годы и вовсе открываются возможности прохождения практик и стажировок. В то же время молодые специалисты при выходе на рынок труда, с одной стороны, сталкиваются с рядом ограничений: низкий стартовый оклад, отсутствие социальных гарантий, а с другой, такие стратегии входа имеют определенную перспективу. Согласно данным hh, в ИТ-сфере зарплаты растут достаточно быстро вместе с опытом — всего за несколько лет можно повысить оклад в два, три, а то и четыре раза [Рынок труда:..., 2018]. Но, отметим, что это представляет перспективу исключительно для молодежи. Для сотрудников, которые имеют какой-либо опыт работы, для сохранения своего профессионального уровня все же необходимо постоянное наращивание дополнительных навыков и ликвидация «пробелов». В противном случае специалист рискует остаться на том же уровне, с которого начинал, либо вынужден идти на понижение в должности.

Таким образом, мы видим, что профильное образование выступает важным фактором при вхождении в профессию «айтишника». При этом интересна и другая сторона — какие каналы вхождения в данную группу являются наиболее популярными и эффективными.

¹ Коэффициент Спирмена составил — 0,286.

Таблица 8.3

**Каналы входа в ИТ-сферу для представителей
разных профессиональных групп «ИТ-2018», %**

Каналы входа	Профессиональные группы			
	Руководители	Профессионалы	Полупрофессионалы	Всего по выборке
Нашел объявление о вакансии в газете / разместил резюме в Интернете / обратился в агентство	24,1	30,5	21,8	26,5
Работу помогли найти друзья, знакомые, родственники	38,6	38,1	51,8	42,7
По распределению от ВУЗа / проходил практику в организации	24,1	19,5	13,6	18,4
Работодатель нашел меня сам	9,5	8,8	8,6	8,9
Другое	2,5	2,4	2,9	2,6
Затрудняюсь ответить	1,3	,7	1,4	1,0

Из данных таблицы 8.3 видно, что наиболее популярным каналом входа в группу ИТ-работников (анализировался именно канал первого входа в группу ИТ-работников) являются социальные связи (42,7%), что в целом характерно не только для данной группы, но и для занятого населения в целом. Согласно отечественным исследованиям, социальные связи в России играют важную роль в вопросах вертикальной мобильности [Каравай, 2016; Колленникова, 2017]. Так, почти половина занятых россиян (47%) при кадровом продвижении ориентируется преимущественно на такие связи [Авраамова, Малева, 2014]. Причем доступ к этому ресурсу фиксируется чаще всего у представителей первых трех профессиональных групп (согласно ISCO-08 и ОКЗ: руководителей, профессионалов и полупрофессионалов). Однако чаще других этим ресурсом пользуются именно представители группы полупрофессионалов. Для руководителей и профессионалов характерны преимущественно иные стратегии, зачастую не связанные с ресурсом социальных связей. Это отчасти объясняется высокими требова-

ниями к уровню человеческого капитала и дефицитом специалистов в данной сфере на рынке труда.

Существуют и возрастные особенности стратегий входа в группу «айтишников». Так, молодежь (18–35 лет) чаще предпочитают рассылать резюме, искать вакансии на различных сайтах и в СМИ. Представители же более старших возрастных групп (45–55 лет) чаще устраивались на свою первую работу по направлению от вуза или после прохождения практики в организации. Однако в настоящее время такая стратегия не обладает прежней эффективностью.

Интересно и то, что, к примеру, ресурсом социальных связей чаще пользуются представители средних возрастов (35–44 года). Можно предположить, что актуальность данного ресурса в этой возрастной группе обусловлена тем, что они уже состоялись в своей профессии и при выборе нового места работы (если это необходимо) предпочитают осуществлять поиск внутри профессионального круга, используя наработанные связи для поиска более выгодного предложения.

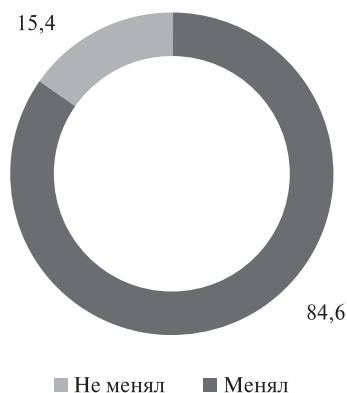


Рис. 8.5. Соотношение долей менявших и не менявших работу ИТ-специалистов «ИТ-2018», %

Также стоит отметить, что группа ИТ-работников является довольно мобильной, большинство ее состава хотя бы раз в жизни меняли рабочее место (см. рис. 8.5). В первую очередь это относится к старшим возрастным группам. Тем не менее свыше 60% состава группы молодых «айтишников» (18–24 года) успели хотя бы раз сменить место работы. В связи с этим особый интерес представляют причины такой высокой мобильности. Если рассматривать

их в контексте профессиональных групп, то прослеживается определенная специфика. Для руководителей и профессионалов чаще характерны одни и те же причины смены места работы (поиск более перспективного места или более высокого уровня заработной платы), что в целом объясняется схожими показателями человеческого капитала и специфики труда. Полупрофессионалы же несколько выбиваются из этой картины. Им чаще приходится менять сферу деятельности из-за монотонности и рутинности технического труда, который часто предполагается на этих профессиональных позициях (см. табл. 8.4). Также специалистов с более низким

Таблица 8.4

**Причины смены места работы в ИТ-сфере
для разных профессиональных групп «ИТ-2018», %**

Причины	Профессиональные группы			
	Руководители	Профессионалы	Полупрофессионалы	Всего по выборке
Работа на этом месте не обещала желаемых перспектив	57,9	59,3	57,0	58,3
Не устраивал заработок	46,6	47,0	41,7	45,2
Организация закрылась / фирма развалилась	16,5	13,7	10,7	13,2
Сменил сферу деятельности	11,3	11,4	12,8	11,8
Не сложились отношения с руководством, коллективом	6,0	13,1	11,6	11,3
Устал от монотонного однообразного труда	8,3	9,1	12,4	10,1
Уволили, сократили на предыдущем месте	6,0	8,3	9,9	8,4
Не устраивало местоположение офиса, конторы	6,8	7,7	3,7	6,2
Другое	5,4	10,3	9,0	9,0
Не могу вспомнить	-	2,0	0,8	1,2

уровнем профессионализации чаще сокращают, так как заменить их в случае необходимости проще, нежели представителей первых двух групп.

Отметим, что для группы ИТ-специалистов ключевым каналом для первичного входа является наличие образования (при этом далеко не всегда важен конкретный профиль). Среди наиболее популярных стратегий вхождения в группу ИТ-специалистов становится использование социальных связей, поиск вакансий в интернете, отправка резюме с использованием различных интернет-ресурсов.

Человеческий капитал «айтишников» и его индикаторы

Говоря о высокотехнологичной и наукоемкой сфере ИТ-индустрии, нельзя не рассмотреть уровень квалификации работников и способы его поддержания и развития. Как было сказано выше, без наличия высококвалифицированных кадров, настроенных на постоянное совершенствование своих профессиональных компетенций, говорить о каком-либо технологическом развитии не имеет смысла. Как свидетельствуют данные отечественных исследований, в современном российском обществе, во-первых, фиксируется наличие гетерогенности в группах руководителей и профессионалов с точки зрения их человеческого капитала, а во-вторых, качество этого капитала в целом довольно низкое, не говоря уже о других профессиональных группах [Тихонова, 2017]. Группы профессионалов и руководителей в нашем исследовании составляют ядро группы ИТ-специалистов. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос об уровне человеческого капитала.

Тема человеческого капитала ИТ-специалистов в рамках нашего проекта исследовалась в два этапа. Часть вопросов была задана респондентам в ходе глубинных интервью, объективные характеристики были выявлены посредством массового опроса ИТ-специалистов. Данные глубинных интервью помогли во многом определить специфику формирования и наращивания человеческого капитала среди работников ИТ-сферы. Так, было

установлено, что представители данной группы работников часто наследуют (кто-то сознательно, а кто-то — по настоянию родителей) «технические» образовательные траектории по отцовской линии, в силу чего за профессией «айтишника» в целом закрепился «мужской» образ. При этом для родительского поколения руководителей и профессионалов в большинстве случаев характерно наличие высшего образования (или, как минимум, средне-специального).

«Я по папиным стопам пошел. Он меня с детства к электронике приучал. Поэтому, тут выбор был сделан еще заранее...» (м., 50 лет, наемный работник, руководитель отдела).

«У меня отец по совместительству был электротехник. И он довольно часто брал на ремонт телевизоры, игровые приставки «Денди» тех времен. У нас дома всегда был склад схем, микросхем, прочей аппаратуры. Было интересно и это все повлияло на желание и выбор профессии в дальнейшем» (м., 33 года, наемный работник, руководитель IT-подразделения).

«У меня папа — инженер-строитель, работал на заводе им. Калинина. Мама — инженер-конструктор, она работала в конструкторском бюро...» (ж., 29 лет, наемный работник, начальник отдела информационных систем).

Это подтвердили и данные количественного опроса (см. табл. 8.5). Как видим, именно в группах руководителей и профессионалов фиксируется воспроизводство образовательного уровня, причем чаще всего по отцовской линии.

В целом среди ИТ-специалистов почти 90% имеют высшее образование. Если сопоставить группу ИТ-специалистов с группами руководителей и профессионалов других отраслей и сфер, то показатели «айтишников» окажутся выше средних. Так, по данным отечественных исследований, только 74% профессионалов имеют высшее образование, и не более чем у 20% оно соответствует профилю деятельности [Тихонова, 2017]. Среди руководителей и профессионалов в ИТ-сфере профильное образование или смежное с ним имеют более половины (55%). Если говорить о полупрофессионалах в ИТ-сфере, то среди них доля имеющих высшее образование существенно ниже, но процент тех, у кого оно профили-

ровано в соответствии со спецификой деятельности примерно тот же, что и у первых двух групп (56%). Если руководствоваться шкалой, которую предлагает в своей работе Н. Е. Тихонова, то ИТ-специалистов можно отнести к «подлинным профессионалам», а не просто к рядовым или непрофильным [Тихонова, 2017]. Тем не менее, если говорить о качестве человеческого капитала в целом, то и внутри этой группы оно может различаться.

Таблица 8.5

**Уровень образования ИТ-специалистов и их родителей
для разных профессиональных групп «ИТ-2018», %¹**

Уровень образования		Профессиональные группы			
		Руководители	Профессионалы	Полупрофессионалы	В целом по выборке
Образование респондента	Высшее	90,5	86,7	78,6	84,7
	Ученая степень	3,2	4,5	1,8	3,4
Образование отца	Высшее	51,3	51,7	43,2	48,8
	Ученая степень	3,8	2,9	0,7	2,3
Образование матери	Высшее	46,2	57,9	45,4	51,6
	Ученая степень	-	0,7	0,7	0,6

Для замера уровня человеческого капитала мы опирались в основном на существующие схемы его анализа, представленные в работах отечественных исследователей [Тихонова, Каравай, 2017; Аникин, 2017], в некоторых случаях конкретизируя те или иные показатели в силу локальности нашего исследования. Человеческий капитал в нашей работе представляет собой интегральный показатель, включающий как образовательные индикаторы, так и индикаторы, связанные с наличием тех или иных навыков, который дифференцируется путем начисления баллов в зависимости от указанных критериев.

В основу шкалы человеческого капитала работников ИТ-сферы был заложен индикатор «Количество лет обучения». В имеющихся

¹ Данные приведены только по высшему образованию и наличию ученой степени. Другие виды образования не представлены.

исследованиях не раз отмечалось, что данный индикатор более эффективен, нежели наличие диплома об образовании [Аникин, 2017; Тихонова, 2017]. По данным ряда исследований, для занятого населения в целом модальным показателем по этой шкале является 12 лет. Однако мы имеем дело только с первыми тремя профессиональными группами (по ОКЗ и ISCO-08-08), для которых данный показатель заведомо выше, чем у других. Так, согласно Н. Е. Тихоновой, он составляет 16 лет [Тихонова, 2017], что сопоставимо и с результатами нашего исследования. Поэтому градация данной шкалы выстраивалась исходя из модального значения количества лет обучения для групп руководителей и профессионалов.

Рисунок 8.6 показывает, что для ИТ-специалистов в целом характерно 16–20-летнее обучение. Лишь для небольшой части группы этот показатель составляет более 21 года. При этом значительная часть ИТ-специалистов (43% по всей выборке и свыше 40% в каждой из групп) обучались не более 15 лет. Это не позволяет говорить о полном соответствии данной группы требованиям, предъявляемым к высококвалифицированным специалистам. Но могут быть и некоторые компенсирующие факторы, особенно учитывая специфику ИТ-сферы. Так, сотрудники могут восполнять необходимые знания самостоятельно, а также проходить всевозможные онлайн курсы, не имеющие никакого формального подтверждения. В итоге, баллы по данной шкале распределялись следующим образом. За обучение менее 15 лет респондент получал 0 баллов, поскольку эта величина ниже нормы по группе. Если респондент обучался от 16 до 20 лет — он получал 1 балл, если свыше 21 года — 2 балла.

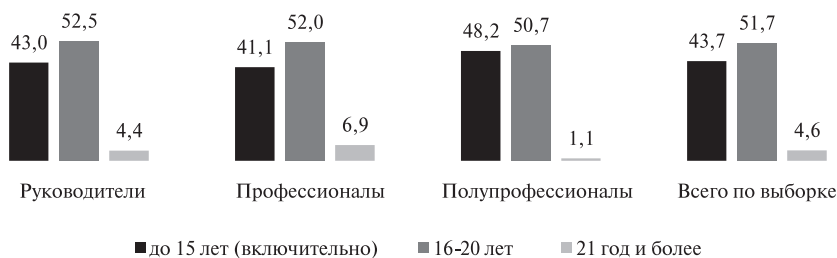


Рис. 8.6. Распределение ИТ-специалистов по количеству лет обучения в разрезе профессиональных групп «ИТ-2018», %

Следующий показатель фиксирует соответствие профиля полученного образования специфике деятельности (см. рис. 8.7). Выше мы уже затрагивали тему профильного образования у ИТ-специалистов. Так, на первый взгляд может показаться, что большая часть группы не имеет профильного образования: непрофильные специалисты составляют 43,2%. Однако, в случае с ИТ-специалистами, мы предлагаем относить к профильным смежные технические и инженерные специальности. Это обусловлено тем, что специфика ИТ-сферы в том виде, в котором она существует сейчас, оформилась только к началу 2000-х гг. К тому же многие, кто имел инженерное или техническое образование, при переходе в ИТ-сферу прошли переобучение, о чем мы написали выше. Поэтому при присвоении респондентам баллов за соответствие профиля обучения их теперешней трудовой деятельности, мы учитывали эту специфику: за полное соответствие профиля обучения респондент получал — 2 балла, если он имел техническое или инженерное образование, то ему присваивался 1 балл, за несоответствие профиля — 0 баллов.

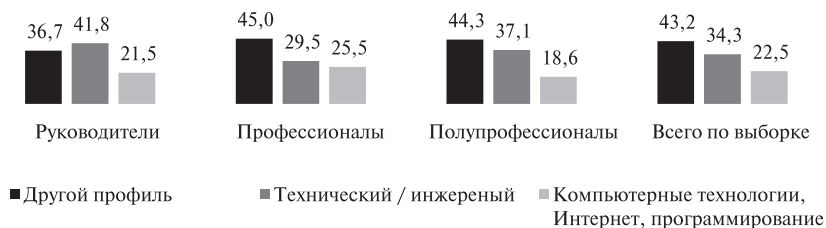


Рис 8.7. Соответствие образования профилю деятельности в различных профессиональных группах ИТ-специалистов «ИТ-2018», %

Третьим индикатором для замера уровня человеческого капитала стали навыки респондента. Изучив доклады hh и информацию на популярных среди представителей ИТ-сферы ресурсах [Рынок труда..., 2018; Топ-10 качеств программиста..., 2015; Инструкция для..., 2015], мы составили перечень навыков, которыми может или должен обладать специалист ИТ-сферы. Так как в поле нашего анализа входят все группы «айтишников», в список мы включили как навыки программирования, так и общие профессиональные навыки, не подразумевающие знание языков программирования. Весь список исследованных навыков и распределение по ним представлены в таблице 8.6.

Таблица 8.6

Индикаторы, формирующие шкалу навыков ИТ-специалиста, «ИТ-2018», %

Навыки	Уровень владения	% по выборке
Владение кодом SQL	Не владею	26,6
	Владею	36,2
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	37,2
Владение кодом PHP	Не владею	41,4
	Владею	33,8
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	24,8
Владение кодом HTML	Не владею	25,2
	Владею	32,5
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	42,3
Владение кодом Java Script	Не владею	38,5
	Владею	32,2
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	29,4
Владение кодом Python	Не владею	57,8
	Владею	26,2
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	16,0
Умение разбираться в чужом коде	Не владею	23,4
	Владею	36,5
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	40,1
Знание технического английского языка	Не владею	17,9
	Владею	35,7
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	46,4
Навыки работы с большими объемами информации (Big Data)	Не владею	33,4
	Владею	37,5
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	29,0
Умение составлять ТЗ	Не владею	18,4
	Владею	33,1
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	48,5
Умение читать ТЗ	Не владею	15,9
	Владею	22,7
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	61,4

Окончание табл. 8.6

Навыки	Уровень владения	% по выборке
Умение писать защищенный софт	Не владею	42,9
	Владею	33,6
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	23,5
Умение презентовать собственный продукт	Не владею	25,8
	Владею	35,1
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	39,2
Владение системами контроля версий	Не владею	33,6
	Владею	33,2
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	33,2
Умение автоматизировать программы при помощи различных систем (напр., Jenkins)	Не владею	48,0
	Владею	30,1
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	21,9
Умение правильно оценить необходимый объем времени, сделать все в срок	Не владею	16,9
	Владею	28,0
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	55,1
Проведение рефакторинга	Не владею	41,1
	Владею	32,1
	Владею на уровне эксперта или близком к нему	26,8

Формирование шкалы навыков происходило следующим образом. Если респондент совершенно не владел указанным навыком — ему присваивалось 0 баллов, если владел — 1 балл. Владение навыками на экспертном уровне оценивалось в 2 балла. Таким образом, максимальное значение шкалы составило 32 балла. Модальное значение составило 0 баллов, среднее — 16,7 баллов. Далее для укрупнения шкалы мы провели процедуру кластерного анализа¹, по итогам которого специалисты ИТ-сферы были объединены в четыре группы с наиболее схожими показателями по шкале навыков. В первой группе 89% состава не владело практически

¹ Использовался кластерный анализ методом k-средних.

ни одним из указанных навыков (группа включала 15,7% респондентов). Показатели по шкале «навыки» для них варьировались от 0 до 5 баллов. Вторая группа состояла преимущественно из тех, кто не владеет большинством из указанных навыков (их доля в массе составила 25,9%). Показатели среди представителей этой группы колебались в диапазоне от 6 до 15 баллов. Третья группа включала преимущественно тех, чьи показатели составили свыше 16 баллов, но не более 22 баллов (численность данной группы составила 26,7% от общей выборки). Их показатели свидетельствуют о том, что большинство «айтишников» в данной группе владеют каждым из указанных навыков, однако экспертного уровня или близкого к нему они пока не достигли. Соответственно, в четвертую группу входили те, чьи показатели составляли свыше 23 баллов. Это значит, что представители этой группы владеют каждым из указанных навыков, при этом половиной из них на экспертном или близком к нему уровне. Эта группа включала 31,7% респондентов.

По итогам кластерного анализа мы укрупнили шкалу следующим образом: представителям первой группы присваивалось 0 баллов по шкале «навыки», второй — 1 балл, третьей — 2 балла и четвертой — 3 балла.

Рисунок 8.8 показывает, что в группах руководителей и профессионалов доминируют работники, имеющие довольно высокий уровень квалификации в своей профессии. Они не просто знакомы с отдельными навыками, но владеют ими на профессиональном уровне. Однако об остальной части выборки, в совокупности составляющей почти 70%, этого сказать нельзя. Это не позволяет нам в полной мере утверждать о высоком профессионализме данного состава. Если рассмотреть распределения показателей этой шкалы в разрезе профессиональных групп, то видно, что наиболее квалифицированные кадры — это руководители и профессионалы. Однако среди них свыше 50% состава не считают себя в полной мере высококвалифицированными, а более 20% каждой из этих групп и вовсе слабо знакомы с навыками, которыми должен обладать рядовой специалист ИТ-сферы. Говоря о третьей группе, полупрофессионалах, можно отметить, что специфика их деятельности существенно отличается от первых двух групп. Часто их работа не подразумевает наличие подобных навыков, но в то же время ограничивает их в продвижении на более статусные профессиональные позиции.



Рис. 8.8. Уровень владения навыками ИТ-специалиста в различных профессиональных группах «ИТ-2018», %

После суммирования показателей шкал «количество лет обучения», «соответствие образования профилю деятельности» и «навыки» общая шкала для замера уровня человеческого капитала расположилась в диапазоне от 1 до 7 баллов. Эта шкала с учетом укрупнений и объединений не может считаться предельно точной, однако позволяет зафиксировать некоторые общие тенденции в рамках изучаемой группы. Для более четкой дифференциации шкалы рассмотрим вклад в нее каждого из рассмотренных индикаторов. Как видно из данных таблицы 8.7, показатели в 1 и 2 балла по шкале человеческого капитала респонденты получали за счет наличия образования (при этом в большинстве случаев непрофильного) и владения отдельными навыками (в основном не связанными с программированием). Поэтому такие показатели мы будем условно считать низкими. Значения в 3, 4 и 5 баллов мы условно считаем средними, так как их обладатели преимущественно не имеют профильного ИТ-образования и общее количество лет обучения среди них располагается ближе к модальному. Соответственно, показатели в 6 и 7 баллов мы будем условно считать высокими (см. табл. 8.7).

Таким образом, мы видим, что для большинства сотрудников, занятых в ИТ-сфере характерен средний уровень человеческого капитала (см. табл. 8.8). Как мы отметили выше, это усреднение происходит за счет относительно низких показателей в группе полупрофессионалов (по шкале человеческого капитала — 1–4 балла), что вполне логично в силу меньших требований к их квалификации. С другой стороны, это свидетельствует о меньшей стабильности на рынке труда в сравнении с первыми двумя группами. В то же

Таблица 8.7

**Вклад отдельных индикаторов в общую шкалу человеческого капитала
«IT-2018», %**

Индикаторы		Уровень человеческого капитала							Всего по выборке
		1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов	6 баллов	7 баллов	
Кол-во лет обучения	до 15 лет (включительно)	100,0	69,0	54,6	51,7	28,7	22,1	-	43,7
	16–20 лет	-	31,0	45,4	46,9	69,4	58,7	76,9	51,7
	21 год и более	-	-	-	1,4	1,9	19,2	23,1	4,6
Соответствие образования профилю деятельности	Другой профиль	100,0	72,6	53,2	46,9	33,0	17,3	-	43,2
	Технический / инженерный	-	27,4	41,8	33,8	42,6	38,5	9,6	34,3
	Компьютерные технологии, Интернет, программирование	-	-	5,0	19,3	24,4	44,2	90,4	22,5
Навыки	Преимущественно не владеет ни одним из указанных навыков	100,0	58,4	22,0	3,9	-	-	-	15,7
	Владеет некоторыми техническими навыками, но не умеет программировать	-	41,6	53,2	35,3	12,0	1,0	-	26,7
	Владеет навыками программирования и другими навыками	-	-	24,8	40,1	40,7	22,1	3,8	25,9
	Владеет навыками программирования и другими навыками на уровне, близком к экспертному	-	-	-	20,8	47,4	76,9	96,2	31,7

время у более половины руководителей показатель человеческого капитала составляет 5–7 баллов, а для 80% профессионалов — 4–7 баллов, что в целом обусловлено спецификой их труда, предполагающего высокую степень квалификации. Похожая тенденция характерна для этих профессиональных групп в целом, если рассматривать все занятое население [Тихонова, 2018].

Таблица 8.8

Уровень человеческого капитала (ЧК) для разных профессиональных групп в ИТ-сфере «ИТ-2018», %

Уровень ЧК	Руководители	Профессионалы	Полупрофессионалы	Всего по выборке
1 балла	3,2	1,4	6,5	3,4
2 балла	11,4	7,2	23,4	13,2
3 балла	15,2	12,6	23,0	16,5
4 балла	19,0	26,5	23,7	24,2
5 баллов	25,9	30,3	14,7	24,4
6 баллов	18,4	14,6	5,0	12,2
7 баллов	7,0	7,4	3,6	6,1

Материальное положение и стратегии распоряжения материальными ресурсами

Одним из ключевых критериев определения границ среднего класса в современных стратификационных исследованиях является материальное положение и уровень доходов. Профессия «ай-тишников» в представлениях массовых слоев населения твердо ассоциируется с высоким уровнем дохода, хотя на самом деле все не так однозначно, как может показаться на первый взгляд. Распределение доходов в ИТ-сфере крайне неравномерно — здесь много и тех, кто получает довольно скромные зарплаты.

В целом данные исследования демонстрируют, что работники ИТ-сферы имеют доходы на порядок выше, нежели представители других профессиональных групп. Об этих же тенденциях сообщается и в докладе hh, согласно которому средний оклад ИТ-специалиста в середине 2018 г. составил 62,9 тыс. руб. в месяц, что на 37%

больше, чем средняя зарплата на рынке труда в целом [Рынок труда:..., 2018]. Обращаясь к рисунку 8.9, на котором представлен разброс доходов в зависимости от занимаемых профессиональных позиций, мы также можем видеть определенные закономерности.

Так, руководители получают заработную плату выше остальных категорий работников. Это происходит, прежде всего, в силу специфики их трудовой деятельности, подразумевающей высокий уровень ответственности и властных полномочий, за которые и делаются доплаты (доходы по этой группе составляют в среднем 60 тыс. руб.); для группы профессионалов средняя величина дохода несколько ниже — 49 тыс. руб. Однако стоит учитывать, что приведенный уровень заработных плат в данном случае не дифференцирован по региональному признаку и поэтому имеет усредненные значения по России в целом. Так, при переезде из регионов в столицу ИТ-специалист может увеличить оклад примерно в два раза [Рынок труда:..., 2018]. Если же говорить о заработной плате полупрофессионалов (системных администраторов и тестировщиков), то ее средние значения держатся в районе 41 тыс. руб. и также сильно зависят от региона, в котором трудится специалист.

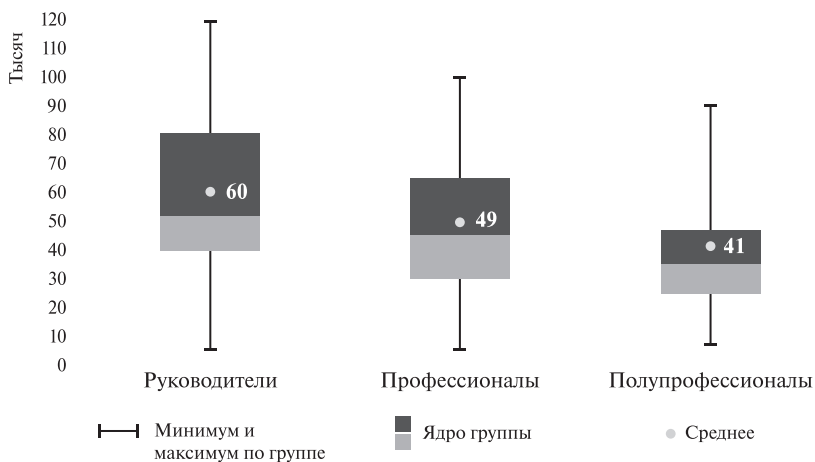


Рис. 8.9. Доходы работников ИТ-сферы для разных профессиональных групп, «ИТ-2018», тыс. руб.¹

¹ Ядро каждой из групп (ящик) в данном случае составляло 50% от общей численности их представителей.

Оценив реальные показатели уровня зарплат «айтишников», можем ли мы утверждать, что эта группа все-таки является ядром среднего класса в России? Для ответа на этот вопрос воспользуемся еще одним критерием — долей трат на повседневные нужды. В работах отечественных исследователей этот показатель часто используется для проведения условных границ бедности и выделения уязвимых социальных групп. В частности, в фундаментальном исследовании доходной стратификации российского общества, проведенного Н. Е. Тихоновой и ее коллегами, отмечается, что если эта граница проходит на уровне 60% и выше, то группа находится в зоне риска и может балансировать на грани бедности [Тихонова и др., 2018]. По данным нашего исследования, в группе ИТ-специалистов в среднем траты на повседневные расходы находятся примерно на этом же уровне (см. табл. 8.9). Однако это очень хороший

Таблица 8.9

**Стратегии использования свободных средств ИТ-специалистами
для разных профессиональных групп «ИТ-2018», %**

Стратегии	Руководители	Профессионалы	Технические специалисты / полупрофессионалы	Всего по выборке
Накопления на «черный день»	54,8	50,4	47,2	50,1
Развлечения (рестораны, кафе, культурные мероприятия)	46,0	37,9	41,2	40,5
Путешествия	54,8	38,2	32,6	39,3
Саморазвитие (книги, секции, курсы, фитнес-клубы)	22,2	23,3	27,0	24,4
Накопления на покупку собственного жилья	19,0	27,8	20,2	23,6
Накопления на покупку собственного автомобиля	20,6	16,1	15,0	16,6
Финансовые инвестиции в фонды/акции и т.п.	14,3	11,9	15,5	13,5
Благотворительность	4,0	4,2	,9	3,0
Другое	2,4	6,9	7,3	6,2

показатель, при котором все же есть возможность откладывать сбережения и приобретать дополнительные ресурсы. В то время как основная масса занятого населения, по данным отечественных исследований, живет по принципу «от зарплаты до зарплаты» и фактически не имеет каких-либо финансовых возможностей. Специфика российского общества проявляется в данном случае в доминировании потребительских установок «жить не хуже, чем другие» и «жить не хуже, чем раньше» [Коленникова, 2018]. Работники не нацелены на откладывание сбережений и фактически «соревнуются с бедностью», действуя в рамках таких потребительских паттернов, которые зачастую не характерны для того социального слоя, к которому они формально себя относят [Тихонова, Каравай, 2018].

Таким образом, судя по реальным расходам и стратегиям использования свободных средств, у ИТ-специалистов четко прослеживается накопительная стратегия. Работники ИТ-сферы не просто могут планировать свои расходы, но и стремятся сохранять и приумножать свои сбережения, что свидетельствует о другом типе мышления, который скорее свойственен для среднего класса. ИТ-специалисты планируют и выбирают себе наиболее приемлемый для них стиль жизни, что согласно имеющимся исследованиям также характерно именно для представителей среднего класса [Тихонова, Аникин, 2014].

Субъективные оценки своего профессионального положения

Оценив некоторые объективные показатели социально-профессиональной группы ИТ-специалистов на российском рынке труда, рассмотрим еще один важный аспект, связанный с субъективной самооценкой своих профессиональных умений¹

¹ Вопрос по определению субъективных самооценок задавался респондентам в следующей формулировке: «Любая профессия подразумевает разные уровни владения теми или иными навыками, как правило, начиная с новичка и заканчивая высококвалифицированным профессионалом, мастером своего дела. Оцените, в какой мере Вы ощущаете себя таким специалистом по шкале от 1 до 10, где 1 — совершенно не ощущаю, 10 — ощущаю себя высококвалифицированным специалистом в полной мере».

(см. табл. 8.10). Подобные субъективные показатели могут наглядно демонстрировать то, как соотносятся фактические способности работника с их представлениями об уровне своего профессионального мастерства. Кроме того, субъективные оценки позволяют выявить не всегда очевидные закономерности, прежде всего, отражающие внутригрупповую специфику. Поэтому остановимся на этом вопросе подробнее.

Таблица 8.10

Субъективная оценка ИТ-специалистами уровня своего профессионального мастерства в группах с разным уровнем человеческого капитала «ИТ-2018», % от соответствующей группы

Субъективная самооценка	Уровень человеческого капитала (баллы по шкале)							Всего по выборке
	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов	6 баллов	7 баллов	
1	-	0,9	-	1,1	0,5	-	-	0,5
2	-	0,9	-	,6	0,5	-	-	0,3
3	-	1,9	3,6	2,2	1,0	-	1,5	1,5
4	-	7,5	3,6	5,1	2,9	3,1	-	3,7
5	10,7	8,5	18,2	11,8	5,8	4,4	3,0	8,9
6	7,1	13,2	11,8	16,3	11,7	10,0	11,9	12,4
7	42,9	30,2	23,6	24,7	28,2	25,0	26,9	26,8
8	21,4	23,6	26,4	24,7	33,5	36,3	35,8	29,8
9	7,1	7,5	7,3	8,4	9,7	13,8	14,9	9,9
10	10,7	5,7	5,5	5,1	6,3	7,5	6,0	6,2

Как видим, в каждой группе ИТ-специалистов с разным уровнем человеческого капитала более половины респондентов оценили свое профессиональное мастерство довольно высоко (от 7 до 10 баллов). Даже представители с низкими показателями человеческого капитала (1–3 балла) отмечали высокие позиции по субъективной шкале. И если у респондентов с высоким уровнем человеческого капитала на это есть объективные основания, то в остальных группах эта оценка может быть обусловлена иными факторами. Из данных отечественных исследований известно, что корреляция между объективными показателями и субъективными

оценками редко бывает высокой [Тихонова, 2018; Коленникова, 2017]. Это подтвердила и статистическая проверка, отражающая слабую связь между показателем человеческого капитала и субъективными самооценками¹. С одной стороны, в такой ситуации можно говорить о неполноценности объективной шкалы, т.е. могут быть не учтены некоторые индикаторы, которые могут влиять на субъективную оценку респондента. Но с другой стороны, эти индикаторы тоже могут иметь субъективную природу и не поддаваться количественному замеру. На первый план могут выходить факторы, не связанные с профессиональной составляющей — наличие социальных связей, личностные особенности, иные индивидуальные характеристики, которые с учетом специфики российского общества могут играть особую роль в профессиональной карьере.

В ходе нашего исследования появилась гипотеза о том, что «айтишники» при субъективной оценке своего профессионального мастерства лишь косвенно ориентируются на объективные показатели, отражающие их реальные знания и навыки. На первый план могут выходить психологические факторы, связанные в первую очередь с тем, что любому человеку в принципе сложно по какому-либо параметру относить себя к аутсайдерам. Отчасти поэтому субъективные оценки всегда являются в какой-то мере завышенными. Однако в случае с ИТ-специалистами высокая самооценка профессионального мастерства — устойчивая норма. Можно предположить, что, оценивая себя как профессионала, «айтишники» в большей степени сравнивают себя не с внутренним окружением, а с представителями других профессиональных отраслей и сфер. Особенно учитывая то, что профессия «айтишника» в настоящее время является одной из самых востребованных и в общей повестке развития страны занимает одно из ключевых мест. К тому же на этом фоне в России и в других странах ощущается дефицит кадров в этой сфере. Этот факт в субъективных оценках вполне может компенсировать недостаток тех или иных навыков. Также из данных таблицы 8.10 видно, что среди ИТ-специалистов с наивысшим уровнем человеческого капитала (5–7 баллов) по-

¹ Коэффициент корреляции Спирмена между показателями человеческого капитала и субъективными самооценками составил всего 0,172.

рядка 15% по каждой из групп оценивают свой профессионализм ниже 7 баллов. В данном случае имеет место другое предположение, связанное с условным занижением самооценок и с особыми достижительными мотивами респондентов.

Заключение

Подводя итоги исследования, еще раз подчеркнем, что группа ИТ-специалистов в контексте современных инновационных процессов и стремления России к технологическому прорыву имеет особый социально-профессиональный статус. На фоне этого наблюдается высокий спрос на специалистов данной сферы и низкая конкуренция среди кандидатов, особенно на региональном рынке труда. При этом большинство ИТ-специалистов занято преимущественно в отрасли информационных технологий. С одной стороны, это кажется вполне логичным, так как специалисты работают на «своем месте». Но с другой стороны, ИТ-специалисты на фоне современных тенденций массовой технологизации должны быть представлены в значимой мере во всех отраслях, особенно, если идет речь о предполагаемых технологических прорывах и скачках.

Положение ИТ-специалистов на рынке труда в сравнении с положением занятого населения в целом характеризуется относительной устойчивостью и стабильностью. Утверждения некоторых исследователей о слабой социальной защищенности «ай-тишников», подверженности их тем или иным социальным рискам пока не имеют под собой достаточных оснований. Так, нельзя однозначно утверждать, что работники ИТ-сферы являются прекаризованной группой. Скорее можно говорить об общих тенденциях прекаризации на рынке труда, которым подвержены примерно в равной степени все социально-профессиональные группы.

При этом, анализируя ИТ-специалистов по ряду объективных критериев (уровню образования, специфическим навыкам и компетенциям, уровню дохода, материальным ресурсам и т.д.), мы можем заметить, что значительная доля представителей ИТ-профессий обладают высокими показателями по каждому из указанных

критериев в сравнении с занятым населением России в целом. Человеческий капитал «айтишников» также находится на уровне выше среднего, что вполне соответствует инновационной роли группы и ее перспективности на фоне процессов технологизации и информатизации. Однако если рассматривать с точки зрения уровня человеческого капитала внутригрупповую специфику, то его высокие показатели характерны прежде всего для руководителей и профессионалов, нежели для полупрофессионалов, к квалификации которых предъявляется значительно меньше требований.

Эта особенность проявляется также при рассмотрении «айтишников» с точки зрения их мотиваций и стратегий входа в группу ИТ-работников, а также субъективного восприятия себя как специалиста. Так, при трудоустройстве полупрофессионалы чаще ориентируются на наличие социальных связей (более половины работающих на этих позициях отмечали, что «работу им помогли найти друзья, знакомые или родственники»). Для руководителей и профессионалов в большей степени характерна ориентация на собственные возможности (поиск вакансий в интернете, отправка резюме с использованием различных интернет-ресурсов), что отчасти объясняется высокими требованиями к уровню их квалификации и общим дефицитом специалистов на рынке труда. В целом ключевым каналом для первичного входа в профессию для ИТ-специалистов является получение, как минимум, высшего образования (почти 90% из них имеют высшее образование, причем у более чем 55% оно является профильным).

Анализ группы ИТ-специалистов с точки зрения уровня их материального положения позволил выявить некоторые особенности. Во-первых, согласно полученным данным, доходы «айтишников» на порядок выше, чем у представителей других профессий (средняя заработная плата «айтишника» выше на 37% в сравнении с доходами занятого населения в целом). Во-вторых, для работников ИТ-сферы, как для представителей первых трех профессиональных групп (классификации ISCO-08 и ОКЗ), характерна стратегия накопления и сбережения доходов. Траты на повседневные нужды среди ИТ-специалистов составляют не более 60% от доходов, чего нельзя сказать об основной массе занятого населения, живущего по принципу «от зарплаты до зарплаты».

Таким образом, согласно проведенному анализу, можно говорить о том, что ИТ-специалисты в России по ряду характеристик (доходу, образованию, мотивационным стратегиям, особенностям стиля жизни и принадлежности к профессиональным группам) вполне могут составлять ядро условного среднего класса. Тенденции прекаризации в данном случае могут рассматриваться в рамках их распространения на всем рынке труда и могут задевать лишь часть группы ИТ-специалистов. Специфика же данной тенденции в разных профессиональных группах будет различаться, что, однако, уже составляет отдельный предмет исследования.

Глава 9

Образовательный статус в межпоколенной перспективе (по результатам когортного анализа)

В стратификационных исследованиях существуют разные подходы к рассмотрению вопроса о том, как связаны социальное неравенство и социальная мобильность. Некоторые из исследователей склонны их отождествлять. При этом возрастающие или снижающиеся показатели восходящей социальной мобильности принимаются за показатели возрастающего или снижающегося социального неравенства. Например, представляя результаты анализа межпоколенной образовательной мобильности, Г. А. Ястребов приходит к выводу, что «общая образовательная мобильность населения демонстрирует определенную стабильность» [Ястребов, 2016: 31]. Полученный результат, по мнению исследователя, противоречит «оценкам некоторых отечественных авторов, считающих, что для постсоветских поколений роль семьи и барьеры для получения более высокого образования существенно выросли». Иначе говоря, в данной исследовательской логике стабильность образовательной мобильности интерпретируется как свидетельство отсутствия резких скачков в социальном неравенстве.

В рамках другого подхода социальное неравенство и социальная мобильность могут разделяться. Такого подхода придерживается, например, М. Хаут, который на основе данных исследования делает вывод о несовпадении неравенства и образовательной мобильности. Согласно его данным, хотя образовательная мобильность от поколения к поколению снижалась, отсутствуют основания утверждать, что это снижение связано с возросшим неравенством. Хаут видит причину снижения образовательной мобильности не в возрастающем неравенстве возможностей, а в нехватке самих возможностей [Gerber, Hout, 2004].

Вопрос о связи социального неравенства с социальной мобильностью может быть проинтерпретирован с точки зрения разных

типов мобильности, значимость которых по-разному акцентировалась в разных поколениях исследований мобильности. В первом поколении «мобильных» исследований [Ganzeboom, Treiman, Ultee, 1991] основное внимание было сосредоточено на анализе структурной мобильности, данные о которой могут быть представлены в виде таблиц. Структурная мобильность является следствием изменений в экономической, профессиональной, образовательной структурах и означает увеличение возможностей в стратификационной системе. Структурную мобильность порой называют вынужденной мобильностью [Россияне и китайцы..., 2012: 50] в связи с тем, что население вовлекается в процессы мобильности независимо от субъективной мотивации, как, например, при переходе от аграрного общества к индустриальному.

Внимание к относительной мобильности, показатели которой характеризуют шансы индивидов, относящихся к определенному классу (слою или статусу) перейти в другой класс (слой или статус), при устраненном влиянии структурных изменений ознаменовало собой начало третьего поколения исследований мобильности.

Предметом рассмотрения в данной главе является межпоколенное изменение образовательного статуса в трех измерениях, с помощью показателей абсолютной, относительной и субъективной мобильности. Показатели абсолютной мобильности позволяют оценить количественные параметры межпоколенного изменения образовательного статуса. В результатах анализа относительной мобильности данное изменение представлено с точки зрения соотношения шансов и существующего неравенства, свойственного разным статусам. По результатам анализа субъективной мобильности можно сделать вывод о том, в какой степени объективно измеренная мобильность воспринимается таковой на уровне субъективного восприятия и оценивания.

Исследования образовательной мобильности в России

Межпоколенное изменение образовательного статуса интерпретируется как межпоколенная образовательная мобильность. В течение последних нескольких лет появился ряд публикаций, содержащих результаты анализа межпоколенной образовательной

мобильности в российском обществе. В исследовании Ч. И. Ильдархановой изучаются образовательные достижения членов сельских семей, проживающих в республике Татарстан, на протяжении трех поколений: старшего поколения, или «прародителей» (условно «бабушки и дедушки» 1942–1951 гг. рождения), «родителей» (1968–1977 гг. рождения) и «старшекласников» (1997 г.р.) [Ильдарханова, 2013]. Объем выборки исследования составил 900 респондентов. Вывод о восходящей межпоколенной образовательной мобильности делается на основе изменения доли лиц в конкретной поколенческой группе, достигших определенного уровня образования. Так, например, от поколения «прародителей» к поколению «старшекласников» доля лиц, получивших только начальное образование, уменьшилась на 55 п.п. [Ильдарханова, 2013: 79]. В каждом из поколений увеличивалась доля сельских жителей, получивших среднее специальное образование: в поколении «прародителей» таковых было 8,6%, в поколении «родителей» — 36,0%, в поколении «старшекласников» — 59,3%. В данном исследовании под образовательной мобильностью понимается межпоколенное изменение уровня образования локальной общности, рассматриваемой как единое целое.

Сравнительный анализ показателей образовательной мобильности был проведен В. М. Барсегином на данных двух исследований: во-первых, собственного исследования политических активистов, опрошенных в ходе работы лагеря «Селигер-2013», и исследования ИС РАН, осуществленного на основе общероссийской выборки объемом в 1600 респондентов [Барсегиан, 2014]. В данном исследовании образовательная мобильность понимается как изменение образовательного статуса социального субъекта относительно родительского. Согласно результатам анализа, в целевой выборке политических активистов наблюдаются более высокие значения образовательной мобильности, чем в общероссийской молодежной группе (коэффициент чистой мобильности составил соответственно 8,45 и 2,65) [Барсегиан, 2014: 172].

Л. А. Беляева рассматривает особенности образовательной мобильности в России в числе факторов, определяющих воспроизводство культурного капитала [Беляева, 2011]. По результатам анализа данных Европейского социального исследования (ESS) по России за 2008 г. Л. А. Беляева делает следующие выводы отно-

сительной тенденций межпоколенной образовательной мобильности. Во-первых, наиболее высокие показатели восходящей межпоколенной мобильности наблюдаются в группах родителей, имеющих низкий образовательный статус (соответствует незаконченному среднему образованию либо отсутствию образования): «Если в поколении родителей более 40% имели незаконченное среднее образование или совсем не учились, то в поколении детей такой уровень образования только у 16%» [Беляева, 2011: 10]. Во-вторых, в России наиболее высокий уровень воспроизводства наблюдается на уровне среднеспециального образования: «По данным ESS-2008 наиболее часто наследуемое образование в нашей стране — среднее специальное, а это значит, что слой людей средней квалификации в России практически воспроизводится» [Беляева, 2011: 11].

Необходимо также отметить анализ межпоколенной образовательной мобильности, предпринятый Я. М. Рощиной на данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ–ВШЭ (RLMS–HSE)» за 2006–2011 гг. [Roshchina, 2012]. При помощи регрессионного моделирования Я. М. Рощина анализирует вероятность получить образование определенного уровня в зависимости от таких факторов, как пол, возраст, национальность, характеристики родителей и место рождения. Результаты моделирования показали зависимость получения образования от характеристик социального происхождения, в числе которых наиболее важным оказался уровень образования родителей, и стали основой для вывода о сокращении межпоколенной образовательной мобильности.

Образовательный статус

Факт межпоколенной образовательной мобильности устанавливается на основе сравнения образовательных статусов, достигнутых условными поколениями «родителями» и «детей».

Образовательный статус формируется на основе достигнутого уровня образования и является категорией, отражающей различия в возможностях перехода на следующую ступень образования, а также различия в возможностях трудоустройства и в оплате

труда. Введение категории «образовательный статус» позволяет рассматривать достигнутый уровень образования не только с точки зрения получаемого объема знаний, умений и навыков, но также с точки зрения открывающегося доступа к ресурсам и социальным позициям. Например, аттестат о законченном основном общем образовании дает возможность поступить в учебные заведения, обеспечивающие получение среднеспециального образования, но поступление в вуз возможно только при завершении среднего общего образования. Существуют также квалификационные ограничения, связанные с достигнутым уровнем образования, при поступлении на работу и должностном продвижении.

На основе семи уровней образования, характеризующих этапы обучения в российском обществе, могут быть определены три образовательных статуса в зависимости от основной институции получения образования и специальности, подтвержденной соответствующим документом, по окончании обучения.

Таблица 9.1

Взаимосвязь образовательных статусов с достигнутым уровнем образования

Уровень образования	Образовательный статус
Начальное общее образование	Школьный
Основное общее образование	
Среднее общее образование	
Среднее профессиональное образование	Профессиональный
Высшее образование — бакалавриат	Высший
Высшее образование — магистратура	
Высшее образование — аспирантура	

Перечисленные в таблице 9.1 образовательные статусы различаются по двум основаниям. Во-первых, по институциональным: так, школьный образовательный статус предполагает получение образования в пределах общеобразовательной средней школы; профессиональный образовательный статус связан с получением образования в учреждениях, обеспечивающих получение специальности, но не выше средней квалификации; высший образовательный статус достигается в учебных заведениях высшего образования. Во-вторых, деление на статусы связано с квалификационной

составляющей, с тем, заканчивается ли окончание соответствующего учебного заведения получением специальности. С этой точки зрения школьный образовательный статус означает нулевой уровень квалификации, в отличие от профессионального и высшего образовательных статусов.

Как и любой другой статус, образовательный статус должен обладать дифференцирующей способностью. Это означает, что должны наблюдаться значимые структурные различия в группах, различающихся по образовательному статусу. К структурным различиям относятся доход, позиция в управленческой иерархии (для работающих), профессиональный статус. Данное предположение проверяется на подвыборке работающих респондентов, выделенной из общего массива данных, полученного при проведении количественного опроса в 2015 г.

Доходные различия устанавливаются путем сравнения среднего совокупного личного дохода, полученного тремя группами за месяц. В группе респондентов со школьным образовательным статусом средняя сумма совокупного личного дохода составляет 21 292,7 руб., в группе с профессиональным статусом — 24 487,6 руб., в группе с высшим статусом — 29 638,9 руб. Иными словами, по мере того как увеличивается образовательный статус, возрастает средняя величина дохода. Наименьший доход свойственен группе, образовательный статус которой ограничивается школьной подготовкой и не предполагает получение специальности, отмеченное дипломом. На втором месте по доходу находится группа со средним уровнем образования и подтвержденной специальностью. Максимальный доход наблюдается в группе с высшим образовательным статусом. По результатам однофакторного дисперсионного анализа отмеченные различия в средних доходах статистически значимы ($F = 41,885$ при уровне значимости 0,000).

На рис. 9.1 представлено распределение групп, различающихся по образовательному статусу, по управленческим позициям. Наибольшая доля рядовых работников (85,7%) наблюдается в группе со школьным образовательным статусом, наименьшая — в группе с высшим статусом (39,1%). Группа с высшим образовательным статусом характеризуется значительным «административным» ресурсом: суммарная доля тех, кто занимает руководящие позиции,

составляет около 60%. Таким образом, если обладатели школьного статуса представлены в основном рядовыми работниками (это статус, лишенный административного влияния), то группа с высшим образовательным статусом почти на две трети представлена руководящими работниками разного уровня.

Ответы респондентов об их профессиональной занятости записывались в открытой форме с последующей кодировкой по кодификатору Международной организации труда (ISCO-08). Четырехзначные коды ISCO-08 были переведены в показатели международного социально-экономического индекса (ISEI) по алгоритму, разработанному Г. Ганзевумом и Д. Трайманом [Ganzeboom, Treiman, 2003]. По сути, ISEI является количественной характеристикой профессионального статуса.



Рис. 9.1. Распределение групп, различающихся по образовательному статусу, по управленческим позициям внутри предприятий и организаций (%)

Согласно результатам однофакторного дисперсионного анализа ($F=855,318$ при уровне значимости 0,000), существуют статистически значимые различия в средних значениях ISEI, наблюдаемых в группах, дифференцированных по образовательному статусу. Наименьшее среднее значение индекса характерно для группы со школьным статусом (28,98), наибольшее — для группы с высшим статусом (59,65). В группе респондентов, достигших профессионального статуса, среднее значение индекса составляет 35,85.

Таким образом, образовательные статусы значительно различаются по совокупному личному доходу, управленческим позициям и социально-экономическим характеристикам профессионального занятия. Иначе говоря, образовательный статус обладает дифференцирующей способностью, определяя место его носителя в стратификационной системе и становясь источником новых неравенств.

Переменные для анализа

Одна из задач, возникающих при анализе межпоколенной социальной мобильности, — выбор «точки отсчета», по отношению которой производится измерение и устанавливается факт мобильности. Как правило, в этой роли выступает предшествующее поколение, обозначаемое как «родители». Первоначально в роли «родительского поколения» выступал только «отец», затем, начиная с конца 1970-х гг. мобильность начала измеряться не только по отцовской, но и по материнской линии.

В исследовании «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории» социальное происхождение респондента определялось по профессиональному занятию и уровню образования главного кормильца, т.е. того человека, который приносил в семью наибольший доход, обеспечивал ее материально. Соответственно, «стартовая» точка межпоколенной образовательной мобильности будет определяться по образовательному статусу главного кормильца, рассчитанному на основе данных о полученном образовании.

Чтобы произвести сравнение и представить данные по образовательной мобильности в динамике, объединенный массив данных был распределен по трем когортам на основании указанного года рождения респондента (см. табл. 9.2). Основным критерием определения возрастных границ когорт стала их равномерная долевая представленность в объединенном массиве данных. Следует также отметить, что однозначных критериев в определении когорт при проведении сравнительного анализа показателей социальной мобильности не существует. Как правило, исследователи, проводящие когортный анализ, стараются соблюсти равномерную представленность, а также обеспечить совпадение

возрастных границ когорт с историческими периодами в развитии общества. В таком случае интерпретация результатов получает дополнительные объяснительные возможности, связанные с социально-экономическим контекстом, временной функцией которого, по сути, и выступает когорта [Россияне и китайцы..., 2012: 47–48]. Примечательно, что выделенные нами когорты по своим границам практически совпадают с теми, которые были определены Я. М. Рощиной на данных RLMS–HSE: 1946–1960, 1961–1975, 1976–1990 [Roshchina, 2012: 1406].

Таблица 9.2

Основные характеристики когорт, %

Возрастные границы когорты	Средний возраст	Доля в массиве
1963 г.р. и моложе	59,6	33,7
1964–1978 г.р.	44,0	33,5
1979–1990 г.р.	30,2	32,8

Показатели абсолютной мобильности

Под абсолютной мобильностью понимается доля респондентов, образовательный статус которых отличается от образовательного статуса основного кормильца. Иначе говоря, показатель абсолютной мобильности показывает долю изменений в образовательном статусе возрастной когорты.

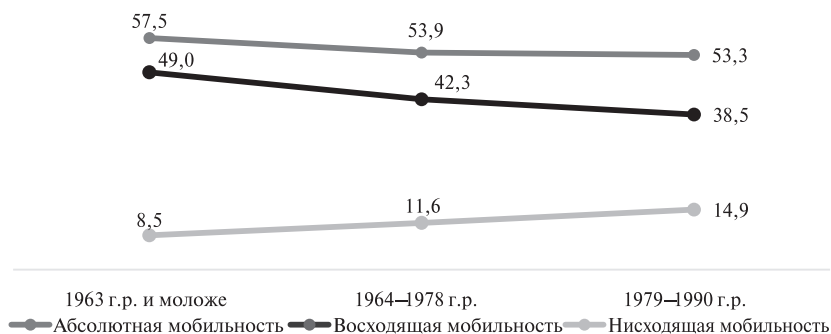


Рис. 9.2. Основные показатели образовательной мобильности, по возрастным когортам (%)

На основе данных, представленных на рис. 9.2, можно отметить три тенденции, характеризующие динамику показателей абсолютной образовательной мобильности. Во-первых, это практически отсутствие изменений в показателях при переходе от когорты 1964–1978 г.р. к самой младшей когорте, своего рода стабилизация на уровне 53%. С учетом возрастных границ, характеризующих обе когорты, полученные данные показывают отсутствие значимых различий, характеризующих позднесоветский и постсоветский периоды российского общества. Во-вторых, это отчетливая тенденция на снижение масштабов восходящей мобильности. И в-третьих, наблюдаемое возрастание масштабов нисходящей мобильности. Абсолютная мобильность представляет собой сумму показателей восходящей и нисходящей мобильности. Видимое сходство показателей абсолютной мобильности, характерное для средней и самой младшей когорт, по сути, означает общность тенденций, в основе которых проявившееся еще в позднесоветский период снижение восходящей и возрастание нисходящей мобильности. Отмеченная тенденция согласуется с данными, приводимыми М. Я. Рощиной, согласно расчетам которой доля восходящей мобильности, наблюдаемая в когорте 1946–1960 г.р. и составляющая 76,1%, снижается до 42,5% в когорте 1976–1990 г.р. [Roshchina, 2012: 1412]. Схожие тенденции по изменению показателей образовательной мобильности описывает и Г. А. Ястребов, несмотря на различия в операционализации образовательных уровней и возрастных когорт [Ястребов, 2016: 22].

В таблице 9.3 приводятся данные по распределению образовательных статусов респондентов в зависимости от «стартовой точки» — образовательного статуса главного кормильца. В терминологии исследований мобильности подобное распределение принято называть «поток на вход» (inflow), или «притоком». Такие данные позволяют понять, выходцами из групп с каким образовательным статусом являются обладатели определенных образовательных статусов. Иначе говоря, «поток на вход» характеризует, насколько гетерогенным является каждый из образовательных статусов. Как следует из данных, представленных в таблице 9.3, гетерогенность различных образовательных статусов меняется от когорты к когорте. Например, группа респондентов со школьным образовательным статусом, относящаяся к старшей

когорте, на 81,2% воспроизводит образовательный статус главного кормильца. В младшей когорте доля респондентов со школьным образовательным статусом, воспроизводящих статус основного кормильца, значительно сокращается и составляет 50,0%. При этом, в группе до 36,5% увеличивается доля тех респондентов, главные кормильцы которых обладали профессиональным образовательным статусом. Иначе говоря, для группы со школьным образовательным статусом характерно изменение способа воспроизводства: значительная доля, приходящаяся на пополнение за счет воспроизводства, сокращается, уступая место притоку из других статусов (профессионального и высшего) за счет нисходящей мобильности.

Таблица 9.3

Поток на вход по когортам (%)

Когорта	Образовательный статус главного кормильца	Образовательный статус респондента		
		Школьный	Профессиональный	Высший
1963 г.р. и моложе	Школьный	81,2	61,4	41,5
	Профессиональный	15,4	31,2	31,3
	Высший	3,4	7,3	27,2
	Всего	100,0	100,0	100,0
1964– 1978 г.р.	Школьный	66,4	43,9	21,7
	Профессиональный	22,5	44,4	39,3
	Высший	11,1	11,7	39,1
	Всего	100,0	100,0	100,0
1979– 1990 г.р.	Школьный	50,0	28,9	17,5
	Профессиональный	36,5	54,4	45,5
	Высший	13,5	16,7	37,0
	Всего	100,0	100,0	100,0

В отличие от группы со школьным статусом, для группы с профессиональным статусом характерно усиление процессов воспроизводства. В самой старшей когорте на долю пополнения группы за счет статусного воспроизводства приходится чуть меньше трети (31,2%), в средней когорте эта доля возрастает до 44,4%, а в самой младшей составляет больше половины (54,4%). При этом сокра-

щается доля пополнения за счет восходящей мобильности из группы со школьным статусом при увеличении доли нисходящей мобильности из группы с высшим статусом. Иными словами, в межкогортной динамике профессиональный образовательный статус трансформируется из статуса, принимавшего главным образом выходцев из семей со школьным статусом, в статус, ориентированный главным образом на воспроизводство.

Следует отметить, что в отличие от профессионального статуса, для высшего образовательного статуса характерна стабилизация процессов воспроизводства, его модель пополнения в большей степени связана с восходящей мобильностью. Причем, если в самой старшей когорте пополнение производилось за счет выходцев из семей со школьным статусом, то в средней и самой младшей когортах пополнение происходит за счет выходцев из семей с профессиональным статусом.

Таким образом, согласно данным таблицы 9.3, три образовательных статуса характеризуются разными способами пополнения. Школьный статус от модели пополнения за счет воспроизводства постепенно перешел к пополнению за счет нисходящей мобильности; профессиональный статус трансформировался из статуса мобильности в статус, пополняемый за счет воспроизводства. Основной способ пополнения высшего статуса связан с восходящей мобильностью.

Когортные данные по потоку на выход (outflow, отток) представлены в таблице 9.4 и характеризуют возможность достичь определенного образовательного статуса в зависимости от образовательного статуса главного кормильца. Согласно представленным данным, изменения между самой младшей и средней когортами коснулись в основном возможностей выходцев из семей со школьным и профессиональным статусами. Возможности выходцев из семей со школьным статусом на восходящую мобильность расширились: доля тех, кто повысил свой образовательный статус до профессионального, увеличилась с 52,6% (в самой младшей когорте) до 61,3% (в средней когорте); при этом возможности перемещения на позиции высшего статуса остались практически без изменений. Иными словами, в советский период основным направлением восходящей образовательной мобильности для выходцев из семей со школьным статусом заключалось в достижении профессионального статуса.

Таблица 9.4

Поток на выход по когортам (%)

Когорта	Образовательный статус главного кормильца	Образовательный статус респондента			Всего
		Школьный	Профессиональный	Высший	
1963 г.р. и молодежь	Школьный	32,1	52,6	15,3	100,0
	Профессиональный	13,7	60,2	26,1	100,0
	Высший	7,7	35,5	56,8	100,0
1964–1978 г.р.	Школьный	23,7	61,3	14,9	100,0
	Профессиональный	8,3	63,9	27,9	100,0
	Высший	8,4	34,7	57,0	100,0
1979–1990 г.р.	Школьный	27,9	46,0	26,1	100,0
	Профессиональный	11,6	49,5	38,9	100,0
	Высший	8,4	29,7	61,9	100,0

Тенденции межпоколенной мобильности, характерные для профессионального статуса, при переходе от самой младшей к средней когорте заключаются в преобладании статусного воспроизводства над мобильностью: доля выходцев из семей с профессиональным статусом, воспроизведших статус главного кормильца, увеличивается с 60,2% (в самой младшей когорте) до 63,9% (в средней когорте). При том, что доля понизивших свой статус в сравнении со статусом главного кормильца сокращается, а доля повысивших остается практически без изменений.

В самой младшей когорте наблюдается изменение тенденций межпоколенной образовательной мобильности. Во-первых, следует отметить небольшое увеличение доли выходцев из семей с высшим статусом, воспроизведших статус главного кормильца. Во-вторых, обращает на себя внимания интенсификация перемещений, характерная для школьного и профессионального статусов.

В таблице 9.5 представлены значения индекса ассоциации, иначе называемого индексом отсутствия мобильности (index of immobility) [Miller, 1960: 7]. Индекс ассоциации основан на сопоставлении доли оттока из конкретной группы с долей принимающей группы в образовательной структуре и помогает представить

распределение образовательных статусов между двумя поколениями (поколением кормильцев и поколением респондентов). Иначе говоря, индекс ассоциации показывает, насколько воспроизводима образовательная структура.

Таблица 9.5

Индекс ассоциации по когортам

Когорта	Образовательный статус главного кормильца	Образовательный статус респондента		
		Школьный	Профессиональный	Высший
1963 г.р. и старше	Школьный	1,32	0,99	0,67
	Профессиональный	0,56	1,14	1,15
	Высший	0,32	0,67	2,5
1964–1978 г.р.	Школьный	1,57	1,08	0,53
	Профессиональный	0,55	1,12	0,99
	Высший	0,56	0,61	2,03
1979–1990 г.р.	Школьный	1,82	1,05	0,64
	Профессиональный	0,76	1,13	0,95
	Высший	0,55	0,68	1,51

Значение индекса ассоциации, равное «1», означает, что доля оттока из группы, характеризующей образовательный статус основного кормильца, совпадает с долей, занимаемой образовательным статусом в образовательной структуре. Значение индекса ассоциации меньше «1» означает сужение, ограничение возможностей мобильности; иначе говоря, в принимающую группу попала меньшая доля, нежели это предусмотрено особенностями образовательной структуры. Соответственно, значение индекса больше «1» означает расширение возможностей мобильности.

По данным таблицы 9.5, в самой старшей когорте школьный и высший образовательные статусы характеризуются наивысшими показателями воспроизводства (индекс ассоциации соответственно равен 1,32 и 2,5). При этом возможности школьного статуса на восходящую мобильность ограничены: значения индекса ассоциации для перемещений выходцев из школьного статуса на позиции профессионального и высшего статусов меньше единицы. Наилучшими возможностями восходящей мобильности в самой

старшей когорте обладает профессиональный статус (индекс ассоциации равен 1,15 для достижений высшего статуса). Для всех образовательных статусов индекс ассоциации применительно к межпоколенной нисходящей мобильности составляет меньше 1, что свидетельствует об ограниченности мобильности, характеризующейся межпоколенным понижением образовательного статуса.

В средней когорте произошли три изменения, характеризующие паттерны как воспроизводства, так и межпоколенной мобильности. Во-первых, усилилось социальное воспроизводство школьного образовательного статуса, о чем свидетельствуют возросшее до 1,57 значение индекса ассоциации. При этом социальное воспроизводство в высшем образовательном статусе сократилось (индекс ассоциации уменьшился с 2,5 до 2,03).

Во-вторых, следует отметить противоречивые тенденции межпоколенной восходящей мобильности. С одной стороны, явно усилились возможности мобильности при межпоколенном перемещении от школьного образовательного статуса к профессиональному (индекс ассоциации увеличился с 0,99 в старшей когорте до 1,08 — в средней). С другой — возможности профессионального статуса на межпоколенное перемещение в высший образовательный статус сократились. Профессиональный статус, в самой старшей когорте характеризовавшийся преимуществами при межпоколенном достижении высшего статуса, в средней когорте такие преимущества утратил. Следует отметить, что средняя когорта включает тех респондентов, кто заканчивал получение образования во второй половине 1980-х гг. — 1990-е гг. Как отмечают исследователи [Константиновский, 2016], именно этот период характеризуется усилением неравенства в образовании, выражающемся, прежде всего, в перераспределении шансов на получение образования между социальными группами, занимающими различные позиции в социальной структуре российского общества. В результате перераспределения преимущество в получении образования получили более привилегированные в социальном отношении группы. Менее привилегированные группы вынуждены были пожертвовать получением образования ради быстрого устройства на работу и получения заработка. Как отмечает Д.Л. Константиновский, «перераспределение шансов на получение детьми полного общего среднего образования произошло, как свидетельст-

вуют результаты исследования, в основном между рабочими и крестьянами, с одной стороны, и руководителями — с другой, в пользу последних. [...] Дети рабочих и крестьян стали «отсеиваться» из школы на предыдущих ступенях обучения в значительно большей мере, чем прежде» [Константиновский, 2016: 124].

В младшей когорте продолжились те же тенденции, которые были отмечены применительно к средней когорте. Во-первых, это усиление воспроизводства, характеризующее возможности школьного статуса, при сохранении возможностей на межпоколенные перемещения, отмеченные для предыдущей когорты. Во-вторых, это дальнейшее усиление межпоколенных перемещений на более низкие позиции в статусной иерархии, характерные для профессионального статуса при сохранении тенденций воспроизводства и ограниченных возможностей для восходящей мобильности. В-третьих, это дальнейшее снижение масштабов воспроизводства, отмеченных для высшего статуса при анализе средней когорты.

Относительная мобильность

Хотя анализ таблиц мобильности помогает понять основные паттерны абсолютной мобильности, этого оказывается недостаточно для выяснения соотношения шансов и определения факторов образовательной мобильности. Этот тип анализа осуществляется при помощи понятия относительной мобильности, характеризующей соотношение шансов достичь определенного статуса при известной «стартовой» точке. Например, каковы шансы выходца из семьи со школьным образовательным статусом достичь высшего статуса нежели профессионального относительно шансов выходца из семьи с профессиональным статусом воспроизвести «родительский» образовательный статус нежели достичь высшего статуса? Иначе говоря, мы сравниваем шансы достичь высшего образовательного статуса нежели профессионального для выходцев из семей, характеризующихся различными «стартовыми» позициями (школьным и профессиональным) [Breen, Rottman, 1995: 105, Goldthorpe, 2016: 96]. Подобное сравнение осуществляется при помощи моделей логлинейного анализа, помогающего представить относительные возможности мобильности для

выходцев из семей, дифференцированных по образовательному статусу. Задача, которая ставится перед логлинейным анализом, заключается в том, чтобы выяснить, меняется ли со сменой когорт зависимость достигнутого образовательного статуса от «стартовой» позиции.

В качестве исходных данных в логлинейном анализе используются частотное распределение (см. табл. 9.6).

Таблица 9.6

Частотное распределение по образовательному статусу главного кормильца, достигнутому образовательному статусу респондента и когортам

Когорта	Образовательный статус главного кормильца	Образовательный статус респондента		
		Школьный	Профессиональный	Высший
1963 г.р. и ранее	Школьный	333	545	159
	Профессиональный	63	277	120
	Высший	14	65	104
1964–1978 г.р.	Школьный	162	419	102
	Профессиональный	55	424	185
	Высший	27	112	184
1978–1990 г.р.	Школьный	126	208	118
	Профессиональный	92	391	307
	Высший	34	120	250

В качестве данных, используемых при проведении логлинейного анализа, выступают частотные распределения, содержащиеся в ячейках таблицы. Собственно, в качестве «зависимой переменной» и выступает представленное частотное распределение, а своего рода «предикторами» (или факторами, оказывающими влияние) — уровни трех переменных, задействованных при построении таблицы 9.6 (когорта, образовательный статус главного кормильца, образовательный статус респондента). Логлинейный анализ строится на трансформируемой таблице 9.7. С содержательной точки зрения предполагается, что частотное распределение, содержащееся в ячейках таблицы («зависимая переменная»), не случайно, а зависит от влияния факторов и / или взаимодействия между ними. В отличие от регрессионного анализа, интерпретация результатов которого строится на сопоставлении коэффициентов предикторов

Таблица 9.7

Частотное распределение по образовательному статусу главного кормильца, достигнутому образовательному статусу респондента и когорте, трансформированные для проведения логлинейного анализа

Образовательный статус главного кормильца	Образовательный статус респондента	Когорта	Частотное распределение («зависимая переменная»)
Школьный	Школьный	1963 г.р. и ранее	333
Профессиональный	Школьный	1963 г.р. и ранее	63
Высший	Школьный	1963 г.р. и ранее	14
Школьный	Профессиональный	1963 г.р. и ранее	545
Профессиональный	Профессиональный	1963 г.р. и ранее	277
Высший	Профессиональный	1963 г.р. и ранее	65
Школьный	Высший	1963 г.р. и ранее	159
Профессиональный	Высший	1963 г.р. и ранее	120
Высший	Высший	1963 г.р. и ранее	104
Школьный	Школьный	1964–1978 г.р.	162
Профессиональный	Школьный	1964–1978 г.р.	55
Высший	Школьный	1964–1978 г.р.	27
Школьный	Профессиональный	1964–1978 г.р.	419
Профессиональный	Профессиональный	1964–1978 г.р.	424
Высший	Профессиональный	1964–1978 г.р.	112
Школьный	Высший	1964–1978 г.р.	102
Профессиональный	Высший	1964–1978 г.р.	185
Высший	Высший	1964–1978 г.р.	184
Школьный	Школьный	1978–1990 г.р.	126
Профессиональный	Школьный	1978–1990 г.р.	92
Высший	Школьный	1978–1990 г.р.	34
Школьный	Профессиональный	1978–1990 г.р.	208
Профессиональный	Профессиональный	1978–1990 г.р.	391
Высший	Профессиональный	1978–1990 г.р.	120
Школьный	Высший	1978–1990 г.р.	118
Профессиональный	Высший	1978–1990 г.р.	307
Высший	Высший	1978–1990 г.р.	250

(выступающих своего рода метафорой «веса» фактора и его влияния), в логлинейном анализе сопоставляются модели разного типа по их информационной насыщенности, измеряемой по АІС.

Анализ начинается с независимой модели, в которой предполагается обособленное влияние факторов. Это базовая модель, в отношении статистических показателей которой производится сравнение последующих моделей, включающих взаимодействие между факторами. В описании моделей, показатели которых представлены в таблице 9.8, использованы следующие обозначения: «О» — образовательный статус главного кормильца, «D» — образовательный статус респондента, «С» — когорта.

Таблица 9.8

Показатели моделей мобильности по результатам логлинейного анализа

№	Модель	L ²	df	P	AIC
<i>Независимая модель</i>					
1	O + D + C	1164,829	20	0,000	1360,9
<i>Маргинальное распределение с эффектом когорты</i>					
2	(1) + OC + DC	572,1431	12	0,000	784,26
<i>Модель взаимодействия образовательного статуса главного кормильца и достигнутого образовательного статуса респондента (без учета фактора когорты)</i>					
3	(1) + OD	506,5982	16	0,000	710,72
<i>Маргинальное распределение с эффектом когорты с учетом взаимодействия образовательного статуса главного кормильца и достигнутого образовательного статуса респондента</i>					
4	(2) + OD	11,39375	8	0,1803711	231,51

При переходе от независимой модели к модели № 2, включающей эффект когорты, L² уменьшился практически на 50% при резком уменьшении информационного критерия. Изменение показателей, характеризующих модель, свидетельствует о существенных межпоколенных изменениях в достижении образовательного статуса при переходе от самой старшей к средней и самой младшей когортам. Проблема второй модели, несмотря на то что по своим эвристическим качествам она лучше первой, заключается в том, что показатель P не перешел 0,05 барьер, т.е. что теоретическая модель, построенная на показателях второй модели будет

существенно отличаться от наблюдаемой. Содержательный смысл третьей модели заключается в том, что к независимому влиянию факторов (модель № 1) добавлено в качестве отдельного влияния взаимодействие образовательного статуса главного кормильца с достигнутым статусом респондента. Иначе говоря, третья модель предполагает, что достижение образовательного статуса респондентом в определенной степени обусловлено его «стартовой» позицией, т.е. образовательным статусом главного кормильца.

И наконец, четвертая модель, которая содержательно учитывает взаимовлияние таких факторов, как образовательный статус главного кормильца и принадлежность к когорте. Показатели модели, включая R , свидетельствуют о ее объяснительной способности.

Субъективная мобильность

Одно из первых исследований субъективной социальной мобильности было проведено Дж. Голдторпом в рамках проекта «Классовая мобильность в Великобритании» [Goldthorpe, 1980: 217–250]. После завершения основной части исследования мобильности возник вопрос о том, воспринимается ли мобильность, измеренная и зафиксированная на основе структурных показателей, как значимое изменение самими ее акторами? Исследовательский вопрос, таким образом, заключался в том, как соотносятся объективное и субъективное измерения мобильности. Или лучше сказать, как мобильность, сконструированная исследователем, соотносится с субъективным восприятием и интерпретацией ее актора? В теоретико-методологическом плане вопрос, для разрешения которого Голдторп с коллегами провел дополнительное исследование, подобен вопросу, который примерно в это же время был сформулирован П. Бурдые в отношении понятия класса. Разрывая с марксистской традицией в изучении класса, Бурдые противопоставил класс как теоретическую конструкцию, помогающую выстроить объяснительные модели и существующую «на бумаге», реальному классу [Бурдые, 1993: 58–62].

Вопрос о субъективной мобильности стал частью исследования «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре поколения российской истории» и был включен в бланк

интервью количественного исследования. В частности, респондентам задавался вопрос о том, насколько больше в их жизни успехов и достижений в сравнении с жизнью их родителей? Оценка проводилась по пятибалльной шкале, от «5» («значительно больше») до «1» («намного меньше»).

В данном случае сопоставление собственных достижений в сравнении со «стартовой» точкой в качестве жизни родителей аналогично сравнению достигнутого статуса с родительским статусом. Получение диплома о высшем образовании может интерпретироваться как факт мобильности только после сопоставления с родительским уровнем образования: в том случае, если родители имеют образование по уровню ниже высшего, можно говорить о восходящей мобильности. В свою очередь наличие диплома о высшем образовании у кого-то из родителей превращает получение высшего образования из факта мобильности в факт воспроизводства и трансмиссию социальных преимуществ.

По данным исследования, почти 40% респондентов считают, что в их жизни, в сравнении с жизнью родителей, успехов и достижений намного или несколько больше. Средняя оценка по пятибалльной шкале составляет 3,4. Необходимо рассмотреть результат сопоставления собственных достижений с родительскими в группах, различающихся типом межпоколенной образовательной мобильности. Сравнение средних оценок в группах, различающихся типом мобильности, позволяет сделать вывод о том, что существует зависимость величины средней оценки от типа мобильности. В группе респондентов с нисходящей образовательной мобильностью средняя оценка своих достижений в сравнении с родительскими равна 2,99, в группе с восходящей — 3,61. По результатам однофакторного дисперсионного анализа ($F = 68,991$ при уровне значимости 0,000) можно сделать вывод о статистической значимости отмеченных различий.

Эта зависимость наблюдается и при когортном анализе: во всех трех когортах группа с нисходящей образовательной мобильностью оценивает свои достижения значимо ниже, чем группа с восходящей образовательной мобильностью (см. табл. 9.9).

Следует отметить, что средние оценки достижений в группе с восходящей мобильностью снижаются (с 3,76 в самой старшей до 3,47 в самой младшей) на фоне снижения масштабов восходящей

Таблица 9.9

Зависимость средних оценок собственных достижений в сравнении с родительскими от типа межпоколенной образовательной мобильности (данные по когортам)

Когорта	Тип мобильности			Показатели ANOVA	
	Восходящая	Воспроизводство	Нисходящая	F	Значимость
1963 г.р. и старше	3,76	3,44	3,1	26,961	0,000
1964–1978 г.р.	3,55	3,29	2,88	22,443	0,000
1979–1990 г.р.	3,47	3,2	3,02	14,641	0,000

образовательной мобильности с 49,0% в самой старшей когорте до 38,5% в самой младшей (см. рис. 9.2). По результатам однофакторного дисперсионного анализа можно сделать вывод о том, что значимо отличается средняя оценка группы, относящейся к самой старшей когорте и с наблюдаемой восходящей мобильностью (3,76, табл. 9.9). В группах, характеризующихся восходящей мобильностью и относящихся к средней и самой младшей когортам, средние оценки достижений значимо не различаются. Более низкая средняя оценка достижений, характерная для самой младшей когорты, является продолжением тенденции, наметившейся в средней когорте. В данном случае можно сделать вывод о дополнительном подтверждении отмеченных ранее тенденций, характеризующих образовательную мобильность: сокращение масштабов восходящей мобильности в постсоветский период является продолжением тенденций, возникших к окончанию советской эпохи.

Различия в средних оценках достижений, наблюдаемых в группе с нисходящей мобильностью, значимо не различаются (согласно результатам однофакторного дисперсионного анализа, $F = 1,360$ при уровне значимости 0,258).

В исследовании респондентам предлагалось оценить по пятибалльной шкале, в каких отношениях их жизнь складывается удачно, а в каких не совсем. Согласно расчету средних оценок, образование оказалось на четвертом месте после семьи, личной жизни и жилищных условий (см. рис. 9.3).

В таблице 9.10 представлены средние оценки того, как сложилась ситуация в разных аспектах жизни в зависимости от типа образовательной мобильности и принадлежности к когорте.

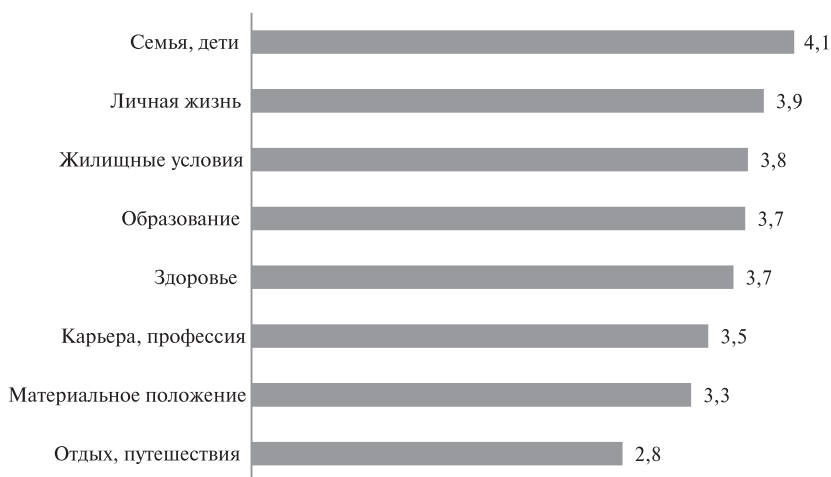


Рис. 9.3. Средние оценки, данные респондентами при ответе на вопрос о том, в каких отношениях их жизнь сложилась удачно, а в каких не совсем

Таблица 9.10

Средние оценки, данные респондентами при ответе на вопрос о том, в каких отношениях их жизнь сложилась удачно, а в каких не совсем в зависимости от типа мобильности и принадлежности к когорте

Когорта	Тип мобильности			Показатели ANOVA	
	Восходящая	Воспроизводство	Нисходящая	F	Значимость
1963 г.р. и старше	3,9	3,49	3,34	37,005	0,000
1964–1978 г.р.	3,86	3,72	3,26	23,729	0,000
1979–1990 г.р.	4,15	3,76	3,23	69,672	0,000

Сравнение средних оценок того, насколько удачно сложилась ситуация с получением образования, показывает, что группы с восходящей мобильностью во всех трех когортах склонны давать более высокую оценку, чем группы с нисходящей мобильностью. Причем, оценка ситуации с получением образования как удачной в среднем возрастает от самой старшей к самой младшей когорте. Самая молодая когорта, относящаяся к группе с восходящей мобильностью, в плане получения образования чувствует себя более удачливой, чем группы с восходящей мобильностью, относящиеся к самой старшей и средней когортам. Весьма может быть, что

более высокая оценка ситуации с получением образования, характерная для самой молодой когорты, связана с этапом жизненного цикла: переживание достижения, связанного с завершением образования, еще не перекрывается другими значимыми событиями, такими как создание семьи, рождение детей и др.

Согласно результатам однофакторного дисперсионного анализа, средние оценки, данные группой с нисходящей мобильностью, не имеют статистически значимых когортных различий ($F = 0,466$ при уровне значимости $0,628$).

В ходе опроса респондентов просили назвать три события, значимо повлиявших на их жизнь, а также три события, существенно ее осложнивших. Полученные ответы, в которых затронута тема образования, представлены двумя группами. Первую группу составляют ответы, в которых получение образования фигурирует как значимое событие, оказавшее положительное влияние, имевшее положительные последствия. К этой группе были отнесены ответы респондентов, связанные с получением образования, независимо от достигнутого образовательного статуса: например, «окончание вуза», «получение образования», «учеба в техникуме», «получение высшего образования», «учеба в институте», «хорошее образование» и т.п. В ответах, вошедших во вторую группу, получение образования относится к числу событий, осложнивших жизнь. Эта группа сформирована на основе таких ответов, как, например, «не смогла получить высшее образование», «не получил образования», «неоконченный институт», «нет высшего образования», «бросил учебу в ПТУ», «не было возможности учиться», «недостаток образования» и т.п. Доля ответов первой группы составляет $10,2\%$, доля ответов второй группы — $1,8\%$.

Рассмотрим первую группу ответов в связи с типом образовательной мобильности. Респонденты с восходящей образовательной мобильностью ($13,6\%$) называли образование в числе значимых событий чаще, чем в группах с нисходящей мобильностью или воспроизводством родительского статуса. Наименьшая доля тех, кто назвал образование в числе значимых событий, наблюдается в группе с нисходящей мобильностью ($4,1\%$). Полученные результаты позволяют утверждать, что действительно достижение образовательного статуса, превышающего родительский, воспринимается на субъективном уровне как значимое событие, оказавшее

положительное влияние на последующую жизнь. В этом смысле можно говорить об определенном совпадении объективного и субъективного измерений образовательной мобильности.

Заключение

Проведенный анализ позволяет сделать выводы об основных тенденциях, характеризующих изменение показателей межпоколенной образовательной мобильности по трем измерениям. Согласно показателям абсолютной мобильности, межпоколенное изменение образовательного статуса характеризуется снижением восходящей и возрастанием нисходящей мобильности. Подобная ситуация связана с межкогортным изменением «ресурса» мобильности как структурной характеристики образовательного статуса. Например, профессиональный образовательный статус из «стартовой» позиции, способной обеспечить восхождение в статусной иерархии, трансформировался в статус, характеризующийся высокой вероятностью воспроизводства и нисходящей мобильности. Результаты анализа относительной мобильности позволяют заключить, что, во-первых, существует значимая зависимость достигнутого образовательного статуса от «стартовой» позиции. Это означает, в частности, что статусное воспроизводство или повышение образовательного статуса в следующем поколении обусловлено «стартовой» позицией, т.е. в данном случае образовательным статусом главного кормильца. Во-вторых, наблюдаются значимые межпоколенные изменения образовательной структуры. В этом смысле результаты, полученные при анализе относительной мобильности, согласуются с итогами анализа абсолютной мобильности: образовательные статусы обладают разным «ресурсом» мобильности и, соответственно, могут оказывать разное воздействие на статусные перемещения. Результаты анализа субъективной мобильности обеспечили валидность итогов, полученных при анализе абсолютной и относительной мобильности. Действительно, респонденты, повысившие свой образовательный статус в сравнении со статусом главного кормильца, воспринимают это как значимое событие своей жизни, как определенное достижение, имевшее положительные последствия.

Глава 10

Доступность высшего образования в ситуации постсоциалистического перехода¹

Социальное неравенство в образовании имеет множество аспектов. Оно может проявляться в форме неравного доступа к образованию, а также в качестве обучения и конечного уровня образования. Неравенство может наблюдаться между индивидами или между социальными группами, а также в виде межинституционального неравенства [Goastellec 2010: 13]. Его могут поддерживать механизмы распределения доступных образовательных ресурсов для отдельных регионов, высших учебных заведений и т.п. Хотя неравенство может проявляться по-разному, два его ключевых аспекта особенно актуальны, если речь идет о социальном отборе в высшем образовании. Первый аспект представлен влиянием социально-экономического происхождения на доступность высших учебных заведений, а также на уровень образования, а второй касается измерения воздействия высшего образования на социальную мобильность. Хотя мы согласны с той оценкой, что ценность диплома на рынке труда зависит от его обладателя [Burriss, 1983: 49], особенно с учетом инфляции дипломов [Collins, 1989], в данном анализе мы не будем рассматривать влияние формального высшего образования на приобретение того или иного положения в обществе, поскольку образование не является независимым фактором в том, что касается положения в социальной структуре. Другие факторы, такие как экономический капитал (материальный

¹ Глава является результатом труда наших коллег из Сербии У. Шуваковича и Я. Петрович и базируется на результатах их работы над научно-исследовательскими проектами ОI 179013 «Устойчивость идентичности сербов и национальных меньшинств в пограничных муниципалитетах Восточной и Юго-Восточной Сербии» и III 47023 «Косово и Метохия между национальной идентичностью и евроинтеграцией», финансированных Министерством образования, науки и технологического развития Республики Сербия.

уровень), политическая власть, социальный и культурный капитал, влияют на социальную мобильность, и сила каждого из них в значительной мере определяется общим социальным контекстом, текущей образовательной структурой населения, доминирующей ценностной моделью сообщества, качеством приобретенного образования и т.д., поскольку их рассмотрение выйдет за рамки настоящей главы.

Различные теоретические точки зрения на вопрос социального отбора в образовании

Обширный и разнообразный эмпирический материал «независимо от типа социальной организации и достигнутого экономического и культурного уровня развития [...], несомненно, свидетельствует о сильнейшем влиянии классовой структуры на возможности и достижения в области образования, что представляется постоянным безотносительно к типу общества в целом и другим факторам, таким как генетическая наследственность, пол, раса, национальность» [Georgievski, 1993: 574]. Что касается социального фона неравенства в образовании, интересно отметить, что на основании анализа множества соответствующих исследований различной теоретической ориентации Г. Маркс приходит к выводу, что можно выделить три вида объяснений: «те, что указывают на доход или другие материальные ресурсы, те, что подчеркивают культурные факторы, и третью группу, которая выводит на первое место роль школы» [Marks, 2005: 485]. Хотя каждый из выделенных факторов способствует сохранению неравенства в образовании, эмпирически подтверждено, что влияние величины дохода и богатства не столь значимо и что влияние семейного дохода на результаты образования слабее, чем влияние образования родителей [Marks, 2005: 485; De Graaf, De Graaf, Kraaykamp, 2000: 92–93]. Следствие вмешательства учебных заведений в связь между социальным происхождением и результатом образования имеет важность потому, что система образования может снижать уровень межпоколенческого социального воспроизводства за счет поощрения равных возможностей. Однако система образования

также может поддерживать социальное воспроизводство, создавая видимые и невидимые преграды для представителей более низких общественных классов.¹

Невидимые преграды в системе образования чаще всего относятся к области различий между культурными обычаями тех или иных социальных слоев и классов и преобладающего культурного подхода в рамках системы образования. Отдельные теоретики видят решающий фактор в различиях культурного капитала, который индивиды привносят с собой в университет. Некоторые социологи (самые известные среди них Бурдьё и Пассерон) прямо заявляют, что властные отношения сохраняют социальное воспроизводство в системе образования, поскольку «любая педагогическая деятельность объективно является символическим насилием, так как произвольная власть использует ее для навязывания культурного произвола» [Bourdieu, Passeron, 2014: 16]. Это приводит к тому, что успех студентов из высших социальных слоев обуславливается тем, что они оцениваются по критериям доминирующей культуры, к которой они сами принадлежат. Некоторые другие социологи выделяют важность иных аспектов культурного капитала. Например, Б. Бернштейн, помимо того, что подчеркивал важность того типа языкового кода, которым владеют и который привносят в систему представители разных социальных классов, также объяснял влияние «инструментального» и «экспрессивного порядка» на уровень образования, указывая на то, что образовательный процесс связан не только с властными отношениями и классовыми различиями, но в нем существует множество тонких нитей, соединяющих образовательную систему с другими социальными группами, где важное значение имеют иерархия, поведение, ценности и т.п., например семья [см. Donnelly, 2018: 316–331]. Другие социологи пытаются показать прямую

¹ Это подводит нас к выводу о том, что политика равных возможностей должна включать в себя *позитивную дискриминацию* для детей из так называемых маргинализованных социальных групп, а также для детей, чьи родители не имеют формального образования либо имеют только начальное образование (в Сербии это часто встречается среди фермеров, которые получили лишь начальное образование). Дети с подобным происхождением крайне недостаточно представлены в системе высшего образования, как мы увидим ниже.

связь между индивидуальными культурными обычаями родителей (такими как культурное восприятие, привычки чтения и т.д.) и образовательными успехами их детей, причем особенно выделяется мнение П. Димаджо о том, что приобретенный культурный капитал не только служит более высоким слоям, но и детям скромного социального происхождения, поскольку обладание культурным капиталом, независимо от того, получен ли он в семье или в школе, позволяет им попадать в более высокие слои благодаря успехам в образовании. Иными словами, это «модель культурной мобильности», поскольку дети из низших классов могут получить наибольшую выгоду от образования и улучшить свою вертикальную мобильность при помощи культурного капитала [DiMaggio, 1982: 190]. Это объяснение, в отличие от тезиса Бурдьё о том, что школы последовательно воспроизводят одну и ту же социальную структуру посредством семейного культурного капитала, получило эмпирическое подтверждение в некоторых исследованиях [см. De Graaf, De Graaf, Kraaykamp, 2000]. В связи с этим возникает вопрос: какова ситуация в системе высшего образования в Сербии? Указывают ли имеющиеся данные на то, что система высшего образования последовательно воспроизводит социальные различия или же в действительности способствует социальной мобильности детей из низших классов?

Социальный отбор в высшем образовании в Сербии

Прежде чем приступить к анализу данных, которые мы используем для проверки тезиса о том, что система высшего образования в Сербии по-прежнему является важным механизмом социального отбора молодежи, несмотря на нормативно-правовое равенство и провозглашенный принцип «образования для всех», следует сделать несколько замечаний о методологии. Хотя сбор базовых данных о студентах давно является принятой практикой в системе высшего образования в Сербии, лишь в последние годы стала применяться стандартизованная процедура, которая в отдельных случаях позволяет составить представление об актуальных данных о студентах, получающих образование в колледжах и на факульте-

тах, что является важным предварительным условием для мониторинга некоторых показателей социального (не)равенства в системе высшего образования. До этого момента глубже понять тенденции (не)равенства в высшем образовании было возможно в первую очередь благодаря относительно редким и нерегулярным эмпирическим исследованиям, которые часто ограничивались какой-либо отдельной частью системы образования в Сербии [Milić, 1959; Džuverović, 1991; Ivanov, 1999; Marković-Krstić et al., 2010; Петровић, 2012]. Последний Закон о высшем образовании Республики Сербия определяет порядок сбора данных о социальном положении студентов, и Республиканский институт статистики начал регулярную публикацию специального издания, посвященного студентам, что упрощает мониторинг некоторых социальных аспектов образования, хотя по-прежнему трудно либо невозможно проследить некоторые важные параметры, такие как эффективность обучения и т.п. [см. Vukasović, Sarrico, 2010]. Однако в этих публикациях не представлены данные об Автономном крае Косово и Метохия. Авторы намерены использовать результаты официальной статистики по студентам в Сербии, данные, полученные специализированным бюро Временных органов самоуправления в Приштине¹, а также собранные в ходе исследования студентов в Косове и Метохии², чтобы составить представление по меньшей мере об одном аспекте социального отбора в системе образования Сербии в целом.

Согласно данным о студентах, обнародованным Статистическим управлением Республики Сербия [СУ] в публикации «Високо образовање 2015/2016» («Высшее образование 2015/2016») [Високо образовање..., 2017], в структуре студентов, поступивших в высшие профессиональные учебные заведения, на факультеты и в академии искусств, преобладают те, у которых отцы и матери имеют

¹ Название органов местного самоуправления, сформированных косовскими албанцами на основе резолюции Совета Безопасности ООН 1244/99.

² Исследования, посвященные отношениям студентов в Косово и Метохии, регулярно проводились с 2009 г., также в статье использованы данные конца 2016 г. и начала 2017 г., поскольку мы впервые смогли включить данные по албанским студентам. Мы подчеркиваем, что основным объектом наших исследований не было изучение социального неравенства.

среднее образование. У 65,9% студентов, зачисленных в учебные заведения высшего профессионального образования, имеют такой же уровень образования, в то время как эта доля меньше среди студентов научных направлений, но вместе они составляют более половины всех зачисленных учащихся — 52,2% (табл. 10.1). Аналогичный процент также отмечается среди студентов профессиональных и научных направлений, рассмотренных применительно к образованию матери (табл. 10.2).

Таблица 10.1

**Студенты и выпускники 2015/2016 учебного года в Сербии
(за исключением Косово и Метохии) в зависимости от образования отца**

Образование отца	Поступившие в 2015 / 2016 уч.г.				Окончившие в 2015 / 2016 уч.г.			
	Колледжи		Факультеты и академии искусств		Колледжи		Факультеты и академии искусств	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
Начальное образование и ниже	2913	6,4	7284	3,6	636	5,4	1041	2,7
Среднее образование	30041	65,9	107339	52,2	6656	56,1	16604	43,2
Колледж, бакалавриат	8617	18,9	62354	30,3	2239	18,9	12029	31,3
Магистратура	1605	3,5	14935	7,3	251	2,1	1882	4,9
Докторантура	252	0,5	4181	2,0	52	0,4	631	1,6
Неизвестно	2179	4,8	9462	4,6	2029	17,1	6276	16,3
Всего	45607	100	205555	100	11863	100	38463	100

Источник: СУ

В системе высшего образования отмечается значительная доля студентов, отцы / матери которых имеют высшее образование. Что касается тех, кто поступил в профессиональные учебные заведения в течение рассматриваемого учебного года, то у 18,9% студентов отцы окончили колледжи, а доля тех, чьи матери имеют такой же уровень образования, составляет 17,3%. Однако если долю этих студентов рассматривать вместе с долей студентов, чьи отцы и матери имеют еще более высокую квалификацию (степе-

ни магистра или доктора), то она достигает почти четверти от всех студентов профессионального образования. А именно, среди студентов, получающих профессиональное образование, 22,9% составляют те, чьи отцы имеют степень бакалавра, магистра или еще более высокую (табл. 10.1), и 21,1% тех, чьи матери имеют такой же уровень образования (табл. 10.2). Доля родителей с высшим образованием еще более заметна, если речь идет о студентах научных направлений. В исследуемом учебном году из числа студентов научных направлений 30,3% составляли те, чьи отцы окончили колледжи, и 28,7% — те, чьи матери имели тот же уровень образования. Если долю отцов, окончивших колледж, прибавить к доле обладающих степенью магистра или доктора, этот процент достигает 39,6%, а если речь идет о матерях студентов, то он составляет 37,4%.

Таблица 10.2

**Студенты и выпускники 2015 / 2016 учебного года в Сербии
(за исключением Косова и Метохии), в зависимости от образования матери**

Образование матери	Поступившие в 2015 / 2016 уч.г.				Окончившие в 2015 / 2016 уч. г.			
	Колледжи		Факультеты и академии искусств		Колледжи		Факультеты и академии искусств	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
Начальное образование и ниже	3700	8,1	9796	4,8	958	8,0	1592	4,2
Среднее образование	30250	66,3	109989	53,4	6900	58,2	17832	46,4
Колледж, бакалавриат	7882	17,3	58912	28,7	1767	14,9	10688	27,8
Магистратура	1598	3,5	15172	7,4	197	1,7	1734	4,5
Докторантура	146	0,3	2691	1,3	34	0,3	368	0,9
Неизвестно	2031	4,5	8995	4,4	2007	16,9	6249	16,2
Всего	45607	100	205555	100	11863	100	38463	100

Источник: СУ

Среди студентов, поступивших в высшие профессиональные учебные заведения, меньше всего тех, чьи родители имеют

начальное образование и ниже. Доля таких студентов по сравнению с образованием отца составляет лишь 6,4% или 8,1% по сравнению с образованием матери. Число студентов из семей с самым низким уровнем образования у родителей еще меньше, если речь идет о научных направлениях. На долю этих студентов приходится 5,4% по сравнению с отцами, имеющими начальное образование и ниже, или всего лишь 4,8% по сравнению с матерями с таким же уровнем образования.

По данным последней переписи населения, проводившейся в Сербии в 2011 г., образовательная структура населения выглядит следующим образом (см. табл. 10.3): 34,4% имеют начальное образование и ниже, 48,9% — среднее образование, а доля лиц с высшим образованием составляет 16,2% [Попис становништва..., 2013].

Если сравнить картину уровня образования родителей студентов с образовательным составом населения в целом, следует сделать вывод о том, что дети родителей со средним образованием значительно больше представлены в научных направлениях и значительно — в профессиональном обучении. В то же время мы отмечаем крайне низкую представленность детей из семей с самым низким уровнем образования. Если сравнить среднюю долю детей тех родителей, которые имеют самый низкий уровень образования, среди поступивших на профессиональное обучение, можно сказать, что их почти в пять раз меньше (4,74), чем можно было бы ожидать, если бы образовательный уровень родителей отражал образовательную структуру сербского населения. Ситуация становится еще более поразительной применительно к числу студентов, обучающихся по научным направлениям. Студенты из наименее образованных семей представлены почти в шесть раз меньше (5,73), нежели можно было бы ожидать с точки зрения образовательной структуры населения в целом.

Это также подтверждается данными о том, что дети из семей родителей с высшим образованием высоко представлены среди поступивших в колледжи, на факультеты и в академии. Таким образом, если сравнить количество детей из этих семей в системе высшего образования с долей наиболее образованных

Таблица 10.3

Лица старше 15 лет согласно уровню образования, перепись 2011 г.

Уровень образования	Население в целом (%)	Мужчины		Женщины	
		Кол-во	%	Кол-во	%
Начальное образование и ниже	34,4	865317	29,1	1256182	39,4
Среднее образование	48,9	1613356	54,3	1401736	43,9
Колледж, бакалавриат	16,2	481956	16,2	518613	16,3
Неизвестно	0,4	11239	0,4	13185	0,4
Всего	100	2971868	100	3189716	100

Источник: СУ

лиц в образовательной структуре сербского населения, можно увидеть, что дети наиболее образованных отцов и матерей в Сербии (от бакалавров до докторов наук) представлены почти в 2,5 раза больше, чем можно было бы ожидать, учитывая доли наиболее образованных лиц в образовательной структуре населения в целом.

Даже учитывая некоторые поправки в отношении образовательной структуры населения, особенно той его части (в возрасте от 35 до 65 лет), из семей которых происходят родители будущих студентов, отмечается значительная недопредставленность детей из наименее образованных семей и чрезмерная представленность детей из наиболее образованных, что свидетельствует о том, что существующая социальная структура последовательно воспроизводится через систему высшего образования Сербии. Иными словами, несмотря на политику открытого доступа к высшему образованию для всех детей, в том числе детей из низших слоев общества, система высшего образования сохраняет функции социального отбора. Это наилучшим образом подтверждает тезис о том, что «равные возможности» должны означать не только юридическое равновесие, но и включать в себя меры стимулирования с целью устранить негативные социальные факторы, влияющие на успехи в обучении детей, чьи родители происходят из более низких социальных слоев, т.е. имеют начальный уровень образования.

Принимая во внимание, что данные последней переписи относятся к 2011 г., было проведено сравнение между количеством детей родителей с разными уровнями образования и образовательной структурой активного населения Сербии (2016 г.), которое показало ту же тенденцию в доступе к системе высшего образования Сербии применительно к детям из разных социальных слоев (с точки зрения образования родителей). Образование отцов и матерей студентов, зачисленных в учебные заведения, в среднем значительно выше, чем было бы в том случае, если бы оно отражало структуру образования активного населения, к которому относится большинство родителей (см. табл. 10.4). Студенты, получающие профессиональное образование, из семей с низким уровнем образования с большей вероятностью получают зачетную книжку или продолжают учебу в наблюдаемом учебном году, нежели поступившие и учащиеся по научным направлениям, и в обеих группах учащиеся, чьи родители имеют самый низкий уровень образования, представлены недостаточно. При этом наблюдается преобладание детей наиболее образованных родителей, особенно в том, что касается научных направлений (см. табл. 10.5 и 10.6), что лишь подтверждает выводы других исследований, связанных с социальной мобильностью в Сербии, об относительно низкой вертикальной мобильности из более низких социальных слоев в более высокие, что особенно заметно в переходных условиях [Lazić, 2011¹; Stanojević, 2013; Antonić, 2013²]. Об этом также свидетельствует и тот факт, что в Сербии аккредитовано порядка 10 частных университетов с десятками факультетов.

¹ «Что представляется поистине драматической переменной — это степень самовоспроизводства на вершине социальной иерархии» [Lazić, 2011: 139].

² Антониц, сравнивая современное состояние социальной мобильности с мобильностью в Сербии в социалистический период, обнаружил, что сербское общество в то время было «очень открытым обществом, как по сравнению с другими современными обществами, так и по сравнению с сегодняшним сербским обществом», и пришел к выводу, что «большой вопрос заключается в том, станет ли Сербия в этом отношении таким же открытым обществом, каким была в шестидесятые и семидесятые годы» [Antonić, 2013: 167].

Таблица 10.4

Уровень образования работающего населения Сербии

Уровень образования активного населения	Всего		Мужчины%	Женщины%
	Кол-во	%		
Начальное образование и ниже	572 500	17,8	17,7	18,0
Среднее образование	1 853 300	57,8	62,6	51,7
Колледж	783 000	24,4	19,7	30,3
Всего	3 208 800	100	100	100

Таблица 10.5

**Уровень образования отцов студентов, поступивших
в 2015 / 2016 учебном году, и работающих мужчин в Сербии в 2016 г.**

Уровень образования	Образование отца у студентов на профессиональном обучении в 2016 г.	Образование отца у студентов бакалавриата в 2016 г.	Работающие мужчины 2016 г.
Начальное образование и ниже	6,4	3,6	17,7
Среднее образование	65,9	52,2	62,6
Колледж	22,9	39,6	19,7
Всего	100	100	100

Таблица 10.6

**Уровень образования матерей студентов, поступивших
в 2015 / 2016 учебном году, и работающих женщин в Сербии в 2016 г.**

Уровень образования	Образование матери у студентов на профессиональном обучении в 2016 г.	Образование матери у студентов бакалавриата в 2016 г.	Работающие женщины 2016 г.
Начальное образование и ниже	8,1	4,8	18,0
Среднее образование	66,3	53,4	51,7
Колледж	21,1	37,4	30,3
Всего	100	100	100

Как верно указал Д. Маркович, мотивы их основания отличаются как от мотивов государства при открытии учебных заведений, так и от мотивов частных держателей капитала в развитых рыночных экономиках. В отличие от них, частные учредители университетов и факультетов в странах с переходной экономикой вкладывают наименьшую долю собственного капитала, стараясь покрыть текущие расходы за счет высокой платы за обучение [Marković, 2004: 106–108]. Следует также отметить, что плата за обучение на таких факультетах является слишком высокой для среднего гражданина Сербии, так что на них могут обучаться лишь представители материально привилегированных социальных групп, что опять-таки способствует углублению социальных различий через систему образования.

Резюмируя данные в таблицах 10.4–10.6, можно сделать вывод, что: кандидаты на поступление в учебные заведения, у которых отцы имели начальное образование или ниже, имели в 3 раза меньше шансов оказаться в числе студентов профессионального обучения, чем те, чьи отцы имели по крайней мере среднее образование. Идентичная ситуация наблюдается и применительно к образованию матери. Различие становится более разительным, когда речь заходит о поступлении на научные направления. В этом случае у детей, чьи отцы имели начальное образование и ниже, в 4,5 раза меньше шансов поступить / учиться, чем у их сверстников, чьи отцы окончили среднюю школу, и в 8 раз меньше шансов, чем у тех, чьи отцы имели более высокий уровень образования. С точки зрения образования матери, ученики средних школ, чьи матери закончили начальную школу или имели еще более низкий уровень образования, имели в 4 раза меньше шансов поступить на научные направления, чем те, чьи матери получили среднее образование, и в 5 раз меньше шансов, чем дети в категориях матерей с наивысшим уровнем образования. Хотя неравенство несколько сократилось по сравнению с аналогичными данными за 2010 / 2011 учебный год [см. Popović, 2015], оно по-прежнему сохраняется¹.

¹ Если рассмотреть ситуацию с выпускниками, то доля выпускников, чьи родители имеют иной уровень образования, аналогична доле поступивших студентов, а самая большая вариация процентной доли наблюдается в наибольшей группе — родителей со средним образованием.

Заключение

Хотя после Второй мировой войны в Югославии и Сербии наблюдался исключительно динамичный рост числа учебных заведений на всех уровнях¹, а также числа студентов и преподавателей, и хотя количество учеников и студентов последовательно росло [Ivković, 1990], это не привело к равной доступности более высоких уровней образования для всех социальных слоев. В ходе нескольких социологических исследований было установлено, что существуют региональные различия, различия между городским и сельским населением, различия на уровне классов и слоев [Миладиновић, 2014] и т.д. Тем не менее несомненно, что социалистический период в истории сербского общества характеризовался гораздо большей вертикальной социальной мобильностью нижних слоев общества, чем непосредственно предшествующее время и особенно в период постсоциалистического перехода. Подводя итог тенденциям неравенства за этот недавний период, мы видим, что самовоспроизводство слоев с более низким уровнем образования сократилось, а самовоспроизводство групп со средним и высшим образованием увеличилось [Stanojević, 2013]. Судя по рассмотренным данным, эта тенденция очевидно сохранится до середины второго десятилетия XXI в. Еще одна общая черта заключается в том, что социальная мобильность с точки зрения доступности учебных заведений, рассматриваемая через призму образования родителей применительно к нынешним студентам, практически ограничивается одной ступенью вверх: чуть более половины всех студентов имеют отцов и матерей со средним образованием. Если к этому добавить около 40% родителей, окончивших колледжи и факультеты и получивших ученые степени, становится ясно, что мобильность в основном закрыта для детей малообразованных родителей (с уровнем образования вплоть до начального). Именно эти факты и доказывают, что образовательная система Сербии воспроизводит и даже обостряет существующее неравенство в образовании.

¹ Все государственные университеты в Сербии, за исключением Белградского университета, основанного в начале XX в., и Нови-Пазарского университета, основанного 12 лет назад, были созданы в социалистический период ее истории после Второй мировой войны [Šuvaković, 2014: 210].

Что касается Автономного края Косово и Метохия, то его специфика заключается в существовании чрезвычайно высокого самовоспроизводства, если речь идет о лицах с высшим образованием и научными степенями среди студентов как албанцев, так и сербов по национальности. Студенты Косово и Метохии, чьи родители имеют начальное образование, практически не имеют шансов получить высшее образование или имеют очень мало. Дети родителей со средним образованием, которые хотят учиться в системе высшего образования Сербии в Косовска-Митровице, имеют существенно больше возможностей для поступления в колледжи, чем их албанские сверстники из Приштины, что указывает на более открытый канал к высшему образованию. Однако общий вывод ясен: в системе образования Сербии имеет место социальный отбор, и вследствие этого возникают социальные неравенства.

Глава 11

Гендерные аспекты социальной мобильности: интерсекциональный анализ¹

Для изучения гендерных аспектов социальной мобильности рабочего и среднего классов мы используем интерсекциональный анализ, который предполагает «исследование сложных механизмов распределения власти, различающихся в зависимости от контекста, в котором могут актуализироваться те или иные измерения социальной дифференциации» [Тартаковская, 2015: 85]. Другими словами, в свете интерсекционального подхода биографический выбор карьеры будет рассматриваться нами в узле подвижных отношений между гендером, классом и отчасти возрастом (принадлежность к тому или иному поколению) [Ренн, 2011: 143–145, 156]. Особое значение в подобном анализе приобретает контекст накладывания различных параметров — сочетания категорий, образующих новое соединение со свойственными ему характеристиками и значениями [Тартаковская, 2015: 86].

Интерсекциональный анализ, имеющий в своей основе критическую интенцию, органично сочетается с генетическим структурализмом П. Бурдьё, согласно которому биографический выбор является результатом работы *габитуса* — набора схем мышления, восприятия и оценивания, вписанных в тело и генерирующих определенные виды социальных практик в зависимости от позиции индивида в социальном пространстве, т.е. от его / ее принадлежности к тому или иному социальному классу. Понятие габитуса соединяет в себе как объективистскую логику внешней детерминации — неосознанного принятия решений под воздействием внешних социальных структур, например, больших и малых режимов, так и субъективистское восприятие выбора, сделанного в соответствии с индивидуальными стремлениями, желаниями

¹ Глава впервые опубликована в книге «Социальная мобильность в России: поколенческий аспект» [Социальная мобильность..., 2017: 237–271].

и мечтами, способными изменить социальную траекторию, сделать профессиональную карьеру и привести к социальной мобильности [Бурдьё, 2001: 104]. Габитус как система устойчивых диспозиций коррелирует с местом индивида в социальном универсуме, которое определяется объемом и набором разных видов капиталов: экономического (деньги или состояние), социального (связи и сети контактов), культурного (образование и дипломы), символического (престиж и признание) и др. [Бурдьё, 2001: 102].

В этом смысле социальные классы, по Бурдьё, служат не номинальными категориями, а формируются аналитически по близости социальных позиций. Таким образом, принадлежность к рабочему и любому другому классу определяется не только уровнем дохода, но и стилем жизни: культурными предпочтениями и способом проведения досуга. «Стили жизни являются систематической производной от габитусов: взятые в их взаимосвязи, согласно схемам габитуса, они становятся системами социально маркированных знаков (“благородный”, “вульгарный” и т.д.). Диалектика условий и габитусов лежит в основе алхимии, трансформирующей распределение капитала — или баланса соотношения сил — в систему распознаваемых различий, отличительных свойств, иначе говоря, в распределение символического (легитимного) капитала, чья объективная истина остается неузнанной» [Bourdieu, 1984: 172].

Бурдьё также вводит понятие классового габитуса [Бурдьё, 2001: 105]. Оно означает, что принадлежность к определенной социальной среде влечет за собой формирование габитуса, присущего этой среде. Другими словами, девушки из рабочих семей, скорее, будут обладать габитусом женщин-рабочих, которому свойственен определенный набор социальных практик и поведенческих стратегий, например, раннее замужество и раннее рождение детей, и как следствие — отказ от поступления в высшее учебное заведение и посвящение себя семье. В то время, как для габитуса женщин среднего класса наиболее характерным будет стремление достичь баланса между семейной и трудовой сферами — ориентация как на создание семьи, так и на профессиональную самореализацию.

В работе «Мужское господство» Бурдьё выделяет гендерный габитус, который отвечает за гендерное разделение труда и распределение половозрастных ролей между женщинами и мужчинами [Бурдьё, 2001]. Развивая идеи Бурдьё, немецкие социологи

М. Мойзер и К. Бенке используют понятие *гендерного габитуса*, полагая, что «социальное существование гендера связано со специфическим габитусом, который генерирует определенную социальную практику» [Behnke, Meuser, 2002: 156]. Мойзер утверждает, что формы габитуса связаны с семантикой гендерного неравенства, а неравные символические ресурсы женщин и мужчин вносят вклад в неравенство социального порядка [Meuser, 2010: 119]. В данном случае классово-гендерный габитус служит именно тем узлом, в котором сплетаются классовые и гендерные различия, детерминирующие реализацию тех или иных стратегий построения карьеры или отказа от нее.

В отечественной социологии понятие «гендерный габитус» пока не получило широкого распространения, несмотря на то, что оно обладает определенным эвристическим потенциалом. В российском контексте оно, как правило, применяется к изучению маскулинных телесных, сексуальных, потребительских и других видов практик (см. подробнее: [Ваньке, 2013]). Вслед за Мойзером Е. Рождественская (Мещеркина) использует понятие «мужской габитус» для сопоставления гендерных идентичностей мужчин из рабочего и среднего классов. Она приходит к выводу о том, что габитус мужчин-рабочих менее патриархален [Мещеркина, 2002: 287]. Рабочие мыслят маскулинность и феминность с точки зрения их прагматической целесообразности. Например, более высокие заработки супруги воспринимаются нормально в условиях сниженного социального статуса мужчин-рабочих, в то время как мужчины из среднего класса более склонны воспроизводить традиционные гендерные практики. Белые воротнички испытывают большую габитусную неуверенность, которая обусловлена их беспокойством по поводу того, чтобы соответствовать образу «настоящего мужчины», выполняющего роль кормильца [Мещеркина, 2002: 287]. Недавние исследования показывают, что молодые рабочие также испытывают габитусную неуверенность, когда их мужественность ставится под вопрос в условиях экспансии неолиберальных ценностей [Ваньке, 2014: 73–74].

И если вокруг мужских габитусов уже развернулась дискуссия, то женский габитус пока остается за пределами внимания российских социологов. Таким образом, мы прибегаем к понятиям мужского и женского габитусов для изучения карьер синих и белых

воротничков, предполагая, что выбор той или иной профессии и принятие решений при построении трудовой биографии осуществляется как под воздействием внешних социальных структур, так и — инкорпорированных схем мышления, порождающих соответствующие наборы практик. Данная часть монографии ставит своей целью ответить на следующие исследовательские вопросы: Какие мотивы стоят за выбором специальности у мужчин и женщин из рабочего и среднего классов? Как они выстраивают свои профессиональные карьеры в соответствии с гендерными габитусами? Каким образом осуществляется (или почему не осуществляется) социальная мобильность женщин и мужчин из обоих классов?

Для анализа мы использовали 85 интервью с представителями рабочего и среднего классов, собранные в ходе полевого исследования в 2015—2016 гг. К рабочим мы относим синих воротничков, т.е. промышленных рабочих и низкоквалифицированных работников сервисных учреждений, которые занимаются физическим и / или монотонным трудом, получают за него невысокую оплату, лишены властных ресурсов и влияния, обладают ограниченными социальными возможностями в виде связей и образования [Bottero, 2009; Sorensen, 2000; Grusky, 2001; Wright, 2000; Кастельс, 2000]. К среднему классу [Savage et al., 2015; Средний класс в современной России..., 2016] мы относим белых воротничков, т.е. работников государственных учреждений, администраций, промышленных предприятий, частных фирм и компаний, занятых умственным трудом, а также обладающих разного рода капиталами: культурным, социальным и экономическим [Бурдьё, 2004]. С точки зрения профессиональной принадлежности, в нашу выборку попали инженеры, служащие, менеджеры, а также — индивидуальные предприниматели.

Процедура анализа интервью предполагала два этапа. Используя аналитическую выборку, мы сначала отбирали высказывания, содержащие информацию о карьере и социальной мобильности респондентов, а также о выборе ими учебного заведения, профессии и места работы. Наряду с этим нас интересовали сюжеты отказа от построения карьеры, которые свидетельствуют о нисходящей мобильности или об отсутствии социальных перемещений. На втором этапе мы осуществляли, во-первых, интерпретационный анализ значений, вкладываемых респондентами

в понятие «карьера», во-вторых, выделяли типы карьерных стратегий мужчин и женщин разных возрастов и, в-третьих, реконструировали мужские и женские габитусы представителей рабочего и среднего классов.

Женская рабочая карьера: гендерные и классовые ограничения

Анализ взятых в ходе исследования интервью показал, что социальная позиция рабочего, хотя и претерпела символическое обесценивание [Грубина, 2012], сохраняет определенную привлекательность как для молодых людей из рабочих семей, так и для потерпевших карьерные неудачи профессионалов. В то же время отношение к ней остается крайне противоречивым, идентичность кадровых рабочих размывается, габитус рабочей молодежи складывается под влиянием соблазнов общества (недо)потребления, трудовые ценности низкие, перспективы работы на предприятиях и в сервисе оцениваются как неопределенные. В этих условиях все более важную роль для выстраивания собственной субъектности начинает играть гендерный габитус, задающий знакомые и значимые для индивидов измерения социальных координат.

М. Буравой полагает, что российские женщины рабочего класса имеют более разносторонний габитус, чем мужчины, что позволяет им проявлять большую устойчивость и открытость реакций во времена экономических испытаний [Буравой, 2008]. Однако это разнообразие достигается за счет того, что им приходится все время создавать новые конфигурации социальных практик в поиске неустойчивого баланса между разными сторонами своего биографического проекта: профессиональной самореализацией, материальным обеспечением, заботой о детях и других родственниках, поддержании отношений с мужем или партнером. В этой ситуации у работниц социально приемлемый гендерный сценарий самоотверженной матери обычно выступает основной структурирующей рамкой, задающей параметры их карьеры и социальной мобильности. В какой-то степени это верно и для женщин из других социальных групп, но интерсекциональный анализ помогает

нам увидеть некоторые особенности гендерного габитуса именно в рабочей среде.

Во-первых, рабочие профессии, как правило, имеют очень высокую степень гендерной сегрегации, которая происходит еще на уровне образования, девушки из рабочих семей обычно изначально ориентированы на «женские», низкооплачиваемые профессии [Walker, 2010]. Во-вторых, в рабочей среде социальной нормой являются ранние браки, о которых нам рассказывали большинство наших респонденток:

«Я дочку родила на пятый день после своего 18-летия» (ж., продавец в ларьке, 25 лет, Самара).

При этом такие браки не вполне продукт индивидуального решения той или иной девушки, они именно габитусно обусловлены. Респондентка, вышедшая замуж в 20 лет, вспоминает:

«И очень уже на тот момент, когда я выходила замуж, я уже хотела свое, подружки все за два года повыходили замуж. У всех были семьи, дети, туда-сюда. И я как-то раз и почувствовала, что я осталась одна. Я захотела замуж, я просто почувствовала, что я готова выйти замуж. И так случилось, что с мужем своим познакомилась и все пошло» (ж., лаборант, 45 лет, Новокуйбышевск).

Далее, ранний брак, как правило, влечет за собой столь же раннее материнство:

«Потом я приняла решение, что мне срочно нужен ребенок. Не то, что я приняла. Я понимаю, что все уже родили. Потому что годы идут. В тот момент я думала 20 лет — это так много, нереально просто, как это вообще, что такое? Конец света, все» (ж., продавец, 30 лет, Самара).

Эти биографические выборы, сделанные молодыми девушками самостоятельно, но под влиянием сложившихся у них представлений о социальных нормах, женской судьбе и женском счастье, практически полностью определяют их дальнейший жизненный путь, в том числе и профессиональный: отказ от получения образования, выбор «удобной работы» — низкооплачиваемой, но обладающей оптимальным режимом для обслуживания семьи. Этот

тип работы как доминирующий гендерный паттерн подробно описан у С. Ярошенко [Ярошенко, 2002]. Очень многие из них часть своей трудовой биографии посвящают работе уборщицей или няней в детских садах, куда ходят их дети. Иногда их трудоустройство бывает условием принятия детей в садик, иногда следствием недоверия к работе детских учреждений: в любом случае этот вид занятости представляется им идеальным способом совмещения работы с материнством. В результате не только ставится крест на возможностях социальной и профессиональной мобильности, но возрастает зависимость от финансовой поддержки партнера. Респондентки в явной форме говорили о «заданности» своей жизненной траектории:

«Как-то у нас, наверное, это на генном уровне — какая-то работа, семья, дети и быт, как-то вот так вот. А какой-то определенной цели куда-то пойти — да нет, наверное, не было...» (ж., оператор оборудования, 45 лет, Нижний Тагил).

Свой жизненный успех женщины рабочего класса определяют через семейный статус, причем не через какие-либо достижения других членов семьи, а именно простое их наличие:

«Я этим тоже очень горжусь, что все-таки я замужем, я нормальный семейный человек, не то что разведенка» (ж., продавец в ларьке, 25 лет, Самара).

Но не следует из этого делать вывод о том, что они лишены профессиональных амбиций или довольны своим положением. Та программа, которую наша респондентка назвала «генетической», на самом деле является яркой манифестацией габитусных ограничений, которые обычно не осознаются в качестве таковых, но служат источником глубоких разочарований и фрустраций. Как мы писали выше, проект социальной мобильности для рабочих, в том числе рабочих-девушек, не то чтобы нерелевантен или нежелателен — просто он существует в виде мечты, к исполнению которой они не знают, как подступиться. Вот рассказ еще одной респондентки, на примере которого хорошо видно, как мечта о квалифицированной работе вытесняется реальными социальными практиками «своего круга» общения:

«Я себя представляла женщиной-адвокатом в белом юбочном костюме с двумя детьми, с длинной косой, тоже белой косой... Почему-то я была женщиной-адвокатом, вот так вот виделось мое будущее. После окончания школы я познакомилась со своим гражданским мужем, тогда у меня будущее засверкало совершенно другими красками. Я представляла жизнь совершенно иной, он был очень обеспеченным человеком на тот момент. Ну, тогда, знаете, это считалось криминальными вещами, сейчас это называется бизнесом. Так продолжалось года 2–3, потом он просто не вернулся из Казахстана, потому что он там погиб. Вот, и я быстренько со своей мечтой женщины-адвоката простилась (усмехнулась). Вот, и я пошла на завод работать, чтобы ну как-то вот надо было существовать» (ж., 45 лет, шлифовщица, Екатеринбург).

Таким образом, респондентке стать «адвокатом в белом костюме» сначала помешал гражданский брак с обеспеченным человеком из криминального мира, т.е. перед ней не стояла задача учиться для того, чтобы делать карьеру и обеспечивать себе будущее, а потом, после его смерти, наоборот, встала задача выживания «здесь и сейчас», и работать на осуществление своей мечты уже не было возможности. Другие женщины остаются со своими мужьями и партнерами, но точно так же не предпринимают никаких шагов для повышения своего статуса, даже если им предоставляется такая возможность. Так, например, повар отказывается от повышения на позицию менеджера:

«Там был сложный график работы: неделя через неделю. То есть неделя у меня выпадала из дома, из семьи вообще. И это, ну, мало того, что я своих не вижу, да плюс тут еще чужих воспитывать или что-то там. Думаю, нет, наверное, все-таки руководство — это не мое. Хотя, ну, как бы меня там уважали. Но я сделала выбор в пользу семьи» (ж., рабочая, бывший повар, 45 лет, Новокуйбышевск).

«Выбор в пользу семьи» является, безусловно, основным типом габитуса женщин рабочего класса. Однако это самопожертвование, полное поглощение профессионального проекта семейным оставляет у большинства из них горькое чувство:

«Я очень хотела пойти в институт. На тот момент были уже такие наметки. Я отработала уже два года в лаборатории после училища, и женщины, которые со мной работали здесь, они мне говорили: “Иди учиться дальше”. У меня уже было такое, думаю, наверное-ка, я пойду. И как раз по весне мы познакомились с мужем, хотя на лето уже были планы, что я пойду поступать в институт, и все такое прочее. А здесь закрутилось, завертелось, любовь, и все закончилось с институтом. Я все свои силы послала на семью» (ж., лаборант, 45 лет, Новокуйбышевск).

«Все как-то тухловатенько прошло (смеется), как-то неинтересно, мне кажется... Я с 2000 года вообще никуда больше не ездила. Как ребенок появился, как семья появилась, все — у меня и особенно возможностей не стало, ни ездить никуда, ничего, как-то вот уже и скучно, и грустно стало, и как-то не очень интересно» (ж., железнодорожный проводник, 45 лет, Нижний Тагил).

Ни одна из наших респонденток не хотела, чтобы их дети, в частности дочери, повторяли их судьбу, все они надеются, что они получают более высокий уровень образования, и готовы в это вкладываться: если позволяют средства, нанимают им репетиторов даже с младших классов, поощряют к изучению иностранного языка, занятиям в творческих кружках.

Третий фактор, который позволяет увидеть влияние гендерного габитуса на трудовую биографию женщин из рабочего класса, связан со спецификой гендерной сегментации рынка труда. Как показал в своем исследовании российской молодежи Ч. Уокер, современные девушки из рабочих семей, в отличие от юношей, изначально стремятся найти работу не на промышленных предприятиях, а в сервисных организациях, поскольку это работа «с людьми», а не с механизмами, и она более соответствует их представлениям о приемлемых для них формах женственности [Walker, 2012: 235–237]. Среди наших респонденток наиболее распространенным выбором оказалась работа продавца в торговых сетях разного масштаба — от уличных киосков индивидуальных предпринимателей до крупных оптовых или розничных сетей. Не последнюю роль в распространенности этого выбора трудоустройства играла его доступность: никто из респонденток не испытывал никаких сложностей с поиском работы такого типа.

Однако большинство из них меняли работодателей много раз, потому что в реальности «женская работа» оборачивалась жестокой формой эксплуатации, в том числе и физической:

«Я помню, мы с девочками, которые там работали, мои ровесницы, вместо мальчишек-грузчиков таскали 50-килограммовые мешки с кормом, потому что мальчишки сидели, ленятся такие, негодяи прямо они были» (ж., продавец, 25 лет, Самара).

«Пошла в М. (название торговой сети. — А.В., И.Т.), но тоже не устраивало, потому что всю просроченную продукцию нас заставляли покупать, мы ее сами покупали... Потом решила уволиться, потому что эта несправедливость, она всегда меня задевала. Ну, плюс здоровье тоже. Я работала в молочном отделе, там все время эти холодильники, от молока вот это все холод идет. И дисциплина у нас была строгая. Там нельзя было даже к стене прислониться. То есть ты должен стоять как солдат... Если покупателей нет, ты товар раскладываешь, что-то поправляешь на прилавке. Если покупатель, вот час пик, вы просто стоите и смотрите. Естественно, я там еще и надорвалась, потому что фуры мы сами разгружали. Когда не было продавца-мужчины, естественно, девчонки шли разгружать. По очереди, одни там половину фуры, потом следующие (улыбается). Ну, короче, я там спину надорвала. Рабочий день был с 10 до 9, у нас практически выходных не было. После 20-го декабря нельзя было вообще брать выходной, потому что предновогодние праздники...» (ж., продавец, 45 лет, Новокуйбышевск).

Помимо низких зарплат и тяжелых условий труда, многие женщины-продавцы и работницы других сервисных учреждений жаловались именно на несправедливость и унижения со стороны работодателей, иногда и на сексуальные домогательства. Неоднократно в интервью звучало: *«Не хочу, чтобы об меня вытирали ноги»*. При этом сам характер работы «с людьми», с покупателями не вызывал у респонденток нареканий, проблемы были связаны именно с борьбой за сохранение чувства собственного достоинства, которую им приходилось вести без опоры на какие-либо социальные ресурсы.

Еще одна сторона работы в сервисе, неоднократно озвученная респондентками, состоит в отсутствии социальных гарантий.

Не только небольшие, но и даже более крупные продавцы товаров и услуг, стремясь оптимизировать финансовые показатели, экономят на персонале, поэтому работницы жаловались на то, что их могли в любой момент вызвать из отпуска или принудить работать в выходные под угрозой увольнения, не говоря уже о нежелании оплачивать декретный отпуск и предоставлять хоть какие-то социальные льготы. Прекарность большинства рабочих мест в сервисе вызвала у работниц старшего возраста определенный спрос на работу на промышленных предприятиях, где, несмотря на нелегкий труд, присутствует определенная стабильность и, главное, столь востребованный работницами-женщинами социальный пакет. Поэтому, хотя работа на предприятии и определяется ими как неудобная для женщин с маленькими детьми, часть из них трудоустроились в итоге в индустриальный сектор или ищет такой возможности.

Особенности социальной мобильности женщин среднего класса

Как показало исследование, модели социальной мобильности женщин среднего класса, занимающихся квалифицированным трудом, имеют достаточно много общего с аналогичными моделями мужчин из той же социальной группы, но в то же время на них с очевидностью воздействует женский гендерный габитус, который имеет как общие черты с женщинами рабочих профессий, так и свои классовые и культурные особенности.

В габитусах женщин среднего класса наблюдается также значительное различие в зависимости от принадлежности к разным поколениям, даже более очевидное, чем у женщин-работниц разных возрастов. Таким образом, мы можем утверждать, что интерсекционный анализ демонстрирует нам влияние не только классовых и гендерных, но и возрастных, межпоколенческих различий как факторов, определяющих социальное поведение наших респондентов, в том числе и в выстраивании ими трудовых и личных биографий.

Если сравнивать стратегии занятости молодых девушек среднего класса с жизненными выборами их ровесниц-работниц,

то прежде всего можно сказать, что к ним в гораздо большей степени применим сам термин «стратегия», поскольку в них присутствует больше элементов целеполагания и рациональных, продуманных выборов. В начале профессионального пути, на стадии выбора образования, мы отмечаем гораздо большее влияние родителей (обычно матерей) на этот выбор. Амбиции родителей часто превышают на этой стадии амбиции самих школьников:

«Когда я заканчивала 9-й класс в школе, у меня были мысли о том, что необходимо получить какую-то просто специальность, пойти в техникум учиться, ну и как бы на этом было все. Был потолок. А о каких-то других путях я и не думала. Естественно, мама надавила, свою руку приложила и отправила меня продолжать учиться в школе, т.е. 10-й, 11-й класс, чтобы получить среднее общее образование. Предварительно дома, закончив 10-й, 11-й класс, я сначала отдала документы в техникум... Там была специальность, она была связана с организацией движений поездов. То есть мне хотелось на железную дорогу пройти, было мое увлечение такое. Естественно, в этот момент мама тоже приложила руку и... надавила, и сказала: “Нет, в техникуме ты учиться не будешь. Все-таки 10-й, 11-й класс не для этого ты в принципе закончила”. И поступила я в институт железнодорожный» (ж., ведущий бухгалтер, 25 лет, Новокуйбышевск).

Характерно, что в этой социальной группе родители обычно влияют на выбор образовательного учреждения, исходя именно из определенного проекта мобильности, выбирая перспективные, с их точки зрения, направления обучения, демонстрируя прагматический подход:

«В общем-то я поступила бесплатно сама, на бюджет в педагогический институт на учителя начальных классов и на психолога, на два факультета. Но в общем-то, как мы посоветовались с родителями, что бесперспективно в плане дальнейшего существования, скажем так, потому что оплачиваются данные профессии очень скудно в России, по крайней мере, на тот период времени оплачивались, когда надо было делать выбор. Поэтому я пошла на коммерческий на менеджмент» (ж., начальник отдела продаж, 30 лет, Екатеринбург).

При этом сама мать (или отец) может и не иметь высшего образования, но зато иметь четкое представление о «лучшей участи» для своего ребенка. Характерно, что влияние семьи не заканчивается на стадии выбора профиля и формы обучения, оно продолжает сказываться и дальше, по ходу учебы и даже в начале развития карьеры, удерживая выросшую дочь в рамках намеченной для нее социальной колеи:

«Когда училась, как бы и с отцом мы так договорились, что сначала учеба, сначала я должна получить образование, для него вот это было важно. Как бы он мне сказал, что моя задача тебя выучить, чтобы ты получила образование. Понятно, что пока я училась, многие одноклассницы, девочки-сверстницы повыходили замуж, кто-то уже успел родить и не по разу, но у меня была цель закончить, потому что договор с отцом» (ж., 28 лет, менеджер, Новокуйбышевск).

Родители в этой социальной группе также более склонны поддерживать своих детей в желании получить дополнительное образование и участвовать в творческих занятиях:

«Мама повлияла на мое образование, потому что она говорила: “Надо высшее, тебе обязательно надо высшее как бы, ну, без высшего у нас никуда”. Сейчас она тоже меня поддерживает в моем стремлении изучать иностранные языки» (ж., финансовый директор, 30 лет, Екатеринбург).

Здесь мы видим достаточно разительное различие по сравнению с моделями родительского поведения, принятыми в семьях рабочего класса, когда матери готовы помогать своим выросшим детям материально, сидеть с внуками, оказывать моральную поддержку, но не подогревать и не направлять их амбиции. Наоборот, по свидетельству наших респонденток рабочих профессий, иногда их родители проявляли своего рода «заботу», удерживая их от дополнительной учебы, которая могла бы повредить их здоровью, переутомить их или заставить поздно возвращаться домой. Такое поведение, однако, совершенно перестает быть характерным даже для работниц-матерей из более молодых поколений, которые уже понимают важность образования и хотели бы для своих детей лучшей участи и большей социальной мобильности:

«Сейчас я считаю, что нужно поднимать детей, дочке на следующий год в школу, это опять же репетитор, т.е. чтобы дети именно выучились на хорошие специальности... Я хочу, чтобы у меня, стараюсь, по крайней мере, детей научить тому, чтобы они умели много чего. То есть поэтому сейчас с дочкой и английским занимаюсь, т.е. и другими языками, т.е. и танцы, и с собаками она у меня. То есть я стараюсь везде, чтобы они могли и умели все» (ж., продавец в киоске, 25 лет, Самара).

Для карьерно ориентированных девушек среднего класса также характерно стремление к получению дополнительного образования уже по ходу развития карьеры:

«Ну, естественно, я могу даже не магистерскую программу взять, я могу брать программу высшего профессионального образования и, например, взять не только бухгалтерию, а еще какую-нибудь другую специальность экономическую, т.е. так, чтобы уже себя расширить и работать не только в узком направлении. Расширить себя, чтобы в дальнейшем работать по какой-то другой специальности. Все может быть, и мне, я думаю, что в любой момент может надоесть то, чем я занимаюсь» (ж., ведущий бухгалтер, 25 лет, Новокуйбышевск).

Они хотели бы не просто успешно продвигаться по карьерной лестнице, но и меняться сами, развиваясь и совершенствуясь:

«Я бы сказала, что я хотела бы получать больше, хотя, в принципе, на траты мне хватает. Хотелось бы получать больше, чтобы эти средства вкладывать в свое развитие. Может быть, в образование, это может быть в какое-нибудь творчество. Ну, работать над собой» (ж., экономист, 27 лет, Новокуйбышевск).

Таким образом, карьерная мобильность видится ими не только как залог материального и социального успеха, но способ самопреобразования, превращения в нового, разносторонне развитого человека, который, в свою очередь, может быть предъявлен социальному окружению. Как сформулировала одна из наших респонденток, *«социальный успех, наверное, можно охарактеризовать вот так — позиционирование личности в социуме, причем успешное позиционирование, которое сопровождается неотъемлемым финан-*

совым результатом (растущим финансовым результатом)» (ж., начальник отдела продаж, Самара).

Таким образом, «неотъемлемый финансовый результат» для них очень важен, но предстает не как конечная цель, а как часть их «самореализации», на которую они обычно ссылаются как на главный итог своего желаемого профессионального развития.

Следующее отличие девушек среднего класса от их ровесниц-работниц — это гораздо большая рациональность поведения. Если девушки рабочего класса, рассказывая о своих биографических выборах, часто ссылались на случайные обстоятельства, эмоциональные решения, влияние партнеров и подруг, то девушки из нашей «успешной группы» стремились максимально планировать свою жизнь и оптимизировать свои жизненные шансы. Рождение ребенка в браке происходит не стихийно, а только после покупки квартиры, сроки декретного отпуска согласуются с участием в интересных проектах. Ключевая задача для них — нахождение оптимального баланса между семьей и карьерой, причем в жизненном проекте непременно должны присутствовать обе эти составляющие.

Какая из них все-таки важнее? Если женщины рабочего класса однозначно говорят о семье и детях, то их ровесницы из более успешной социальной группы отвечают на этот вопрос по-разному, но в любом случае это вопрос компромисса: какая сторона жизни не казалась бы более значимой для конкретной респондентки, она должна гармонично смыкаться с ее другими сторонами. В принципе, этот подход предполагает и определенные карьерные ограничения, связанные, например, с поиском приемлемого режима работы:

«Работа мне нравилась, не нравился режим, поскольку приходилось постоянно задерживаться, не в силу того, что я неэффективный сотрудник и неэффективно работала, а в силу того, что большой был объем работы. Руководитель любил поработать до 7, до 8, и, соответственно, он хотел, чтобы его сотрудники проявляли такую же инициативу. Но у меня был молодой человек, и я не очень хотела только заниматься работой. Для меня в моей жизни работа имеет, конечно, большое значение, но не такое важное, как семья, и я ушла, ушла в никуда...» (ж., 30 лет, директор по отбору персонала, Самара).

Никто из наших респонденток среднего класса, однако, не жаловался на прямой конфликт между семейным проектом и профессиональным, например, на давление супруга, направленное на то, чтобы больше уделять внимание семье. Они сами определяют свои приоритеты:

«Муж к моей работе всегда относится хорошо, т.е. никогда нет у него каких-то сопротивлений, чтобы я не ходила бы на работу или уволилась. У нас гармонично все, поскольку моя работа — она именно сейчас та, которая совершенно не мешает моей семье, это абсолютно параллельные две линии» (ж., 29 лет, старший менеджер в отделе HR, Екатеринбург).

Другие формы отношений, мешающие «самореализации», нашими респондентками обычно просто отвергаются:

«К примеру, если я знаколюсь с молодым человеком и вот он... Даже если тридцать лет, возраст, когда у человека должно быть хотя бы что-то. Ну, я не говорю про квартиру, это сейчас как бы очень дорого в наше время, даже не про машину, а именно ну хотя бы про образование, про какие-то цели... Есть такие, у которых есть финансы, но которые ничего не хотят в жизни делать. Просто как бы какой-то свой стабильный, может быть, средний доход, но при этом они не собираются развиваться дальше. У меня был такой молодой человек, который своим вот этим поведением он, наоборот, меня вниз, можно сказать, тянул. Я хочу развиваться, какие-то проекты, может, я хочу их сделать, а он меня тянет вниз...» (ж., 29 лет, начальник финансового отдела, Екатеринбург).

«Все равно, наверное, больше работа для меня важнее. То есть вот этот карьерный рост, он первостепенный... интересы в первую очередь сконцентрированы на работе. Я не видела смысла жить по-другому и не вижу смысла. То есть мне нужен человек, который будет принимать то, что мне важно, то, что меня интересует, то, что меня волнует» (ж., 25 лет, ведущий бухгалтер, Новокуйбышевск).

Здесь следует признать, что типичный «брак среднего класса» тоже рассматривается в какой-то степени в рамках общего жизненного проекта, подразумевающего успех и мобильность. Это в том числе источник новых связей, новых карьерных возможно-

стей, т.е. тоже своего рода средство мобильности. Наши респондентки среднего класса выражали уверенность, что «правильная семья» не мешает карьерному успеху:

«Многие, кто говорит, что “Ой, да это невозможно”, я считаю, что они лукавят. Просто, просто это лень. А так все возможно, в нашей жизни все возможно. У меня масса примеров. Даже если взять каких-то людей нашего города, всегда же есть какие-то бизнес-вумен, которые говорят: “У меня там... четверо детей”» (ж., 30 лет, финансовый директор, Екатеринбург).

Такая концепция брака подразумевает достаточно высокие требования к партнеру, и наши респондентки их демонстрируют. В отличие от девушек рабочего класса, практически никто из них не вступает в ранний брак по романтическим соображениям, тем более, не склонны они к раннему материнству. Созданию семьи, как правило, предшествует опыт сожительства, часто не вполне удачный — далеко не всегда первый партнер по «серьезным отношениям» оказывается достойным кандидатом в мужья.

«Человек, который должен быть рядом со мной, должен быть сильнее меня, таких вот доселе не нашлось. Есть бойфренд, как принято называть нынче у молодежи, общаемся мы уже 2,5 года, два раза даже в ЗАГС заявление подавали... и не приходили (смеется). Я понимаю многих женщин сегодняшних, которые самостоятельно воспитывают ребенка, рожают для себя в силу того, что слабаки мужчины» (ж., старший менеджер, 30 лет, Самара).

Таким образом, семья и дети как таковые не являются самоцелью для респонденток из среднего класса, они стремятся иметь именно «успешную семью» и никакую другую. Рождение ребенка вне брака, «для себя», рассматривается ими, однако, как совершенно крайняя, «аварийная» ситуация, чем как вариант нормы. Главной жизненной целью является создание многостороннего, гармонизированного успешного жизненного проекта, в котором было бы место и семье, и детям, и карьере, и досугу, и творчеству. Большинство женщин этой социальной группы имеют еще какие-то хобби, посещают занятия в творческих студиях (танцы, ландшафтный дизайн или хотя бы просто тренажерный зал). Развлечения и удовольствия имеют для них заметную ценность: несмотря

на стремление планировать «лучшее будущее», они стараются одновременно жить «здесь и сейчас», получая от жизни радость: *«Я не вижу смысла что-то откладывать куда-то, мы живем так, как нам хочется жить, т.е. мы куда-то ходим, где-то бываем, одеваемся, вкусно едим. И если честно, я не вижу сейчас смысла себя в чем-то ущемлять, потому что жить надо здесь и сейчас, пока есть возможность надо жить, а откладывать деньги, а потом в очередной кризис сидеть и бояться, это немножко не то»* (ж., 30 лет, директор по отбору персонала, Самара).

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что габитус у карьерно ориентированных девушек среднего класса достаточно близок к габитусу мужчин их социальной группы. Материалы интервью говорят о том, что для них бóльшую роль, чем для мужчин, играют особенности трудового коллектива, психологический комфорт на работе. Однако их целеустремленность и желание профессионально продвигаться очень схожи с мужскими.

В то же время женщины старшего поколения, отнесенные нами к успешной группе по своим социальным характеристикам, продемонстрировали достаточно заметно отличающуюся модель социальной мобильности. Большинство из них не получали от своих родителей такого явного инструктирования по поводу выбора образования и будущей карьеры, которое получили девушки из более молодого поколения (и которое они сами дают теперь своим детям): *«Знаете, когда я училась в школе и когда со школой мы прощались, вот эта вот прострация... Как правильно-то сказать? Страх перед свободной вольной жизнью, и ты не знаешь, куда пойти, и вот тебя еще когда родители не направляют. Если вот, например, я своему ребенку сказала, ты пойдешь только в «железку» (Железнодорожный институт — А.В., И.Т.), потому что это стабильность, а здесь этого не было раньше, это я так считаю. Поэтому куда пошла, туда и пошла»* (ж., начальник отдела городской администрации, 49 лет, Новокуйбышевск).

В основном они просто пользовались возможностями советских образовательных институтов и связанных с ними «социальных лифтов» — в частности многие из них, если их семьи были связаны с индустриальной средой (как это было в большинстве советских семей), сначала получали среднетехническое образование и только потом уже высшее. Для них характерна гораздо более медленная

карьера, чем для поколения их условных дочерей, и самое главное — гораздо более низкая карьерная мотивация.

Главным стимулом их профессионального продвижения были и до сих пор являются, как правило, не только материальные факторы (хотя они, безусловно, всегда играют заметную роль), а интерес к содержанию труда, «самореализации», о которой говорят и более молодые женщины (хотя сами они гораздо реже употребляют этот термин). По сути, карьера женщин старших возрастов складывалась не столько в результате целенаправленного проявления своих амбиций и тем более продуманной стратегии, а «автоматически» — их продвигали в результате освободившихся вакансий, по инициативе руководства (этот паттерн уже был описан в научной литературе [Tartakovskaya, 1996]).

Семья для тех из них, у кого она есть, играет в жизни, скорее, более существенную роль, чем работа, но тем не менее работа тоже очень важна. Таким образом, речь тоже идет не о поглощении одного проекта другим, а именно о балансе, хотя символический вес каждой из этих сторон жизни отличается от того, какой им придется представлять молодым поколениям. Уровень контроля над своими профессиональными планами тоже разный: если большинство молодых девушек среднего класса, не задумываясь, отвечали на вопрос о своем желаемом будущем, например: *«Через 5 лет я бы хотела, наверное, оказаться начальником отдела, т.е. дополнительно еще занимаясь, ну, какими-то творческими моментами»* (ж., ведущий бухгалтер, 25 лет, Новокуйбышевск), то никто из женщин старшего возраста такого определенного ответа дать не мог. Более того, никто из них не рассчитывает на дальнейший профессиональный рост. Несмотря на трудоспособный возраст (максимум 50 лет), практически все они считали, что достигли своего карьерного потолка. Большинство из них надеялись продолжить в ближайшие десять лет работать в той же организации, на той же должности, а некоторые даже рассчитывают за этот период выйти на пенсию и заниматься внуками. В основном все они демонстрируют типический габитус «работающей матери» советского образца, для которой работа является, скорее, важным ресурсом идентичности, чем главным источником жизненного успеха. Карьера в такой ситуации делается, скорее, в результате удачно сложившихся обстоятельств и личных способностей, а не как

итог «работы над собой», вменяемой современным неолиберальным рынком труда. Как выразилась одна из наших респонденток, *«не успешным, а довольно-таки счастливым и реализовавшимся человеком я как бы могу себя назвать»* (ж., зам. начальника риэлтерской фирмы, 45 лет, Самара). Разумеется, этот вариант социальной и профессиональной мобильности может быть осуществлен только при согласии и поддержке супруга, и так оно и было с представительницами нашей условно «успешной группы». Те из них, кому не повезло получить такую поддержку, от продвижения просто отказывались и в эту группу не попали. Для этой возрастной группы нехарактерен разрыв брачных или партнерских отношений именно из-за того, что они тормозят профессиональный рост женщины, но если браки все же распались (по другим причинам), то это давало женщинам карьерный импульс, но уже с ориентацией преимущественно на улучшение материального положения.

Мужской габитус рабочего как фактор трудового поведения

Несмотря на утверждения М. Буравого о том, что российский фемининный габитус в период социальных изменений обладает большей гибкостью и адаптивностью по сравнению с мужским габитусом [Буравов, 2008: 25], тем не менее наше исследование показывает, что в период стабилизации стратегии построения жизненного проекта и карьеры мужчин-рабочих довольно разнообразны в сравнении с женщинами из той же социальной среды. Подобный феномен обусловлен тем, что в условиях социальной устойчивости мужской габитус менее опосредован нормативными представлениями, касающимися, например, возраста вступления в брак и рождения детей. Однако от мужчин требуется соответствовать иным нормативным ожиданиям, которые связаны в первую очередь с классическими гендерными ролями, предписываемыми им в патриархальном гендерном порядке. Если женщины, как правило, в интервью нарративизируют свою биографию через рассказ о приватной или семейной сферах, то мужчины демонстрируют гораздо меньшую степень вовлеченности в семейный проект, придавая большую значимость профессии и миру инди-

видуальных увлечений. Почти для всех опрошенных нами мужчин семья не стала препятствием для карьеры, скорее, наоборот, она стимулировала поиски лучшей работы. Несмотря на это, в случае мужчин-рабочих на первый план выходят другие структурные ограничения, мешающие осуществить вертикальную социальную мобильность.

Как пишут П. Бурдьё и Ж.-К. Пассрон, представители рабочего класса в бóльшей степени подвергаются селекции и исключению при поступлении в высшие учебные заведения по сравнению с выходцами из среднего и высшего классов в силу того, что рабочая молодежь обладает в значительной степени меньшими лингвистическими компетенциями, унаследованными от родителей из той же социальной среды [Bourdieu, Passeron, 1990: 63–74]. Однако социальное происхождение все же не следует рассматривать в качестве единственного фактора, оказывающего влияние на генезис образовательной и профессиональной карьеры. Важность в данном случае приобретает констелляция таких переменных, как гендер и возраст [Bourdieu, Passeron, 1990: 88]. Согласно нашему исследованию, мужчины-рабочие так же, как и работницы, зачастую сожалеют о том, что не получили в молодости высшее образование. Причины этого, как правило, связаны с действием классового этоса — отсутствием достаточной мотивации и культурного капитала, необходимых для поступления в вуз и его окончания:

«...Сразу после школы я поступил в железнодорожный институт. Сдал экзамен на платное отделение, уехал в Екатеринбург. Вот там я, грубо говоря, полгода. ...Весной я уже ушел из этого института. Ну, во-первых, запустил все, что можно... Очень много не было сдано. Как бы, может быть, можно было бы это все восстановить и договориться, чтобы сдать позже. Но как-то желания уже не было учиться... А сейчас я, конечно, жалею, может быть, лучше мне бы карьерная лестница... проще было бы где-то подняться» (м., монтажник, 29 лет, Екатеринбург).

Молодой рабочий, из интервью с которым приведена цитата, два раза поступал в высшие учебные заведения, но ни одно из них не закончил. И если в первый раз причиной послужило его чрезмерное увлечение компьютерными играми вместо учебы, то во втором случае ключевую роль сыграла служба в армии, после которой

он не смог уже вернуться к занятиям. В ходе интервью он рассматривает данные сюжеты своей биографии как жизненные «неудачи» и «спады», ощущая, что высшее образование позволило бы ему совершить вертикальную социальную мобильность. В настоящий момент, занимаясь прокладкой кабелей для Интернета, он не удовлетворен своей работой: «...это не то, чем бы я хотел там всю жизнь заниматься. Потому что до пенсии лазить по чердакам где-то, где-то по колодцам как бы... (улыбается)» (м., монтажник, 29 лет, Екатеринбург).

Другим характерным для этой социальной группы примером отсутствия мотивации к учебе и социальной мобильности служит высказывание 49-летнего кровельщика: «...и насчет верха — у меня такого не было... куда-то лезть. Учиться там до начальника, например, у меня не было такого. Просто рабочим родился» (м., кровельщик, 49 лет, Нижний Тагил). Объяснение, которое дает респондент, связано с его повседневным восприятием социального мира как естественного и изначально данного. Обоснование карьерных неудач, которое содержит «природные» категории («просто рабочим родился»), вносит вклад в поддержание сложившегося социального порядка с неравным распределением власти и, как следствие, неравным доступом к разным социальным позициям в профессиональной иерархии. Таким образом, мы можем предположить, что социальная мобильность и иммобильность тесно связаны с субъективным восприятием шансов на успех и социальное продвижение. Габитусная неуверенность некоторых рабочих ставит под вопрос возможность их социального восхождения и становится эмоциональным барьером для достижения более высоких статусов [Savage et al., 2015: 214].

Более разнообразную картину мы видим в когорте молодых рабочих, которые прагматично оценивают роль образования в своей карьере. Как правило, у них есть субъективная уверенность или габитусное понимание того, какие перспективы им открывает или не открывает образование. В нашем исследовании можно выделить несколько показательных кейсов, репрезентирующих два типа мужских габитусов молодых рабочих, которые схожи в своей ориентации на восходящую социальную мобильность, но отличаются по набору ценностей и оценке роли образования в осуществлении своего социального продвижения. Условно они могут быть назва-

ны мужской габитус «заводского рабочего» и «начинающего предпринимателя».

Современный заводской рабочий, с одной стороны, наследует советской модели карьерного продвижения в рамках крупного предприятия. Согласно этой модели, он, расширяя свои профессиональные компетенции, повышает разряд и образовательный уровень, в результате чего может достичь позиции мастера и даже подняться выше. С другой стороны, этому типу мужского габитуса свойственна логика конкурентной борьбы за более высокие позиции и заработную плату, что соотносится с активной жизненной позицией и стремлением к индивидуальным достижениям. Следующая цитата из интервью с 27-летним слесарем шестого разряда с металлургического комбината в Нижнем Тагиле отчетливо показывает эту стратегию:

«Ну получается там (на комбинате — А.В., И.Т.) работаю с тринадцатого года... достиг шестого разряда. В дальнейшем посмотрю перспективы, как бы закончить техникум сейчас заочно... и дальше уже думать: либо от комбината меня пошлют на получение высшего, либо самому искать там заочное отделение. Ну, конечно, если искать, надо искать бюджетное, так как у меня ипотека, у меня не хватает средств оплачивать все эти сессии и тому подобное, семестры и всякие разные, так что либо от комбината отправят, либо так, чтоб уже дальнейший рост был... Я, конечно, не собираюсь в слесарях так долго сидеть. Буду стремиться, добиваться. Чтoб подняться выше и дальше» (м., слесарь, 27 лет, металлургический комбинат, Нижний Тагил).

Данный респондент стремится получить дополнительные знания и компетенции, которые позволят ему осуществлять продвижение в рамках заводской иерархии. Предыдущие успехи и социальная поддержка крупного предприятия усиливают его габитусную уверенность, которая служит как условием, так и следствием карьерного восхождения.

Как показывают наши интервью, возможность выбирать: профессию, работу, вступать или не вступать в брак и т.д. — уже сама по себе является показателем более высоких жизненных шансов по сравнению с ситуациями ограниченного выбора, когда индивид вынужден совершать какие-либо действия ради выживания.

Расширенные возможности выбора обеспечиваются либо более высоким социальным положением, либо социальной поддержкой со стороны государства, крупного предприятия или корпорации. Таким образом, мы можем сделать предварительный вывод о том, что мужской габитус заводского рабочего в его образцовом (идеально-типическом) виде в каком-то смысле производится биографией самого индивида, а отчасти формируется предприятием, осуществляющим социальную заботу о своем работнике.

Другой тип мужского габитуса с условным названием «начинающий предприниматель» генерирует другие стратегии построения жизненного проекта, которые стали более распространенными в постсоветский период и, как правило, связаны с созданием собственного мелкого бизнеса и стремлением к более высокому заработку вне карьерной лестницы крупного предприятия. Этот тип габитуса обладает амбивалентными чертами. С одной стороны, его носители происходят из социальной среды рабочих, что накладывает отпечаток на их социальные практики, круг общения и отношение к высшему образованию. С другой стороны, постоянный поиск возможности заработать в мелком бизнесе стимулирует их активность и предприимчивость, которая тем не менее направлена в основном на удовлетворение материальных запросов, что отличает их от тех же предпринимателей из более высоких социальных страт, обладающих специфическими знаниями, например, в области новых технологий или коммуникаций, и более «высокой» культурой [Savage et al., 2015: 318, 329].

В этом смысле показательным примером может послужить модель поведения 27-летнего предпринимателя из Нижнего Тагила, который окончил индустриальный техникум и параллельно прошел курсы вождения в автошколе. После этого он покупает в кредит автомобиль и устраивается работать персональным водителем. Свои стремления он описывает следующим образом:

«...Максимум там еще у двух приятелей были тоже машины, катались, веселились. Охота, надо же все равно к чему-то стремиться... Охота было машину, я ее купил, расплатился за нее, потом дальше и т.д.» (м., водитель-предприниматель, 27 лет, Нижний Тагил).

Собственный автомобиль был для него важным маркером уровня жизни и престижного потребления, но он сумел также использовать его и как индивидуальное средство производства, устроившись персональным водителем сначала к местному руководителю, а потом, на время предвыборной кампании, к гастролирующему политтехнологу. Последнее, хорошо оплачиваемое место работы позволило ему аккумулировать первоначальный капитал, достаточный для открытия собственного мелкого семейного бизнеса — торговли стройматериалами. Он отдает себе отчет в непрочности своего положения и демонстрирует готовность в случае неудачи легко вернуться в габитусно привычную рабочую среду:

(В случае неудачи в бизнесе. — А.В., И.Т.) *«работу я найду себе всегда. ...То есть я этого не боюсь. Превратиться из руководителя в рабочего — мне как бы нестрашно»* (м., водитель-предприниматель, 27 лет, Нижний Тагил).

Тем не менее общение как с предпринимателями более высокого статуса, так и с индустриальными рабочими позволяет ему выбирать из нескольких перспектив: построения карьеры на заводе и в бизнесе, которые отличаются по режиму труда и степени важности высшего образования для осуществления восходящей мобильности:

«...Ну, вот, опять же я знаю людей, у которых и нету образования, и они, в принципе, тоже достаточно успешны. У них и семьи, и также материальное благосостояние у них довольно неплохое... То есть я считаю, что высшее образование — это не показатель.

...Я думаю, что высшее образование, оно все равно было бы лучше, чем сейчас у меня техникум. Но сейчас идти в институт я, наверно, пока не вижу для себя смысла. Я работаю сейчас сам на себя, т.е. я что продал, скажем так, то и заработал. А если бы я работал где-то на заводе, то оно бы мне было бы необходимо, чтобы продвинуться по карьерной лестнице» (м., водитель-предприниматель, 27 лет, Нижний Тагил).

Таким образом, высшее образование оказывается для этого респондента ситуационно пригодным ресурсом: оно может быть востребовано в рамках той структуры, для которой оно

релевантно, но само по себе не обладает для него никакой ценностью. Мерилом «успеха» для данного типа габитуса является не культурно-образовательный уровень, а материальный достаток, а также — баланс жизни и труда, позволяющий совмещать работу с разнообразным досугом и личной жизнью. В этом смысле неудивительно, что мобильность воспринимается им не как продвижение по карьерной лестнице, а как расширение возможностей для более интенсивного потребления и активных пространственных перемещений:

«Я всегда шел только выше классом. То есть я начинал, сначала первая машина у меня была наша, советская, она была новая, с автосалона я покупал, это была тринадцатая, ВАЗ 2113, потом после нее у меня был “Хёндай”, я ее взял после родителей, потом “Шкода Октавия”, она уже была больше, была новая... Сейчас вот я ее продал, я купил уже себе “Ниссан”, это уже вообще бизнес-классом идет автомобиль, она большая, хорошая. Ну, и следующий автомобиль у меня, я думаю, что это будет уже внедорожник» (м., водитель-предприниматель, 27 лет, Нижний Тагил).

Данное высказывание отображает некоторым образом символическую иерархию ценностей, которая свойственна габитусу молодого мужчины, мелкого предпринимателя, вышедшего из рабочего класса. Согласно этой габитусной логике, повышение статуса оценивается, исходя из стоимости и размера автомобиля: чем выше класс автомобиля, тем выше социальное положение. По классификации М. Сэвэджа, этого респондента, вероятнее всего, можно отнести к группе «новых состоятельных рабочих», которая характеризуется относительно хорошим экономическим положением, ограниченными социальными связями и малым объемом культурного капитала [Savage et al., 2013: 230]. Несмотря на то, что он хотя и стал предпринимателем, тем не менее не имеет габитуса, присущего традиционному среднему классу [Savage et al., 2013: 230], поэтому его мобильность ограничена отсутствием планов на дальнейшее развитие бизнеса и суженными представлениями о культурном потреблении.

Социальные претензии этого респондента сформированы конкретным образцом стиля жизни, на который он ориентируется как на эталон:

«У меня вот сейчас есть знакомый, он вот потихонечку-потихонечку выкупает производственные площади, помещения, сдает их в аренду, оно ему приносит очень большие деньги. Он на эти, скажем так, полученные деньги опять выкупает какие-то помещения и т.д. Человек может себе позволить... Раз в месяц он стабильно куда-то ездит, отдыхает с семьей своей, у него огромный загородный дом, т.е. он себе это может без проблем позволить, у него дорогая достаточно машина, техника всякая у него есть, у него люди приходят к нему домой, прибираются, обслуживающий персонал у него, т.е. человек зарабатывает достаточно неплохо... Да, мне хотелось бы так» (м., водитель-предприниматель, 27 лет, Нижний Тагил).

В идеале он хотел бы стать рантье и в дальнейшем, по его признанию, *«отдыхать»*. Отчасти он уже осуществляет этот проект, сдавая в аренду жилье своей сожительнице. Однако в полной мере этот идеал для него пока недостижим, поэтому в данный момент он ориентируется на те образцы комфортного стиля жизни, которые ему доступны: помимо престижных марок автомобиля, это активный досуг — горные лыжи, сноуборд, велосипед, квадроцикл. В планах — поездки в отпуск за рубеж в страны массового туризма (Египет, Таиланд). Мы можем заключить, что его горизонты планирования полностью связаны с достижением стиля жизни среднего класса в аспекте его потребительской составляющей. Во всех же остальных отношениях он полностью доволен своими жизненными обстоятельствами: *«То есть меня все устраивает. Что есть у меня сейчас, меня это все устраивает. Хотелось бы, конечно, это все приумножить, чтобы было, что оставить там потом своим детям, ну, в принципе, я доволен тем, что есть у меня сейчас» (м., водитель-предприниматель, 27 лет, Нижний Тагил).*

Этот пример показывает нам характерные черты классового габитуса нового состоятельного рабочего, который по своим социальным практикам напоминает мелкого буржуа, не имеющего при этом ни особых амбиций, ни плана развития бизнеса и умножения социального или культурного капитала. Проекция желаемого будущего связана лишь с потреблением (определенного, не самого высокого уровня) и с «отдыхом» как отсутствием необходимости работать. Это своего рода модель «выхода из класса», но очень усеченная, не связанная с развитием и явно выраженной

мобильностью. По сути, она представляет собой простое «отрицание» идентичности классического рабочего, связанного с физическим трудом, ценностью мастерства и ограниченными возможностями потребления. Можно сказать, что именно уровень потребления служит для него показателем символической социальной мобильности, которая измеряется в первую очередь маркой автомобиля.

Сравнивая маскулинность «заводского рабочего» и «начинающего предпринимателя», следует отметить, что в первом случае мужской достижительский габитус, связанный с утверждением маскулинности через карьеру, выражен более явно, в то время как во втором — гендерная специфика прослеживается менее четко. Это связано в первую очередь с тем, что «заводской рабочий» является носителем классической мужественности, строящейся на индивидуальном проекте навыков и умений. Она предполагает наличие квалификации и выполнение тяжелого физического труда, для этого типа габитуса путь к социальному продвижению лежит через повышение образовательного уровня при поддержке крупного предприятия. Габитус начинающего предпринимателя, пытающегося осуществить вертикальную мобильность, в целом по набору социальных практик и ориентаций мало отличается от женского габитуса предпринимательниц, происходящих из той же рабочей среды и совершающих выход из класса. В. Валкердайн в своем исследовании социального восхождения женщин из рабочей среды пишет о том, что ее респондентки, занимаясь частным бизнесом, так же, как и наш предприниматель, озабочены демонстративным потреблением: мечтают иметь дорогостоящие машины и большие дома, чтобы соответствовать образу жизни среднего класса [Walkerdine, 2003: 246]. Мы можем предположить, что размывание классовых границ и социальное удаление от рабочего класса делает менее специфичным деление на мужской и женский габитусы при построении профессиональных карьер. Тем не менее проведенный анализ показывает (и это соотносится с результатами исследований Бурдые [Бурдые, 2001]), что женский габитус работниц имеет специфические отличия — он направлен на приватную сферу и строится вокруг семейного проекта. Тогда как мужской габитус ориентирован вовне — на публичную сферу — и сосредоточен на карьере или характерных мужских интересах.

Габитус мужчин среднего класса

В категорию мужчин-белых воротничков — представителей среднего класса (по нашей выборке) попали мелкие предприниматели, руководители отделов и подразделений, менеджеры по продажам и обладатели других привлекательных на сегодняшний день профессий, предполагающих не физический труд, а управление и коммуникативное взаимодействие. Респонденты из этой группы демонстрируют большую габитусную уверенность по сравнению с рабочими и зачастую определяют себя как «успешных» — достигших определенных высот к моменту проведения интервью. Особенность опрошенных нами мужчин-белых воротничков из Самарской и Свердловской областей состоит в том, что они осуществили социальную мобильность и вышли из среды рабочего класса. Например, отец 45-летнего частного предпринимателя работал главным инженером на станкозаводе, а мать — школьным учителем; отец 29-летнего директора туристического агентства — шахтер, а мать — воспитатель в детском саду; родители 49-летнего дивизионного менеджера в крупной сети кофеен тоже являются рабочими. Последний описывает свою родительскую семью и детское окружение следующим образом:

«Родители — работяги. Отец с деревни вырвался, там на войну попал, застал войну, повоевал, сейчас уже Царство Небесное... Сам из деревни. Семь лет отслужил, потом там как раз через взятки паспорт получил, в город уехал и был счастлив, что на заводе всю жизнь проработал слесарем. Мать была портнихой в театре оперы и балета. Жили бедненько достаточно. Детей трое было. Я самый младший и такой поздний, скажем. Мать меня в 40 лет родила. И с детства то, что бедно жили, это я помню... Во дворе как-то свои дети всех рабочих специальностей, скажем так, но побогаче они жили как бы» (м., дивизионный менеджер в сети кофеен, 49 лет, Самара).

В силу того, что опрошенные происходят либо из семей инженеров, которые были заняты на советских предприятиях, либо из семей промышленных рабочих, то образовательный путь наших респондентов, как правило, начинается в средней школе, проходит через техникум или профессиональное училище,

продолжается в высшем учебном заведении и завершается получением диплома о высшем образовании. Следует отметить, что мужчины-белые воротнички в возрасте 45–50 лет, как и рабочие того же поколения, выбирали свои учебные заведения случайно (поступали в них «за компанию» с друзьями из ближнего круга). И только потом, если они решали повысить свой образовательный уровень, выбор профессии и вуза осуществлялся сознательно. По этой причине опрошенные нами белые воротнички обладают несколькими специальностями и имеют эпизодический опыт работы на предприятиях или в местах, требующих выполнения физического труда. Следующее высказывание подтверждает данный тезис:

«...Школу закончил, 11 классов... Далее техникум, далее институт... Так, я институт закончил... Потом я не мог найти работу по специальности. Год я пошел работать на завод слесарем». «(Затем — А.В., И.Т.) я стал директором и учредителем (собственной фирмы — А.В., И.Т.), ну, и руководителем, и плотником, и все, что с этим связано. Ну, был мой бизнес» (м., директор туристического агентства, 29 лет, Новокуйбышевск).

Респондент, которому принадлежит вышеприведенное высказывание, как и 27-летний водитель-предприниматель из Нижнего Тагила, совмещает физический труд с предпринимательской деятельностью, что позволяет нам отнести его габитус к переходному типу, который сочетает черты рабочего и среднего классов. Что же отличает габитус мужчин среднего класса от габитуса рабочих? Следует отметить, что условием для социального восхождения выступает стремление к достижению своих целей наряду с мотивацией к самосовершенствованию, профессиональной самореализации и постоянному росту, о которой мужчины-белые воротнички нередко говорят в интервью.

«А мне всегда хотелось какого-то... роста там, каких-то... ну, т.е., ну, просто хотелось экономического роста какого-то» (м., частный предприниматель, 45 лет, Екатеринбург).

«У нас все, с кем я обучался в классе, добивались высоких результатов в различных дисциплинах» (м., начальник отдела в городской администрации, 28 лет, Екатеринбург).

«Конечно, всегда стремиться надо к высшему. То есть на одной, как сказать... на одной ступени все равно долго не устоишь. Ты либо вверх пойдешь, либо вниз, мне кажется» (м., частный предприниматель, 29 лет, Самара).

Непрерывная «работа над собой» как ее понимает М. Фуко, включающая саморазвитие и управление эмоциями, инвестиции во внешний вид и образование, разнообразный досуг и культурное потребление, заботу о здоровье и душе, позволяет совершить выход из класса. Работа над собой как социальная практика, о необходимости которой говорят в интервью белые воротнички и практически не говорят рабочие, выступает отличительной характеристикой традиционного среднего класса:

«Ну, и как-то, может быть, вот надо работать над собой, более интенсивно, что ли... Ну, т.е. проводить свободное время, т.е. не дома...» (м., частный предприниматель, 45 лет, Екатеринбург).

В случае молодых мужчин в возрасте 25–30 лет работа над собой осуществляется в том числе посредством духовных и досуговых практик, направленных на управление эмоциями и чувствами, поддержание тела в здоровом состоянии и создание гармоничного внутреннего мира при наличии неблагоприятного внешнего контекста (например, на рабочем месте). В этой ситуации работа над собой как комплекс мер по созданию себя производит определенный тип мужской субъективности, которая проникнута индивидуализмом, стремлением к бесконечному развитию и совершенству:

«Понимал, что мне необходимо, кроме работы... После работы чем-то заниматься и развивать свое тело физически. Потому что, только работая в офисе, сидя за компьютером, с бумажками, так сказать, долго не протянешь в этом мире. ... Чтобы видеть природу и вещи... безэмоционально, но это другой уровень, это вот, когда вы будете уже развиваться не только материально, т.е. не только поехать, секс, поспать, а как-то еще — додумайтесь и будете спрашивать себя, какой я и зачем я сюда пришел. Ну, тогда, наверное, такие мысли в голову придут. ... Это специальные практики, это вегетарианство, это комплекс мер» (м., начальник отдела в городской администрации, 28 лет, Екатеринбург).

Вышеприведенная цитата демонстрирует модные досуговые практики, до некоторой степени характерные для молодых мужчин из среднего класса. Автор цитаты работает начальником отдела в администрации Екатеринбурга и не удовлетворен содержанием своей работы, но доволен заработной платой, держится за работу, так как она обеспечивает его ресурсами. При этом реальную мобильность он подменяет воображаемой, уходя в мир внутренних фантазий.

Гендерная специфика мужского габитуса белых воротничков очевидно менее выражена по сравнению с мужчинами-рабочими. Однако в наибольшей степени эта специфичность проявляется в интервью с респондентами в возрасте 45–50 лет, хотя иногда она встречается и в нарративах молодых мужчин 25–30 лет, которые уже женаты и имеют детей, что заставляет их играть роль основного добытчика и кормильца семьи. В среде белых воротничков гендерное разделение труда проявляется наиболее явно после рождения детей. Когда мужчина строит успешную карьеру, то основная забота о детях, как правило, ложится на супругу. При этом мужчины среднего класса редко затрагивают тему семьи в своих биографических рассказах: она артикулируется один или два раза на протяжении интервью. Как правило, она проговаривается в связи с выполнением отцовских функций и обеспечением детей необходимыми материальными благами, но никак не в связи заботой о них. Подтверждает этот тезис высказывание 30-летнего начальника транспортного отдела в логистической компании в Самаре, основные жизненные цели которого — зарабатывать денег и занятия спортом в свободное от работы время:

«...я, к сожалению, не уделяю должного внимания своему ребенку, я считаю, потому что у меня все направлено на зарабатывание денег в данном случае. То есть у меня все, где я, собственно, бы ни связывался по большому счету — работа, либо спорт — это все, как говорится, у меня направлено на достижение своих собственных целей и на доходность» (м., начальник транспортного отдела в логистической компании, 30 лет, Самара).

Следует отметить, что в группе мужчин обоих поколений, добившихся карьерного успеха, семья рассматривается как обязательный элемент полноценной жизни, при этом они не спешат оформлять свои отношения официально. Однако если они женятся, то

стремятся достичь баланса между работой и семьей и обеспечить семью всем необходимым, о чем свидетельствует высказывание индивидуального предпринимателя:

«...Кто-то успешен, например, в бизнесе, но...там неуспешен в семейной жизни. Очень много таких... случаев. И поэтому здесь вот в идеале бы найти золотую середину... И я стремлюсь к ней, потому что... Я говорю, к сожалению, люди зачастую часто... зачастую... эээ... успешность в бизнесе — это крах в семье. Зачастую, потому что, человек раз много времени там на бизнес, там... ммм... на все прочее там, ну и страдает семья. Поэтому здесь вот надо найти золотую середину, и я вот пытаюсь ее найти» (м., частный предприниматель, 45 лет, Екатеринбург).

При этом для выполнения функции кормильца и поддержания нормативной маскулинности основным мотивом для выбора или смены места работы мужчины из этой социальной группы, как правило, служит более высокий уровень заработной платы и перспективы для дальнейшего карьерного роста, что подтверждают следующие высказывания:

«Потом не сошлись в зарплате, и я ушел в другую компанию вообще на рядовую должность, деньги надо зарабатывать»; «...если появится работа с лучшей оплатой, если я почувствую, что я ее потяну, знаю, то я уйду» (м., дивизионный менеджер в сети кофеен, 49 лет, Самара).

Остальные факторы, значимые для женщин из рабочего и среднего классов, как то: дружный коллектив, комфортный график работы, близкое расположение к дому — для мужчин не имеют значения.

В отличие от рабочих мужчины-белые воротнички, претендующие на построение успешной карьеры, стремятся работать на позициях, обладающих символическим престижем, т.е. для них важен статус и восприятие их должности как ценной другими. Рассказывая о переходе на более престижную и высокооплачиваемую работу, частный предприниматель из Екатеринбурга делает акцент именно на ее символическом статусе:

«Я, естественно, захлопал в ладоши, потому что работать в иностранной компании в те времена было очень статусно» (м., частный предприниматель, 45 лет, Екатеринбург).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что символическое измерение более значимо для мужчин среднего класса, чем для рабочих, при выборе профессии и места работы, хотя экономическое измерение (уровень зарплаты) в одинаковой степени значимо для мужчин из обоих классов.

Заключение

Стратегии построения профессиональной карьеры носят гендерно-специфический характер. *Габитус женщин рабочего класса, как правило, подразумевает ранний брак и рождение детей, в результате чего семейный проект становится доминирующим по сравнению с профессиональной самореализацией.* Это не означает, что женщины-рабочие лишены карьерных амбиций: многие из них хотели бы повысить свой статус и приобрести более творческие и престижные профессии. Однако эти планы, как правило, не реализуются в силу работы их гендерного габитуса: их социальное окружение не поддерживает их в их намерении получить дополнительное образование, они несут единоличную ответственность за домашний порядок и воспитание детей. Недостаток представлений о том, как можно выстроить свою карьеру и сохранить оптимальный баланс между приватной жизнью и работой, также препятствует их социальной мобильности. Большинство из них выбирают типичные «женские специальности» в сфере малоквалифицированного труда и в сервисе, которые оказываются для них своего рода «социальной ловушкой»: они не приобретают там достаточного социального капитала, который позволил бы им улучшить их жизненные шансы.

Габитус женщин среднего класса, особенно молодых, складывается под большим влиянием классовых и поколенческих, чем гендерных составляющих. Молодые женщины из «успешной группы» оказались не менее амбициозны и ориентированы на карьеру, чем мужчины той же профессиональной и возрастной страты. Их жизненная стратегия сводится к тому, чтобы найти оптимальный баланс между заработком, профессиональной самореализацией и приватной сферой, при этом карьера играет все же центральную роль. Для них характерно планирование не только своей карьеры, но и при-

ватной жизни, рациональный подход к организации брака и выбору брачного партнера. Можно сказать, что восходящая социальная мобильность является стержнем их биографического выбора, и они готовы в нее инвестировать свое время, силы и средства (например, получая дополнительное образование). Важную роль для них играет собственное развитие в процессе карьерного роста, понимаемое как «работа над собой».

Женщины старшего возраста из «успешной группы», имевшие опыт советской социализации, демонстрируют меньшую карьерную мотивацию и меньшую рациональность в планировании своей социальной мобильности, но тем не менее оптимизируют свою жизнь так, чтобы уделять время и семье, и работе с акцентом не столько на успех и карьеру, сколько на профессиональную самореализацию. Ценности, связанные с семьей и детьми, обычно играют в их жизни ведущую роль, но они обладают достаточными социальными и культурными ресурсами, чтобы не жертвовать ради семьи другими сторонами своей жизни. Можно сказать, что их гендерный габитус промежуточный по сравнению с молодыми, карьерно ориентированными женщинами среднего класса, и женщинами из рабочей среды.

Что же касается гендерного габитуса мужчин-рабочих, то для него характерно стремление к самореализации не в семье, а в публичной сфере, но при этом на первый план выходит важность позиции кормильца и материально успешного (относительно своего класса) человека при относительной неважности социального статуса и престижа. Стремление к социальной мобильности часто присутствует, но ему мешают осуществиться очень короткие горизонты планирования, препятствующие построению долговременных образовательных и карьерных стратегий. Мужской габитус подразумевает конкурентность, и рабочие не являются исключением, однако для них эта конкурентность выражается чаще всего не в успешной карьере, а в желании соответствовать стандартам досугового потребления, характерным для более высоких классов. В плане же своего социального положения для большинства из них достаточно выглядеть относительно успешными на фоне тех представителей своего круга, кто ушел «вниз» — спился, подсел на наркотики, не имеет постоянной работы. В маскулинной модели рабочих существуют поколенческие различия: если для рабочих

старшего возраста очень важно позиционировать себя как профессионалов своего дела, «честных работяг», то молодые мужчины имеют амбиции, связанные преимущественно с улучшением качества жизни.

Габитус мужчин среднего класса отличается ориентацией на рациональное достижение целей, непрерывное развитие и профессиональную реализацию, что открывает возможности для социальной и географической мобильности, а также для более разнообразного и насыщенного досуга. Мужчины-белые воротнички обладают способностью планировать жизнь и более отчетливо по сравнению с рабочими представляют свое будущее. Они придают большее значение своему символическому статусу и самопрезентации — для них важен престиж профессии или занимаемой должности. Их основной мотив при смене места работы — уровень заработной платы или потенциального дохода, а также перспективы для карьерного роста. Мужской габитус среднего класса подразумевает сбалансированность жизни и труда, т.е. благополучие в профессиональной и семейной сферах. Мужчины-белые воротнички стараются поддерживать нормативную маскулинность, исполняя роль кормильца и защитника семьи, однако свою отцовскую функцию они видят, скорее, в том, чтобы материально обеспечить детей, в то время как забота о них зачастую ложится на супругу. Поколенческие различия у мужчин среднего класса не так явно выражены, как у рабочих. Однако для старшего поколения белых воротничков, выросших в советское время, характерна трансформация мужского габитуса. В 1990-е гг. они были вынуждены сменить профессию и адаптироваться к новым экономическим условиям, что открыло перед ними возможности для социального восхождения. Тогда как молодое поколение уже изначально ориентируется на получение более модных и престижных специальностей: менеджеров и предпринимателей, которые согласуются с новой экономической политикой и отвечают запросам времени.

РАЗДЕЛ IV

Нисходящая мобильность в современном российском обществе

Глава 12

Социальные траектории мобильности прекариев

По утверждениям многих исследователей, последние десятилетия XX и начало XXI в. отмечены расширением прекарности в глобальном масштабе [Paret, 2015: 757; Standing, 2014], причем этот процесс влияет на формы жизни и труда различных социальных групп на локальном уровне в конкретных обществах. Последствия неолиберальной социальной и экономической политики, выражающиеся в том числе в усилении социального неравенства, наиболее ощутимы в странах Глобального Юга и Глобального Востока, о чем свидетельствует ряд недавних исследований [Paret, 2017, 2015; Swider, 2015; Standing, 2014: 6–7; Cross, 2010]. По мнению социологов, прекаризация труда характеризуется усилением социальной незащищенности, распространением гибкой и неформальной занятости, а также расширением сегмента низкоресурсных социальных групп, чьи представители вовлечены в трудовые отношения без социальных гарантий [Paret, 2015: 758].

Впервые о феномене прекарности начинают говорить французские социологи во второй половине XX в., в числе которых П. Бурдьё, М. Фуко, Л. Болтански, И. Кьяпелло и др. Согласно их представлениям, прекарность проникает во все сферы общества и становится новым способом господства привилегированных групп над низкоресурсными [Bourdieu, 1998: 99], а также следствием так называемого «нового духа капитализма», порождающего специфические формы эксплуатации, пронизывающие саму субъектность эксплуатируемых [Болтански, Кьяпелло, 2011]. По мнению Бурдьё, прекарность — не только побочный продукт развития глобальной экономики, но и результат проявления политической воли, когда организации с гибкой занятостью осознанно эксплуатируют ситуацию нестабильности, тем самым усиливая незащищенность

работников, постоянно находящихся под угрозой потерять работу [Bourdieu, 1998: 98]. В силу того, что процессы прекаризации проявляются в различных секторах — от индустриального до образовательного, то к прекарным социальным группам можно отнести не только рабочих и наемных работников коммерческих и промышленных предприятий, но и журналистов, преподавателей и др. [Bourdieu, 1998: 98], работающих как фрилансеры, удаленно или время от времени. В этом смысле, «прекарность» как понятие, характеризующее трудовые отношения, в которые вовлечены различные социально-профессиональные группы, оказывается размытым и требует дальнейшей концептуализации.

Как классовое свойство «прекарность» получает в некоторой степени теоретическое развитие в работах Г. Стэндинга, в особенности в его книге «Прекариат. Новый опасный класс» [Standing, 2014], ставшей мировым бестселлером. В ней Стендинг дает определение прекариату — новой социальной группе, постоянно увеличивающейся в размерах и представляющей потенциальную «опасность» в силу того, что она обладает протестным потенциалом. Стендинг понимает прекариат как идеальный тип в веберовской терминологии, который как неологизм соединяет в себе прилагательное «прекарный» и существительное «пролетариат» [Standing, 2014: 11]. Как он пишет, возможно и другое понимание прекариата в марксистском ключе как класса-в-себе (т.е. класса в процессе своего становления) [Standing, 2014: 11]. Согласно Стэндингу, прекариат не является гомогенным классом в традиционном понимании, но обладает классовыми характеристиками и потенциалом к классовой борьбе [Paret, 2017: 282]. Однако в российском обществе, где границы между социальными классами размыты, а люди зачастую не мыслят себя через принадлежность к тому или иному социальному классу, применение понятия Стэндинга оказывается проблематичным, что мы покажем далее в настоящей главе монографии.

В последнее время «прекарность» все больше «становится экономической категорией, которая отсылает к формам незащищенных, неопределенных, гибких, временных, внешне обусловленных, прерывистых... и фрилансерских работ, занятости и трудовых отношений...» [Cross, 2010: 361]. Тем не менее это не значит, что понятие прекарности бесполезно для социологического ана-

лиза общественных процессов. Несмотря на крен в сторону экономического понимания значения прекарности, оно до сих пор активно используется социологами. М. Сэвэдж в своей работе, базирующейся на материалах большого эмпирического исследования, включил прекариат в число семи социальных классов, формирующих структуру британского общества [Savage et al., 2013]. Представители этого класса обладают наименьшими объемами культурного, экономического и социального капиталов (в терминах Бурдьё [Bourdieu, 1986; Savage et al., 2015: 333]). С одной стороны, социологи продолжают изучать прекариат в структуре европейских обществ с помощью количественных показателей в связи с социальной мобильностью и социальными неравенствами [Savage et al., 2015; Savage et al., 2013; Сизова, Леонова, Хензе, 2017]. С другой стороны, прекарность все чаще рассматривается в связи с повседневной жизнью [Cross, 2010: 370] наиболее уязвимых социальных групп — трудовых мигрантов, работающих бедных, сервисных и индустриальных рабочих, поскольку она вплетена в саму их среду обитания и рутинные практики.

Отечественные социологи также используют в своих работах понятие «прекариат» [Голенкова, Голиусова, 2013; Тощенко, 2015]. Согласно З. Т. Голенковой и Ю. В. Голиусовой, прекариат включает в себя людей, работающих неформально или неполный рабочий день без трудового договора, лишенных социальных гарантий и занимающих нестабильное положение на рынке труда, т.е. работников, вовлеченных в прекарные трудовые отношения [Наемный работник..., 2015: 122]. О. Шкаратан с соавторами полагает, что к зоне риска прекаризации можно отнести порядка 27% населения России [Шкаратан, Карачаровский, Гасюкова, 2015].

С одной стороны, мы отталкиваемся от теоретического видения прекарности, понимаемой как классовое свойство [Bourdieu, 1998; Standing, 2014; Paret, 2017]. С другой стороны, мы ставим под вопрос данный подход. Несмотря на различное понимание и теоретическое видение прекариата, в своем исследовании мы все-таки говорим о «прекариях» как о работниках, выполняющих работу по краткосрочному контракту, без трудового договора или по устной договоренности [Наемный работник..., 2015: 133], сопоставляя их с работниками, вовлеченными в формальную занятость, однако ощущающими трудовую и экономическую нестабильность [Morris,

2012, 2016; Walker, 2015]. Таким образом, мы рассматриваем прекариат как социологически сконструированную категорию. Качественная выборка нашего проекта строилась именно на основании отсутствия трудового договора или наличия временного контракта, или же работы по устной договоренности, т.е. биографические интервью проводились с теми представителями наемных работников, чьи характеристики отвечают данным параметрам. И в этом смысле в настоящей главе под прекариатом мы понимаем наиболее уязвимую социальную группу работников, обладающую ограниченным набором шансов на восходящую социальную мобильность, не имеющих трудовых перспектив и долгосрочных карьерных планов, что обусловлено их социальной незащищенностью, в том числе (но не только) по причине отсутствия у них трудового контракта. Для задач данной монографии мы анализируем занятость и мобильность только тех работников, которые составляют «ядро» российского прекариата, т.е. прекариев с наименьшими объемами разных видов капиталов — другими словами, мы оставляем за пределами рассмотрения трудовые стратегии высококвалифицированных специалистов. Ключевой вопрос, на который мы ищем ответ, звучит следующим образом: как люди из уязвимых социальных групп (например, люди предпенсионного и пенсионного возрастов, молодые матери и матери одиночки, молодые люди без хорошего образования и трудовые мигранты, люди с инвалидностью и плохим здоровьем) попадают в прекариат, и какие факторы удерживают их в состоянии прекарности?

Недавние исследования социально незащищенных групп, проведенные в России, охватывают широкий спектр значимых проблем, расширяющих понимание прекарности в эмпирическом ключе. Подобные проекты рассматривают, например, такие вопросы, как жизненные стратегии рабочих мужчин по «совладанию» с прекаризацией труда на фоне экономических кризисов [Walker, 2015]; прекарные условия труда работниц пищевой промышленности [Пинчук, 2018]; действия рабочих с формальной и неформальной занятостью, направленные на «обживание» российских моногородов [Morris, 2012; 2015; 2016: 9–10]; процессы формирования групповой солидарности среди представителей низкоресурсных социальных групп в российских регионах [Clément, 2017: 55–56]. Результаты вышеприведенных исследований показывают,

что наличие формального трудового контракта не является гарантией отсутствия precariousности, понимаемой как высокая степень нестабильности. Эту гипотезу мы отчасти проверяем в настоящей главе.

Эта глава монографии основывается на материалах 75 полуструктурированных биографических интервью с работниками, вовлеченными в precariousную занятость. Интервью с precariousными проведены в 2017 г. в двух крупных индустриальных центрах с большим рынком труда — Екатеринбурге и Самаре. Качественная выборка включает 37 женщин и 38 мужчин в возрасте от 23 до 58 лет, работающих по устной договоренности, временному трудовому договору, договору подряда или контракту на протяжении не менее трех лет. Участники исследования преимущественно заняты в сфере услуг, выполняют неквалифицированный или низкоквалифицированный труд, имеют нестабильный заработок и не привязаны к одному рабочему месту.

Теория классового и гендерного габитуса применительно к социальной мобильности precarious

Основным аналитическим инструментом, который мы используем при изучении классово и гендерно обусловленной precariousности, служит понятие габитуса в трактовке П. Бурдьё, который встраивает данное понятие в расширенную сеть взаимосвязанных друг с другом аналитических категорий: таких, как социальное пространство, поля, классы, различия, капиталы, символическое господство и др. Габитус как система устойчивых и переносимых диспозиций представляет собой набор схем мышления, восприятия и оценивания, сформированных в процессе биографии и встроенных в тело социального агента. Габитус представляет собой открытое понятие [Bourdieu, 2005: 43]. Это означает по меньшей мере то, что Бурдьё не дает его четкого определения и предлагает реконструировать его значения в процессе практической исследовательской работы, что мы и делаем в настоящей главе.

Несмотря на то, что Бурдьё не занимался изучением социальной мобильности напрямую, тем не менее ряд исследователей отмечает, что его подход оказывается весьма продуктивным при изучении

социальных траекторий мобильности [Lawler, Payne, 2018: 2; Payne, 2018: 16; Mallman, 2018; Friedman, Savage, 2018]. По мнению С. Фридмана и М. Сэвэджа, Бурдые является социологом динамических изменений, которые можно рассматривать в связи с социальной мобильностью, понимаемой с точки зрения исторической перспективы, в то время как классические исследования мобильности, например, того же Дж. Голдторпа сосредоточены на социальных перемещениях внутри стабильных и устойчивых систем [Friedman, Savage, 2018: 71]. В этом смысле, понятие габитуса, понимаемое как результат истории и индивидуальной биографии, позволяет более нюансировано и детально проанализировать социальную мобильность с точки зрения ее темпоральности и исторической динамики [Friedman, Savage, 2018: 75]. Таким образом, подход Бурдые открывает возможности для более тонкого и внимательного анализа микро-практик социальной мобильности внутри одного поколения и для обнаружения издержек восходящей мобильности, выражающихся в эмоциональном напряжении социально успешных индивидов [Friedman, Savage, 2018: 79].

В одном из своих интервью Бурдые поясняет, что понятие габитус позволяет снять противоречия между объективизмом и субъективизмом, поскольку оно обозначает структурированную структуру, которая обладает потенциалом к структурированию [Bourdieu, Wacquant, 1992: 121]. Вместе с тем габитус служит точкой перехода от позиции индивида в социальном пространстве к способу его повседневного существования в определенной среде обитания в физическом пространстве и связан со стилем жизни [Bourdieu, 1996]. В этом смысле «...принцип данной конструкции обнаруживается в социально конституированной системе структурированных и структурирующих диспозиций, обнаруживаемых в практике и постоянно направленных на выполнение практических функций» [Bourdieu, Wacquant, 1992: 121]. Другими словами, габитус представляет собой генерирующий принцип, способный к производству бесконечного числа социальных практик как способов действий, которые ограничены по своему набору и детерминированы местом социального агента в пространстве социальных различий.

В подходе Бурдые структура социального пространства задается конфигурацией позиций и силовых отношений между социаль-

ными классами. Социальный класс в данном случае выступает не только открытым, но и реляционным понятием — аналитическим инструментом, пригодным для изучения социальных иерархий, формирующих классовые идентичности. Класс как аналитическая категория выделяется на основании набора и объема разных капиталов: экономического, культурного, социального и символического [Bourdieu, 1986]. В этом смысле социальные агенты, занимающие близкие позиции в социальной структуре, обладают определенным классовым габитусом, т.е. габитусом, присущим той или иной социальной среде (*milieu social*), но также — и определенной среде обитания (*habitat*). Классовый габитус как открытая система коллективных диспозиций эксплицируется в общих практиках и ценностях, схемах мышления и восприятия, способах существования и стилях жизни, вкусах и предпочтениях, манерах себя держать и вести, в выборе одежды и телесных репрезентациях [Бурдьё, 2001: 105]. Так, классовый габитус может восприниматься в качестве неявных образовательных диспозиций, предрасположенностей и оценочных схем, с помощью которых производятся классификации и культурная легитимация [Souza, 2007: 18].

В своей работе «Мужское господство» Бурдьё сосредотачивается на анализе структурных оппозиций, задающих гендерные разделения в социальном универсуме [Bourdieu, 2001]. Оппозиция между «мужским» и «женским» вносит вклад в поддержание маскулинного доминирования и предполагает воспроизводство специфических мужских и женских практик, т.е. гендерно обусловленных способов действия, которые выступают измерениями габитуса [Bourdieu, 2005: 46]. Понятие гендерного габитуса как специфической системы, порождающей определенные практики, введено в научный оборот М. Мойзером и К. Бенке [Behnke, Meuser, 2002; Meuser, 2018]; оно расширяет бурдьёвистское видение гендерных разделений. Согласно продолжателям феминистской теоретической традиции, гендеризированный габитус, понимаемый в смысле дифференцированного и дифференцирующего принципа, позволяет вскрыть социальные, гендерные и властные неравенства, воспроизводящиеся в патриархальном гендерном порядке [McNay, 2006: 100; Krais, 2006: 120–121]. Однако, несмотря на рефлексию феминистских критиков по поводу гендерного

измерения габитуса, все же они развивают категориальный аппарат генетического структурализма на уровне теоретических умозаключений, что противоречит пониманию габитуса как открытого понятия, приобретающего значения в ходе исследовательской практики.

В противоположность этому, мы в своих работах основываемся на эмпирических данных исследования социальной мобильности и показываем на примере анализа мужских и женский траекторий, как понятия мужской габитус и женский габитус позволяют выявить гендерную обусловленность тех или иных жизненных выборов: образовательных, профессиональных, matrimониальных и др., осуществляемых индивидами на протяжении своей биографии (см., например, [Ваньке, Тартаковская, 2016]). С одной стороны, подобная перспектива, соединяющая теорию и практику социологического исследования, сближает нас с подходами Мойзера и Бенке, чьи выводы о мужском габитусе основаны на эмпирических исследованиях маскулинности. С другой стороны, данная перспектива до некоторой степени соответствует и практической логике исследований Б. Скеггс и других социологов, встраивающих бурдьевистский аппарат в социальный анализ переживания классового и гендерного опыта [Skeggs, 1997; McKenzie, 2016].

В силу того, что габитус производит и производится стилем жизни, то мы можем говорить о прекарном габитусе, который конституируется маргинализированным, нестабильным и социально незащищенным существованием, и характеризуется такими же прекарными по свойству классово-гендерными практиками в сферах досуга и приватности. Как отмечают исследователи, прекарный габитус обнаруживается в средах рабочего класса и бедных даже в таких благополучных странах Европы, как Германия, но наиболее типичен для развивающихся обществ, например, Латинской Америки [Souza, 2007: 21, 23–24]. «Прекарный габитус — это тот тип личностных или поведенческих предрасположенностей, которые не отвечают индивидуальным или социально групповым требованиям быть продуктивными и полезными в обществе модерна и конкуренции...» [Souza, 2007: 21], что мы наблюдаем до некоторой степени и в России, где происходит экспансия неолиберальной политики. Д. Моррис в исследовании среды обитания

жителей российского регионального моногорода хорошо показывает, как прекарность пронизывает повседневную жизнь рабочих, даже имеющих формальную занятость на промышленных предприятиях [Morris, 2012: 218]. Согласно Моррису, прекарность заводского труда со свойственной ему социальной нестабильностью вынуждает рабочих формировать неолиберальную субъективность посредством техник саморегулирования и максимизации производительности, что вызывает сопротивление и приводит к их уходу в неформальную занятость [Morris, 2012: 223–224, 229].

Понятие габитуса, с одной стороны, не противоречит логике интерсекционального подхода, строящего анализ на пересечении классовых, гендерных, расовых и возрастных параметров, с другой стороны, оно задает иную практическую перспективу и позволяет, на наш взгляд, снять проблему первичности / вторичности того или иного фактора. Таким образом, понятие габитус прекария предполагает, что класс и гендер в одинаковой степени формируют субъективный опыт переживания прекарности. По этой причине мы изучаем габитус прекария с помощью анализа прекаризованных гендерных и классовых практик промышленных и сервисных рабочих с формальной и неформальной занятостью, проживающих в российских региональных городах. Настоящая глава стремится восполнить пробел в изучении опыта переживания прекарности на пересечении класса и гендера [Skeggs, 1997].

Нисхождение в прекарную занятость как потеря социального статуса

Первый вопрос, на который мы стремились ответить в исследовании, заключался в том, каким образом работники осуществляют мобильность на прекарные рабочие места, какие механизмы рынка труда, воплощенные в их конкретных биографиях, работают на формирование этой социальной позиции? Данные нашего исследования говорят о том, что дороги, ведущие в прекариат, можно условно разделить на две категории: вынужденные и (условно) добровольные. Точнее, можно говорить о континууме таких «путей к прекарности», различающихся по степени вынужденности и осознанности такого выбора (для тех, у кого он вообще

существовал). На одном полюсе этого континуума располагаются работники, чья прекарная занятость является для них единственной возможностью хоть как-то зарабатывать на жизнь, при этом они чрезвычайно сожалеют об отсутствии доступа к «нормальной» официальной занятости с постоянным контрактом, социальными выплатами и прочими льготами. На другом — работники, выбравшие прекарные рабочие места сознательно, иногда добровольно покинув для этого «обычную», т.е. формально постоянную работу с гарантированным трудовым законодательством социальными гарантиями.

Работники, преимущественно находящиеся на этих противоположных полюсах, как правило, не просто различаются по возрасту, но принадлежат к разным поколениям. Вынужденная, иногда драматично переживаемая прекарная занятость более характерна для работников, чья профессиональная социализация пришлась на советский период. Их мобильность в прекарность, как правило, начинается с экономических трансформаций 1990-х гг. и состоит из длинной череды потерь «нормальных» рабочих мест, каждое из которых было немного хуже предыдущего. Будучи уволенными или сокращенными, они стремились найти сначала работу, более или менее соответствующую их опыту и квалификации, потом — относительно похожую, потом — любую. Большинство из них вообще не планировало менять работу добровольно — как выразилась, например, наша информантка про свое самое первое место работы оператором телефонной станции, *«я бы там и работала, и, как говорится, оттуда бы и на пенсию»* (Ирина, продавец, 54 года). Однако всем им пришлось вместо этого пройти последовательную ликвидацию многих мест работы — разорения предприятий, сокращения, реструктуризацию: *«Вот только устроишься на работу, полгода, ее раз, и закрыли»* (Алла, оператор колл-центра, 51 год). Каждая следующая работа находится по знакомству или случайно, приходится соглашаться на любые условия — работник совершает своего рода «нисхождение в прекарность»: *«Это раньше так можно было выбирать работу, сейчас так уже не выберешь. Сейчас уже лишь бы было что покушать»* (Нина, 50 лет, продавец). Данная цитата показывает, что нисходящая социальная мобильность в прекариат — вынужденная мера для

социально незащищенных групп, представители которых лишились социальной поддержки государства в переходный период. В ситуации снижения уровня доходов на фоне неолиберальных реформ в России, низкоресурсные работники советского поколения, особенно предпенсионного возраста и работающие пенсионеры, оказываются непривлекательны для работодателя в силу более низких квалификаций, отсутствия компьютерной грамотности, истощения телесного капитала и других факторов. В условиях рыночной конкуренции такие работники вынуждены занимать временные precarious места, поскольку набор стабильных высокооплачиваемых позиций с социальными гарантиями ограничен на российском рынке труда, особенно в регионах.

Интересно, что при этом, по свидетельству наших информантов, в финансовом отношении precarious работы оказываются вполне конкурентоспособны по сравнению с «нормальными», поскольку та формальная занятость, которая была им все же доступна, хотя и предполагала постоянный контракт, но оплачивалась очень скудно. Более сложное отношение вызывает потеря социальных гарантий, особенно пенсионных выплат:

«Не столь важны мне были вот эти годы (запись в трудовой книжке для пенсионного стажа — А.В., И.Т.) Может быть, конечно, и важны, но что поделать. Потому что мне нужна была зарплата... Я все жду, что, может быть, меня оформят... Но я не могу свои условия диктовать. Я знала, на каких условиях я принималась... Переживаю, конечно. Немножко обидно, что был потенциал, институт... Ну, сейчас такие условия во многих таких частных предприятиях» (Елена, 48 лет, работник отдела логистики).

Вышеприведенная цитата очень характерна в том отношении, что для наших информантов социальные гарантии оказались хотя и желательными, но особо большого значения им при выборе работы уже не придается. Тем не менее, как видно из цитаты, Елена хотела бы, что бы работодатель оформил ее официально, но вместе с тем она полагает, что не может претендовать на большее («свои условия диктовать») и вынуждена работать неофициально, испытывая при этом сожаления и обиду. Более того, для людей, долгое время находившихся в precarious занятости, свойственен своего рода самооправдательный дискурс, в рамках которого

пенсия символически обесценивается как все равно слишком маленькая и недостойная:

«На будущий год пенсия. Мне это зачем? То есть у меня ее все равно не будет. У меня она будет минимальной, как бы я ни старалась. Я вообще хочу пойти туда с трудовой книжкой, и ее прямо вот на глазах у нашего государства порвать, выкинуть и сказать: а вот теперь мне плевать, что вы мне скажете! Вот просто плевать. Потому что люди — вот я смотрю на своих подружек, у меня девочки старше меня, одна на 3 года, другая на 4. Естественно, они уже на пенсии — пенсионерки: одна отработала всю жизнь на заводе..., т.е. на заводе здесь отработала, там отработала. Другая тоже. Завод — это по тем временам должна быть хорошая пенсия. И той, и другой дали минималку! И, вы меня простите, чтобы я принесла им трудовую книжку, и еще бегала справки эти собирала! Ни за одной справкой не шагну» (Ирина, 54 года, продавец).

Неофициальная работа служит для информантки своего рода практикой индивидуального противодействия социальной несправедливости. Цитата демонстрирует возмущение и несогласие Ирины со сложившейся ситуацией в отношении размера пенсионных выплат, однако ее возмущение приводит лишь к символическому протесту: *«Я вообще хочу пойти... с трудовой книжкой... прямо на глазах у нашего государства порвать»*. Мотив социальной несправедливости, возникающий от того, что государство все равно распределяет очень скудные социальные льготы без учета индивидуального вклада, повторяется во многих интервью, причем у представителей всех поколений. До некоторой степени дискурсивно этот мотив связан с оправданием собственной стратегии неофициальной занятости, не обеспечивающей пенсионный стаж, поскольку в «обычной», т.е. официально оформленной занятости, не обнаруживается никакого смысла:

«Вот живут в одном подъезде: моя мама, которая всю жизнь проработала, соседка тетя Дуся, всю жизнь проработавшая на вредном производстве — там медь, золото, драгметаллы... И их соседка тетя Маша, которая в жизни ни дня не работала, а пенсия у всех одинаковая. Абсолютно у всех пенсии одинаковые...» (Наташа, 32 года, бригадир в клининговой компании).

Однако у других работников, которые непосредственно находятся в предпенсионном возрасте, подобного рода рационализации часто уже не срабатывают, и мысли о минимальной пенсии вызывают у них страх перед будущим:

«А я боюсь о пенсии думать. А что мне про нее думать, а мне, думай не думай, у меня ничего больше не получится. За квартиру 10 тысяч платить, а пенсия 6 или 7 там она, а квартира 10... О, как думать-то?» (Ольга, 54 года, домработница).

Размер коммунальных платежей, превышающий пенсионные выплаты, не оставляет Ольге никакого иного выбора, кроме как продолжать заниматься прекарным трудом, который через некоторое время станет для нее дополнительным источником дохода к пенсии. Таким образом, маленькие пенсии, ставящие низкоресурсных представителей советского поколения на грань выживания, побуждают их оставаться в состоянии прекарности. В особо сложной ситуации оказываются прекарные работники старших возрастов, вынужденные заниматься физическим трудом, потому что проблемы со здоровьем у них возникают еще до того, как начинаются проблемы с занятостью. И вот они очень остро переживают негативные последствия своего прекарного состояния, тоскуя о стабильной работе, какую можно было найти в советское время:

«Я столкнулась с таким кошмаром в нашей жизни, я пожалела, что у нас нет наших дорогих заводов, на которые в любой день приходишь, хоть ночью, и тебя берут с руками и ногами. В грязный цех, в чистый цех — работа была всегда. Интервьюер: Ну, есть же заводы? Информант: Какие? Только по блату. По великому блату, я уже с этим сталкивалась. Сейчас заводы, где платят, они все меньше, и меньше, и меньше. Всех сокращают, сокращают, сокращают, они закрываются. А те, которые открыты, там полный набор, и там нет текучки, нету» (Валентина, уборщица, 52 года).

На частые сокращения персонала предприятий, формально предлагающих постоянную занятость, ссылались многие информанты из группы «вынужденных прекариев». Таким образом, несмотря на то, что они в большинстве недовольны своим положением, они уже не делают реальных попыток вернуться на рынок постоянного труда — отчасти потому, что низко оценивают свои

шансы, но отчасти и потому, что само понятие стабильного рабочего места представляется им в сегодняшних условиях иллюзорным, так же, как и реальная ценность предоставляемых на таких местах социальных гарантий. Наряду с этим, существуют структурные ограничения на рынке труда (о положении социальных групп и структуре рынка труда см.: [Рауне, 2018: 17–18], при которых работодатели при приеме на работу отдают предпочтение кандидатам с наибольшими ресурсами. Например, в сегодняшней России «хорошую работу» (высокооплачиваемую и стабильную) с большей вероятностью получит молодой соискатель с опытом и связями, владеющий компьютерными навыками, имеющий высшее образование, с хорошим здоровьем, другими словами, обладающий культурным, социальным, человеческим и иными капиталами. В представлении же многих работников советского поколения, настоящая, «хорошая работа», с достойной зарплатой и гарантированным будущим осталась далеко в прошлом и принципиально недостижима. И это, как ни странно, подталкивает их чаще всего не к протестным действиям (вопреки предположениям Стендинга), а, скорее, к принятию своего нынешнего положения как «нормального» для существующих обстоятельств.

Однако наши интервью также показывают, что и многие представители молодого поколения попадают в прекариат не по собственной воле, а в силу сложившихся обстоятельств. У женщин зачастую нисхождение в прекариат связано с рождением детей и их воспитанием без поддержки. Другими словами, данная траектория вхождения в прекариат наиболее типична для разведенных женщин с детьми, «матерей-одиночек». В качестве примера приведем череду precarious работ Светланы (уборщица, 26 лет), воспитывающей самостоятельно двух дочерей. Светлана начала трудовую деятельность с продавца-консультанта по продаже автомобилей в автосалоне (по трудовой книжке), затем стала оценщиком рисков в страховом агентстве (по трудовой книжке), затем — воспитателем в детском саду (по договору) — решение устроиться воспитателем было связано с тем, что одну из дочерей надо было отдавать в детский сад; после она устроилась торговым представителем в компанию по продаже пивных напитков (по договору); на данный момент она работает уборщицей в магазине (по договору). При

этом нисхождение в precarious у Светланы произошло после рождения детей и развода:

«Поэтому вынуждена работать не нормировано, свободный график нужен. Временно пока уборщица в ближайшем магазине» (Светлана, 26 лет, уборщица). Precarious работа уборщицей ее устраивает, потому что предоставляет гибкий график и расположена рядом с домом: *«...Близко к дому и сменный график, я могу с детьми быть... На данный момент все устраивает»* (Светлана, 26 лет, уборщица).

Добровольная мобильность в precarious занятость

В то же время, значительная часть участников нашего исследования, принадлежащих к более молодым поколениям, чья трудовая социализация происходила в 1990-е гг. и позже, выбрали свои precarious рабочие места добровольно — либо сразу после окончания учебного заведения, даже не пытаясь найти место с постоянным контрактом, либо переходили на precarious рабочие места с работой по неформальной договоренности, покинув «нормальное» рабочее место, где они были оформлены официально. Причины такого решения, на которые они ссылались, были разными, но тем не менее они укладываются в определенную логику. Наиболее часто они говорили о желании найти более интересную и высокооплачиваемую работу, но в других случаях мотив смены работы мог быть и достаточно неопределенным: «захотелось чего-то нового», своего рода перемены ради перемен:

«Как получилось, в итоге я там, по-моему, года полтора проработал, ну и уже так-то стабильно все было, хорошо. Настолько стабильно, что зарплата даже не менялась... просто сам начал задумываться, что пора уже что-то менять, искать, наверное, что-то поинтереснее тоже... Меня какая-то, как сказать, знаете, вода в озере, когда застаивается, там плесенью покрывается, или еще что-то, мне показалось, что я уже стал там, в этой воде крутиться, захотелось что-то изменить там...» (Андрей, 26 лет, работник автосервиса).

Как показывает данная цитата, для работников младших поколений, вовлеченных в precarious занятость, характерна частая смена

места работы. Каждая новая прекарная работа рассматривается молодыми прекариями как краткосрочный проект, который, по их мнению, позволит им получить новые знания и интересный опыт, а также — расширить сети социальных контактов, через которые они узнают о новой работе и о возможностях подработать на таких же прекарных условиях. При этом низкооплачиваемые работы, не требующие каких-либо специфических квалификаций, относительно легко сменить, поэтому у низкоресурсного прекария к определенному моменту накапливается опыт работы в разных областях по нескольким специальностям, ни одна из которых не доводится до профессионализма. Длинные проекты не выстраиваются и не предполагаются, либо носят откровенно нереалистичный характер:

«Еще хочется, но это сложно, на Ютьюбе еще раскрыться... Да. Я еще думаю, стараюсь сценарий писать. В разработке пока еще у меня. На Ютьюбе очень хорошая монетизация идет, как мне кажется... Например, те же видеоблогеры. Допустим, у них миллион подписчиков. Им платят очень неплохие деньги за рекламу, они там что-то рекламируют... Все равно какая-то, думаю, надежда есть, что возможно, когда-то я буду человеком богатым, можно сказать» (Михаил, 20 лет, уборщик).

Нередко низкоресурсные информанты младших возрастов воспринимают формальную занятость как «скудную» работу, связанную с обязательным режимом каждодневного нахождения в офисе или на предприятии, чаще всего малооплачиваемую — именно так выглядят в их глазах доступные им рабочие места. По-настоящему привлекательная работа — стабильная, с достойной «белой» зарплатой и социальным пакетом, к тому же еще перспективная и интересная — представляется многим из них очень редким и практически недоступным, по крайней мере, в их регионе, ресурсом:

«Вот этот «офисный планктон» я, честно говоря... ну, как называют «офисный планктон», т.е., я не представляю себя в такой работе. В сфере услуг спокойно. А сидеть за компьютером, там звонки совершать... мне кажется, я с ума сойду» (Саша, 26 лет, бармен в летнем кафе).

Саша имеет высшее экономическое образование, но не работал по специальности ни единого дня. Другие наши информанты

некоторое время после окончания учебного заведения работали в соответствии с полученным образованием, но через несколько лет решительно меняли свою жизнь: например, инженеры становились мастерами маникюра и косметологами, индустриальные менеджеры администраторами торговых залов, экономисты плиточниками в ремонтных бригадах и т.п. Значительная часть из них не жалеет о сделанном выборе и находит определенные преимущества в неформальной работе:

«Вот я работаю по записи чисто. То есть, как мне удобно. Я вот записала людей в определенный день, я вышла, отработала. То есть, я могу себе взять выходные, когда мне удобно. То есть, меня, наверное, вот это еще привлекло. Интервьюер: И ни больничных, ни соцпакета? Информант: Конечно, это какой-то, может быть, минус в жизни. Но с другой стороны, я заболела, я позвонила, я сказала, да, там я неделю болею. То есть, не смогу там выйти, не записывайте. Единственное, что он у меня только не оплачивается. Но как-то вот эти нищенские деньги, которые платили, больничные, просто были смешны на самом деле... Там же нужно определенный стаж заработать, чтобы уходить на нормальные больничные. Так что я, в принципе, ничего не теряю» (Юлия, 27 лет, бывший инженер, мастер маникюра).

Эта цитата представляет собой типичный пример прекарного работника, довольного своим трудом, и воспроизводящего характерную для этой группы работников аргументацию. Стабильность как таковая является ценностью в основном для работников старшего поколения, имевших опыт советской трудовой социализации. Для постсоветского поколения она кажется в принципе недостижимой (многие из нынешних прекариев пережили опыт увольнения с «обычных» рабочих мест, имевших постоянный трудовой контракт). Что касается социальных льгот, то они желательны для всех, но для постсоветского поколения они являются хотя и ценностью, но не очень высокой. Многие молодые информанты высказывались о пенсии, как о чем-то неопределенно далеком и не гарантированным в принципе, а социальные пособия (вроде оплаты больничных) все равно представляются им неоправданно низкими и имеющими в силу этого невысокую ценность. В значительной части это дискурс самооправдания, целенаправленно обесценивающий те социальные льготы, которых прекарии лишены (вынужденно или в силу

добровольного выбора precariousного типа занятости), но этот дискурс позволяет выстраивать специфическую precariousную субъективность индивидуума, который рассчитывает только на себя и только на свои силы и испытывает скепсис по поводу государственных социальных ресурсов, которых все равно недостаточно для достойной жизни (и которые к тому же несправедливо распределяются). Таким образом, ключевой категорией в условиях неолиберальной экономической политики является именно **автономия**, наличие которой делает precariousную работу относительно привлекательной.

Молодые precariousии стремятся заработать «легкие деньги» без приложения особых усилий, поэтому зачастую они превращают свои увлечения и хобби в источник нестабильного заработка, что демонстрирует случай 20-летнего Михаила, который хотел бы превратить видеоблогинг в основной источник дохода или заняться мелким бизнесом в будущем. Однако информант не обладает достаточными ресурсами, в первую очередь знаниями, для того, чтобы воплотить свои мечты в жизнь:

«Допустим, попробую какой-то бизнес сделать. Это сложно — бизнес. Конечно, есть разные виды бизнеса. Я смотрю репортажи, там всяких известных людей, которые в этой области успеха добились. Интересно, как они успеха добились. Сложно это... Но интересно. Конечно, если попробовать углубиться в это, то может быть, что-то получится. Потому что много сейчас всяких тренингов проходит, семинаров» (Михаил, 20 лет, уборщик).

Желание условной свободы от работодателя и удовольствий от жизни, как говорит Михаил дальше в интервью, — один из основных мотивов, по которым молодые люди, вовлекаются и удерживаются в состоянии precariousности. Следует, однако, подчеркнуть, что «свобода» такого выбора лишь иллюзорна: он осуществляется в условиях отсутствия реальных жизненных перспектив, и precariousный выбор является в данном случае своего рода защитной реакцией на ситуацию высокой неопределенности и отсутствие представлений об успешных жизненных и карьерных стратегиях. Кроме того, стремление к индивидуализации, которое Ч. Уокер обнаруживает у российских молодых рабочих [Walker, 2011: 16], формирует и индивидуалистическую субъективность precariousиев. Однако, как и в случае с рабочими, precariousии не обладают навыками для ориентации

на рынке труда и в сфере бизнеса, поэтому даже имея желание заняться предпринимательской деятельностью, прекарии зачастую «прогорают», терпят убытки и оказываются втянутыми в долги.

Следует отметить, что достичь желаемого баланса между заработком, содержанием работы и уровнем автономии удастся далеко не всем прекариям, и ряд из них сталкивается со всеми последствиями социальной незащищенности своего трудового статуса. Характерным примером такого уязвимого прекарного работника является Наташа, приехавшая в Россию из Донецка с двумя детьми, разведенная, с незаконченным высшим образованием и практически нулевым социальным капиталом, поскольку никакими связями в новой для себя стране и городе не обладает. Для нее прекарная работа оказалась более простым способом сразу зарабатывать хоть какие-то значимые деньги, и она устроилась уборщицей в клининговую компанию:

«Это устная договоренность, просто я каждый день получала деньги, и все. Я из таких людей. Очень много людей наших, которые занимают какие-то определенные там места с зарплатой 5000, они ходят там с важным видом на работу. У меня нет такой ни возможности, ни желания, т.е. я буду пахать. Но мне надо, что бы за это хоть чуть больше хотя бы платили. Поэтому да, я пошла мыть полы, да, и там всякие ужасы» (Наташа, бригадир клининговой компании, 32 года).

Наташина зарплата очень сильно колеблется, от 30 до 60 тысяч руб. в месяц в зависимости от числа заказов. Она рассказывает о сверхэксплуатации в своей организации: *«Один раз мы работали 30 часов. Мы отмывали магазин от пожара. Потом уже галлюцинации под конец... Все 30 часов, ты встал и моешь, моешь, моешь, моешь, т.е. попил кофе и пошел дальше мыть»*. Она даже успела сделать за три года небольшую карьеру, дослужившись в своей компании до бригадира, но ее круг обязанностей носит неопределенно широкий характер: *«Это устная договоренность, да, т.е. можно навешать на человека все что угодно, по сути. Потом, т.е., если есть какие-то проблемы, я должна их решить и с заказчиком, и со своим руководством, которого надо мной очень много... Интервьюер: Сколько у вас в день на занятость уходит? Информант: 12 часов... Если есть работа, каждый день. В идеале каждый день, но так как сейчас такая погода, у нас нет занятости каждый день»*.

Таким образом, Наташина работа не предполагает ни автономии, ни гибкого графика, но для нее это единственный пока доступный способ зарабатывать достаточные деньги. График и условия труда чрезвычайно жесткие. Такой уровень эксплуатации возможен за счет найма определенной категории работников — в основном мигрантов, не имеющих связей и остро нуждающихся в деньгах на любых условиях:

«Ну, у меня очень плохие отношения с руководством... Эта фирма очень много лет на рынке, но ее руководитель... Ему наплевать, что на фирме происходит... Когда я ему говорю, ситуация была у нас: ушел директор, ушло полперсонала. Говорю, у нас очень большие проблемы, а надо снижать цены на уборку (это довольно-таки дорогая компания, это дорого стоит). Он мне говорит: ну, давай за счет сотрудников. Я говорю: а куда больше уже?! У нас уйдут люди, у них у всех съемные квартиры, у всех дети, им нечем детей кормить, нечем за квартиры платить. Он говорит: ничего, найдем новых, пускай идут, куда хотят. То есть человеку наплевать, кто у него работает, что с этими людьми будет».

Важно отметить, что при этом Наташа не думает о поиске другой работы с более достойными условиями труда — вместо этого она мечтает о создании своего бизнеса, своей клининговой компании, потихоньку собирает клиентскую базу. Ее выбор характерен для постсоветского поколения работников, субъектность которых уже не предполагает стабильной работы, а предполагает риск, нормализованную нестабильность и предпринимательскую деятельность. Для Наташи также важно, что ее работа имеет некоторое этическое измерение: *«Я привыкаю к людям, мне жалко клиентов, т.е., ситуация сейчас такая, что ему наплевать на клиентов. Но на самом деле мы большую закрываем дырку, потому, что многие люди в силу физического здоровья, ну как моя мама, они не понимают, как убирать, ну как? У меня много клиентов, которые меня любят. Мы их любим. Мои постоянные. Как бы мне их жалко».* Наличием «своих» клиентов, которых жалко, Наташа оправдывает то, что она до сих пор не ушла с этой тяжелой работы. Интересно, что о моральных мотивах, удерживающих на работе, среди участников исследования говорили только женщины, чья работа связана с личным обслуживанием и с теми или иными формами заботы и эмо-

ционального труда: уборщицы, помощницы по хозяйству и т.п. Очевидно, что это необходимая составляющая такого рода занятости, придающей ей персональный смысл (хотя ответная привязанность со стороны работодателя далеко не гарантирована).

Гендерные аспекты социальной мобильности в прекариат

Исследования прекарного труда позволяют предположить, что преобладающий «гендер прекариата» будет зависеть от типа прекарной занятости, которая очень разнообразна. Так, в исследовании И. Козиной по заемному труду (который, несомненно, является разновидностью прекарной занятости) показано, что доля женщин среди такого типа работников составляет 72%, причем столь высокая доля именно женского заемного труда типична именно для России, потому что в большинстве европейских стран женщины составляют всего 20–30% среди такого типа работников [Козина, 2012: 22]. При этом в России доля занятых по всем видам временных договоров среди женщин существенно меньше, чем среди мужчин (6,3% против 10,5%), в то время как в Западной Европе картина обратная: доля занятых по временным контрактам выше среди женщин (14,6% против 12,8%), причем примерно такое соотношение держится уже несколько лет. Доля мужчин, занятых в неформальной экономике, тоже немного выше (22,9% против 19,4% женщин) [Расчеты авторов на основании..., 2016].

Другие авторы, исследовавшие гендерные аспекты прекаризации трудовых отношений в Западной Европе на основе материалов официальной статистики по масштабам, динамике, структуре и причинам нестабильной занятости, также показали, что если гендерная структура группы жителей Западной Европы, работающих по временным контрактам, относительно сбалансирована, то структура занятых неполное время (что тоже признак прекарности) отличается выраженной гендерной асимметрией, поскольку неполный рабочий день работает практически в 3 раза больше женщин, чем мужчин [Клименко, Посухова, 2016]. Эти данные также позволяют говорить о том, что прекарная занятость в России обладает заметной спецификой, и к ней лишь ограниченно применимы выводы,

сделанные западными исследователями на основании исследований во всех странах. Как полагают Голенкова и Голиусова, «если в развитых странах Запада в составе прекариата доминируют молодежь, женщины, пожилые люди и мигранты, то в России в эту группу может попасть любой работник вне зависимости от возраста, пола, гражданской принадлежности» [Голенкова, Голиусова, 2015: 12].

Как подчеркивает Е. Гапова, неолиберальная экономическая политика постиндустриальной эпохи предполагает, что идеальный работник этой новой эры, желая быть успешным на глобальном рынке услуг, должен заниматься постоянным и интенсивным производством и коммерциализацией себя как специалиста, а также организовывать свою жизнь в соответствии с требованиями рынка. В условиях интенсивного «капиталистического соревнования» работник представляет интерес тогда, когда в нем есть необходимость, а потому контроль над ним является постоянным, т.к. человек контролирует себя сам, пытаясь оставаться «необходимым»; работодатель же заинтересован в том, чтобы работники были всегда в состоянии готовности и принадлежали ему «полностью». Эти новые требования рынка труда, апеллирующие к экономической эффективности, могут иметь гендерные «последствия». В принципе, рынок может быть «безразличен» к гендеру, что считается его сильной стороной: работодателю важен не пол работника, а его эффективность. Однако это верно только в том случае, если пол (или другая социальная характеристика) не проявляется как «различие», препятствующее эффективности. Идеальный наемный работник «не имеет пола», однако в реальной жизни люди имеют гендерно структурированные роли и обязанности и, чтобы общество не «закончилось», должны воспроизводиться [Гапова, 2016: 142–143].

Способ структурирования этих гендерно структурированных ролей и обязанностей был удачно описан А. Роткирх и А. Темкиной с помощью понятия «гендерный контракт», включающего в себя институциональное обеспечение, практики и символические репрезентации гендерных отношений, ролей и идентичностей в конкретных культурно-исторических контекстах, а также социальную регуляцию и репрезентацию сексуальности [Российский гендерный..., 2007: 170]. Те же авторы показали, что доминирующим в советское время был тип гендерного контракта «работающая мать», который сохранил свою ключевую позицию, слегка видоизменив-

шись, и в постсоветское время. Обязательное участие в общественном производстве сменилось экономической необходимостью обеспечения семьи, что потребовало от женщины активизации роли работницы как в случае одинокого материнства, так и в случае семьи, состоящей из двух добытчиков, при этом контракт включает материнство, но акцент делается на работе (заработке). Если в советское время основной инстанцией, обеспечивавшей выполнение и выполнимость этого контракта, было государство, то в условиях ослабления социальной поддержки большую роль стала играть помощь расширенной семьи и социальных сетей, ставших полноценными субъектами этого контракта [Российский гендерный..., 2007: 189].

Устойчивость гендерного контракта «работающая мать» объясняется как особенностями социализации нынешнего поколения российских женщин трудоспособного возраста, воспитанных преимущественно работающими матерями, так и из-за того очевидного обстоятельства, что подавляющее большинство российских семей не может быть полноценно обеспечено за счет зарплаты единственного кормильца (нередко, кстати, женщины и являются основными кормильцами своих семей) [Мальцева, Рошин, 2007: 217–234]. Однако этот контракт может быть успешно реализован лишь при наличии определенных социальных условий — государственной поддержки либо активного включения социальных сетей, помогающих работницам сочетать работу и материнство. В настоящее время эти условия соблюдаются очень плохо — детские дошкольные учреждения бывают дороги и труднодоступны, а школьные программы предполагают активное участие родителей в обучении [Исупова, 2015]. С другой стороны, невысокие пенсии заставляют людей старшего возраста как можно дольше держаться за свои рабочие места, что означает, в том числе, и то, что они имеют гораздо меньше, чем в советское время, возможностей высвободить свое время для того, чтобы заниматься внуками, разгружая тем самым своих работающих дочерей [Здравомыслова, 2009].

Таким образом, отсутствие или недостаточность социальной поддержки с какой бы то ни было стороны вынуждает многих женщин находить компромисс между работой и материнством с помощью выбора специфической категории precarious рабочих мест — таких, которые не требуют длинных рабочих смен и оставляют время для заботы о детях, но чрезвычайно низко оплачиваются

и лишены какой бы то ни было социальной защиты и карьерных перспектив. Собственно говоря, у некоторых из них просто не остается выбора, потому что они изначально рассматриваются как нежелательные работники:

«Меня не брали никуда, потому что всегда мне говорили: “У Вас ребенок”. Я им говорю: “У меня мама с ним сидит. Даже если заболит, у меня мама сможет с ней посидеть”. Но меня все равно не брали. Вообще никуда не брали. Как будто вот клеймо...» (Наталья, няня в семье по устной договоренности, 28 лет).

«Вот эта нестабильность, конечно, это так тяжело. Но меня пока не берут никуда. Потому что говорят, что у меня ребенок, опыта у меня нет, и все такое. Женщинам в этом плане, я так поняла, очень сложно» (Анна, уборщица, 27 лет).

«Вот я, например, пыталась устроиться администратором в тренажерный зал. Меня тоже не взяли, потому что у меня, видите ли, ребенок. Вдруг он у меня заболит» (Ольга, кассир-продавец, 29 лет).

В этих условиях женщины в итоге соглашались буквально на любую работу на любых условиях. Однако даже те из них, кто обладали определенной квалификацией и возможностями на рынке труда, нередко были вынуждены выбирать прекарные рабочие места, позволяющие им вовремя забирать детей из школы или детского сада:

«Так как вот сейчас двое детей — одна в школе, а одна в садике, постоянно надо все это контролировать, присутствовать в жизни детей. Поэтому вынуждена работать не нормировано, свободный график нужен. Временно пока уборщица в ближайшем магазине» (Ирина, уборщица, бывший торговый представитель, 26 лет).

Ирина, как и многие наши респондентки, описывая свои жизненные выборы, демонстрирует «моральную рациональность», заставляющую ее оптимизировать свою стратегию так, чтобы поддержать проблематичный в современных условиях гендерный контракт «работающая мать», ставя во главу угла именно материнство. Термин «моральная рациональность» (или «гендерная моральная рациональность») был введен британским социологом С. Дунканом при изучении социальных и классовых различий во взглядах на ма-

теринство. Он рассматривает различные способы организации ухода за ребенком, а также разные типы аргументации, к которым прибегают женщины, принадлежащие к разным социальным группам, оправдывая свой выбор. Ключевым вопросом в этом выборе является как раз сочетание заботы о ребенке с оплачиваемой занятостью матери. С точки зрения Дункана, приводимые молодыми матерями доводы «являются гендерными, т.к. имеют отношение к материнству; они являются моральными, т.к. отвечают на вопрос, какое поведение считается правильным, и они являются рационализациями, т.к. предоставляют рамку для принятия решений» [Duncan, 2005]. Иными словами, гендерно-моральные рационализации можно рассматривать как устойчивые убеждения относительно того, как должны быть организованы гендерные отношения и как следует решать «женские проблемы» [Гапова, 2016: 129]. Именно моральная рациональность заставляет многих наших респонденток (в том числе и квалифицированных специалистов) демонстрировать такой устойчивый паттерн занятости, как прерывание своей карьеры с тем, чтобы работать на любой позиции в детском саду, который посещает их ребенок [Социальная мобильность..., 2017: 242–243].

Таким образом, выполнение доминирующего типа гендерного контракта превращается для многих женщин, особенно обладающих ограниченным социальным капиталом, в своего рода ловушку: организуя свою карьеру как дополнительную по отношению к материнству, они остаются в сегменте работ, занимающих неполный рабочий день, а такие рабочие места почти стопроцентно прекарные. Жертвуя социальными гарантиями, они создают для себя перспективу очень неопределенного будущего — в том числе и в отношении возможности воспользоваться социальными фондами. Правда, многие из молодых работающих женщин изначально рассматривают такие возможности с большой долей скептицизма, скорее, как недостижимую мечту:

«И все равно я думаю, что надо пенсию. Но тут такая ситуация — не могу пока устроиться, никак не получается. Всегда какие-то причины у работодателей... Я не могу сказать пока, я не знаю, что у нас будет через двадцать лет. Через тридцать я на пенсию выйду. Я не знаю. Я даже не представляю, чего ожидать. Может быть, вообще пенсии не будет... Я не могу сказать, что я на что-то надеюсь.

На государство вообще нет никакой надежды. Потому что платить маме пятьдесят семь рублей — это смешно. Что ты купишь на пятьдесят семь рублей? Ты съездишь в эту социальную службу и заплатишь туда-обратно за проезд» (Таня, горничная в частном отеле, 26 лет).

По данным нашего исследования, возможность другого типа трудоустройства у наших респонденток затрудняет то, что их знакомые, участники их социальных сетей — преимущественно гомосоциальных, т.е. женских по составу, тоже часто работают на прекарных рабочих местах, и те места работы, которые они могут найти «по знакомству», соответственно, обладают теми же свойствами. Таким образом, «женственность прекарности» не просто воспроизводится с каждым трудовым перемещением, но и нормализуется, создается впечатление, что «все так работают», а стабильные рабочие места находятся вне зоны доступа обычных людей.

Таким образом, мы можем констатировать, что прекарная занятость представляет собой многогранный феномен, который имеет не только классовые, но и явно выраженные гендерные аспекты. Рынок прекарного труда сегментирован по гендерному признаку, женщины и мужчины преобладают в разных его секторах — мужчины в неформальной занятости, а женщины на временных контрактах [Мануйлова, 2017]. Помимо общих проблем, связанных с конкуренцией за наиболее стабильные и высокооплачиваемые рабочие места, которую неизменно проигрывают работники с более низким социальным капиталом, невысоким уровнем образования, не имеющие достаточного опыта работы и пожилые, существуют специфические факторы, выталкивающие в прекарную занятость именно женщин. Эти факторы связаны с большой трудностью реализации основного для нашей страны гендерного контракта «работающая мать» в условиях слабой государственной социальной политики по поддержке работающих матерей, с одной стороны, и недостаточной поддержки социальных сетей, с другой. «Моральная рациональность» заставляет матерей значительную часть своей трудовой биографии строить так, чтобы забота о детях оказывалась для них на первом месте. При этом многие из них оказываются на современном рынке труда в чрезвычайно проигрышном положении, жертвуя своими карьерными перспективами, социальными гарантиями и материальными ресурсами.

Нормализация прекарности как результат отсутствия возможностей социальной мобильности

Как показывает анализ эмпирических данных нашего исследования, на отношение к приемлемости или неприемлемости прекарной занятости, помимо возраста, гендера и социального капитала, существенно влияют и характеристики конкретного рабочего места. Организации, использующие прекарный труд, проводят самые разные политики по отношению к персоналу: следует различать отсутствие официального оформления как средство экономической оптимизации (и, нередко, ухода от налогов) и сознательное использование временного персонала с целью манипуляции бесправной рабочей силой. Одно не обязательно предполагает другое, и самоощущение прекарного работника в этих двух случаях существенно различается. Приведем в качестве примера ситуацию Анны, 52-летнего торгового агента, работающей без официального оформления. Анна имеет высшее инженерное образование, много лет проработала начальником отдела кадров. После сокращения (в связи с объединением нескольких организаций) осталась без работы, и затем сменила несколько прекарных рабочих мест — секретарь с функциями торгового агента, оператор колл-центра, торговый агент. Свои низкие шансы на рынке труда Анна оценивает следующим образом:

«Я просто не знаю, куда можно устроиться, мне 1 августа будет 53 года. И куда можно устроиться в 53 года?» Своим нынешним рабочим местом она довольна: *«Мы участвуем во всей жизни, что там есть. Мы посещаем все корпоративы, которые бывают нередко. Наша директор устраивает День физкультурника. Она заказывает маленький “ПАЗик”, и мы своим небольшим двенадцатичеловечным коллективом там выезжаем на какие-то отдыхи, барбекю и т.д. Подарки к дням рождения, к восьмым марта — сумма. Вообще не обсуждается, какой прекрасный коллектив»* (Анна, 52 года, торговый агент).

Стоит отметить, что не только Анна, но и многие другие респонденты-прекарии отмечали, что на работе им делают небольшие выплаты к праздникам и к дням рождения. Таким образом, ряд работодателей, использующих прекарный труд, принимает специальные меры для «символической нормализации» предлагаемых рабочих мест и развивает соответствующую организационную культуру на своих предприятиях, способствуя феномену, который

в терминах Бурдые называется «неузнавание (misrecognition)»: «в отличие от циничной (но и экономичной) прозрачности экономического обмена, в котором эквиваленты одновременно переходят из одних рук в другие, сущностная неоднозначность социального обмена, предопределяющая «неузнавание» (иными словами, некоторую форму доброй или дурной веры, понимаемой как самообман), предполагает гораздо более тонкую экономику времени» [Бурдые, 2002: 70]. Политика небольших, недорогостоящих жестов поощрения и символического включения в коллектив по отношению к прекариям позволяет частично замаскировать их бесправное положение в организации и не рассматривать его в терминах эксплуатации.

Анна даже расценивает свою работу как «стабильную»: *«никаких подработок нет. Все так устаканено и стабильно, что не хочется ничего трогать»* — притом, что она работает без оформления, по устной договоренности, и лишена возможности получить оплачиваемый отпуск, больничный и т.п. Однако она регулярно получает зарплату (600 руб. за рабочий день плюс проценты от продаж в случае успеха), имеет хорошие отношения с руководством и много предсказуемого свободного времени для семейных обязанностей — так выглядит **«новая стабильность»** («своего рода стабильность», как выразилась другая информантка) для работника с низкими шансами на хорошее трудоустройство: *«Я рада, что у меня есть эта работа. И что она мне нравится. И что она меня не напрягает никак»* (Анна, 52 года, торговый агент). В случае Анны, однако, существенную роль играет то, что она не основной кормилец в семье (муж зарабатывает больше) и не имеет иждивенцев (взрослый сын живет отдельно и в материальной помощи не нуждается). При этом Анна безропотно принимает тот факт, что она оказалась на этом рабочем месте не в результате своего свободного выбора именно прекарной работы, а в результате своих ограниченных шансов на рынке труда (в связи с возрастом и обесценивающимся социальным капиталом).

Другим наглядным примером, отражающим опыт нормализации прекарности, может послужить биография Максима, 26-летнего мужчины, занимающегося ремонтом мотоциклов. По совету матери и «за компанию» с друзьями Максим окончил мотоциклетный техникум в малом региональном городе и затем переехал в крупный региональный центр с миллионным населением. Информант считает свой образовательный выбор верным, хотя и признает, что

не задумывался о том, какие специалисты будут востребованы в будущем на рынке труда:

«Я считаю, что на тот момент — это, наверное, был правильный выбор, потому что, если я его сделал на тот момент, значит, это был лучший вариант. А то, что я изначально не задумывался, не думал, что будет через несколько лет там..., что будут с этим проблемы, об этом как бы не было мыслей» (Максим, 26 лет, мотомеханик).

Данная цитата показывает, что молодые прекарии не обладают достаточными ресурсами и знаниями для ориентации на рынке труда, к подобному выводу приходит также Уокер в исследовании социальной мобильности выпускников российских техникумов [Walker, 2011: 167]. Согласно результатам нашего исследования, для молодых прекариев, также, как и молодых рабочих, наиболее типичен короткий горизонт планирования и спонтанные действия в отношении выбора профессии, учебного заведения и / или работы. Отсутствие продуманной стратегии для построения карьеры и долгосрочных планов, а также недостаток квалификации в конкретной профессии вынуждают прекариев говорить о своей прекарной жизни и труде как о «нормальных»: *«Нормально, жить можно, но как бы есть к чему стремиться, скажем так»* (Максим, 26 лет, мотомеханик). Описание Максимом одной из своих работ охранником на кондитерском складе по аргументации отчасти схоже с обоснованием Анны «нормальности» своей работы: *«Было удобно, я иногда опаздывал, я очень не люблю вставать рано и очень не люблю вовремя приезжать, скажем, так как бы. Ну, нормально все было [курсив А.В., И.Т.], плюсом были свои определенный фишки, скажем так, товар остававшийся, скоро просрочка, можно было его подешевле себе приобрести»* (Максим, 26 лет, мотомеханик).

Общаются прекарные работники преимущественно с себе подобными, что создает дополнительный эффект нормализации прекарности: «Все так работают». Как отмечает Дж. Моррис, прекарии находят рабочие места с помощью низкоресурсных социальных сетей [Morris, 2012]: через родственные, дружеские и приятельские связи, другими словами, работа находится через круг знакомых, занимающихся прекарным трудом: *«На тот момент уже оброс некоторыми знакомыми в общепите и позвали, что приходи. Просто знал, что там хорошее место»* (Саша, 26 лет, бармен). В ситуации, когда окружение наших информантов замкнуто

на прекарных позициях, происходит «увязание» в прекарности и, как следствие, ее нормализация:

«...в целом работа устраивала как бы какое-то время. Но единственное, что денег ни на что не хватало, как бы это нормальная ситуация, потому что у меня у всех знакомых такие же были варианты, что тоже денег не было, от зарплаты до зарплаты» (Максим, 26 лет, мотомеханик).

Формирование прекарного габитуса как результат социальной мобильности в прекарность

Проведенное исследование дает нам основания для выдвижения гипотезы о том, что у части российских работников, не имеющих постоянной занятости и оформленного трудового контракта, формируется специфический прекарный габитус, понимаемый, в терминах Бурдьё, как определенный набор схем мышления, восприятия и оценивания, сформированных в процессе биографии и встроженных в тело социального агента [Bourdieu, 2005: 43]. Габитус служит точкой перехода от позиции индивида в социальном пространстве к способу его повседневного существования в определенной среде обитания в физическом пространстве и связан со стилем жизни [Bourdieu, 1996], и нормализация прекарности, которую мы можем наблюдать в ряде сегментов рынка труда, способствует тому, что весь стиль жизни прекарных работников, их горизонты планирования, представления о самих себе подчиняются формату их непостоянной, неустойчивой занятости.

Случай России не является эксклюзивным, а вписан в глобальный тренд прекаризации жизни и труда незащищенных социальных групп. Прекарный габитус связан с отсутствием какой-либо долгосрочной профессиональной и жизненной стратегии, решения о трудовых перемещениях и мобильности принимаются спонтанно. Социальные гарантии, вроде оплаты больничного и пенсионных отчислений, воспринимаются как желательная, но недоступная роскошь, равно как и стабильная работа с перспективой карьерного продвижения. Вместо этого важными аттракторами при выборе рабочего места для его носителей являются возможность автономии, отсутствие регулярного режима труда, разнообразие при частой смене рабочих мест, договорной характер заработка.

Профессиональная занятость становится не стержнем, но лишь одним из аспектов стиля жизни. Изменяются сформированные предшествующими поколениями представления о «правильной» жизненной стратегии, основанной на профессиональном пути, ведущем если не к карьере и успеху, то, по крайней мере, к стабильности и предсказуемому будущему. В этом контексте снижается ценность образования как инвестиции в будущее:

«Я где-то на третьем курсе понял, что это вообще бессмысленная затея была... Это получается, что я получил топовое образование, в топ-вузе региона, и оно не дает мне никакого старта. В принципе вообще никакого» (Ярослав, 25 лет, высшее экономическое образование, менеджер в сети обувных магазинов).

Даже те из наших информантов, кто был доволен своим образованием как таковым, легко бросали работу по специальности в поисках новых возможностей, в том числе и ничем не гарантированных.

В российском контексте работники старших возрастов, скорее, попадают в прекарность вынужденно вследствие изменений структуры рынка труда и обесценивания их прежних профессий (например, рабочих, инженерных специальностей) в период 1990-х. Представители советского поколения в большинстве рассматривают прекарность негативно, ностальгируя по советскому государству социального благоденствия и социальной поддержке, которых они лишились в процессе неолиберальных реформ. В то же время для молодых работников наиболее характерен «свободный» выбор вовлечения в прекарную занятость. Свой выбор представители постсоветского поколения прекариев обосновывают удобством графика, интересом к работе, близостью к месту проживания и т.п. По факту же молодые прекарии двигаются по низкоресурсным социальным сетям, позволяющим им получать прекарные позиции, но вместе с тем, эти же сети и удерживают их в состоянии прекарности, что ограничивает их возможности для вертикальной мобильности. Как показывает наше исследование, выбор прекариев оказывается результатом работы социальных структур, подчиненных неолиберальным принципам. Другими словами, «свобода» такого выбора иллюзорна: он осуществляется в условиях отсутствия реальных жизненных перспектив и прекарный габитус является своего рода защитной реакцией на ситуацию высокой неопределенности и отсутствия представлений об успешных жизненных и карьерных стратегиях.

Глава 13

Национальные особенности режима исключения: возможности применения теории андеркласса¹

Одна из ключевых проблем, с которой столкнулись сегодня исследователи растущего неравенства и бедности, заключается в создании теории, позволяющей одновременно учитывать разные уровни воспроизводства социальных границ: на уровне структуры, исходя из перспективы индивида или сообщества. Иначе говоря, существует настоятельная потребность выявить механизмы, согласно которым в условиях социальных изменений, вызванных крушением системы реального социализма, распространением рынка и либеральных принципов социальной защиты, «выбраковываются» из производства новой социальной структуры определенные общности, а экономические лишения (бедность) сопровождаются культурной депривацией, т.е. унижением, обезцениванием и игнорированием ценностей и норм, не вписывающихся в доминирующую культуру.

В широком смысле в главе преследуется амбициозная цель — не столько применение теории андеркласса к объяснению производства российской бедности, сколько *реконструкция устаревшей теории и развитие социологического знания о причинах постоянства бедности в условиях глобализации рыночных отношений*. Данный процесс в России имеет специфические проявления, выраженные в распространении бедности на работающих, в исключении наиболее нуждающихся из адресной системы социальной поддержки и, наконец, в формировании частной обороны домохозяйств, ориентированной на защиту от рынка через

¹ Автор признательна всем, кто на разных этапах написания этой работы принимал участие в ее обсуждении: Валентине Исаевой, Татьяне Лыткиной, Валентину Старикову, Наталье Трегубовой, Астрид Шорн, Диане и Александру Оскорбиним.

диверсификацию усилий (совмещение оплачиваемой занятости с разнообразными источниками дополнительных доходов) и активизацию взаимопомощи. Накопленные ранее ресурсы мобилизуются ими для компенсации последствий перестройки оплачиваемой занятости, сворачивания прежней распределительной системы и реализации в бывшей социалистической стране самого либерального рыночного проекта. Либеральная практика реформирования социальной сферы позволяет провести параллели с тем, в каких категориях рефлексировались и как выстраивались отношения с бедными и бедностью в американском обществе. В то же время постсоциалистическая трансформация дает основания для развития теории андеркласса через выявление особенностей процесса исключения в стране с прежде развитой промышленностью, широким общественным сектором, полной занятостью и высоким запросом на самореализацию, сочетающимся с верой в рынок и личные возможности. Именно через изучение жизненных стратегий зарегистрированных бедных представляется возможность проверить гипотезу о формировании андеркласса в России, а затем реконструировать теорию через фокус на исключаящую логику соединения *структурных и культурных механизмов* воспроизводства бедности в постсоветских условиях¹.

Реконструкция теории предполагает ее развитие перед лицом внешних аномалий и внутренних противоречий [Burawoy, 2009]. В главе мы полагаемся на теорию андеркласса в качестве аналитического инструмента анализа процесса исключения, вытеснения на периферию, на низшие статусные позиции в постсоветском обществе. Тем самым рассматриваем «внешние аномалии», не вписывающиеся в теорию андеркласса. Однако помещение теории в иной национальный контекст не является достаточным

¹ Глава написана по материалам проекта «Социальная поддержка официальных бедных в условиях социальной трансформации: институт зависимости или канал восходящей мобильности» (2001–2002), выполненного при финансовой поддержке АНО «Независимый институт социальной политики» (№ SP-02-1-04); проекта «Ценность успеха и стратегии его достижения в семьях разного достатка. Опыт анализа постсоветского Севера» (2006–2008), реализованного при финансовой поддержке РГНФ (№ 06-02-00228а); а также в рамках проекта РФФИ № 18-011-00561.

условиям для реконструкции теории. По мнению М. Буравого, необходим анализ внутренних противоречий теории. На наш взгляд, чтобы увидеть внутренние противоречия теории недостаточно только осуществить ее критику «изнутри». Необходимо поместить ее в более широкие теоретически рамки. Поэтому мы рассматриваем внутренние противоречия данной теории, выделяя дискуссионные темы и включая их обсуждение в рамки критической теории, предполагающей анализ причин неравенства, обоснование закономерностей социального развития и поддержку «перспективных» проектов эмансипации. И здесь мы согласны с Н. Фрезер, что задача критического теоретика заключается в том, чтобы определить, является ли доминирующая в обществе гегемонная грамматика — фольклорная и моральная трактовка справедливости, — адекватной существующей социальной структуре и являются ли обоснованными выдвигаемые [ученым] моральные требования [Fraser, Honneth, 2003: 258].

Исследовательский интерес: теория андеркласса применительно к России

Мы начали изучать российскую бедность в начале 1990-х гг. Это было время либеральных рыночных реформ, и бедность признавалась в качестве социальной цены радикальной трансформации общества при переходе от советской распределительной системы к капиталистической рыночной системе. Предполагалось, что экономический рост, спровоцированный внедрением рынка, сократит масштабы бедности и число крайне бедных, создаст условия для самостоятельного обеспечения благополучия и независимости от государственной поддержки. С самого начала предметом особой озабоченности была *застойная бедность*, т.е. угроза формирования исключенных («социального дна») или андеркласса, того социального слоя, изучение которого было предметом пристального внимания американских социологов. Отличительными особенностями этого слоя, демонстрирующего эмпирическое сходство в различных национальных контекстах, является крайняя бедность, пространственная сегрегация и преемственность нужды (передача из поколения в поколение).

Следует отметить, что теория андеркласса весьма противоречива. И противоречия связаны с существованием разнонаправленных объяснений воспроизводства бедности в рамках одной теории.

Само понятие «андеркласса» было введено экономистом Г. Мюрдалем в книге “Challenge to Affluence” (1963). Он зафиксировал появление в США *непривилегированного слоя* из числа безработных и тех, кому недоступна полная занятость: частично занятых и «не нанимаемых», *вынужденно перешедших в ряды домохозяек и пенсионеров* [Myrdal, 1963: 13–14]. Тем самым, с одной стороны, он обращал внимание на «непродуктивное использование человеческих ресурсов», а с другой — на «ужесточение» классовой структуры *послевоенного благополучного и экономически развитого капиталистического общества*. В целом он предложил структурное объяснение, согласно которому в силу технологических изменений снизился спрос на труд в сельском хозяйстве и промышленности, и из общества исключались наемные работники низкой квалификации с наименее востребованными навыками. *Исключение происходило через сокращение для них возможностей достойного уровня жизни и восходящей мобильности, углубление социальной дистанции между ними и остальным обществом, а также выстраивание непреодолимых социальных границ*: «классовая линия становится похожей на кастовую, как только дети этого класса остаются такими же бедными, как и их родители» [Myrdal, 1963: 38]. В таком подходе термин «андеркласс» обозначал структурную позицию тех, кто не пользовался возможностями экономического развития, поскольку оказывался за пределами рынка труда или на его периферии. Для решения проблемы предлагалось создать условия для полной занятости, стимулируя экономический рост за счет развития сферы обслуживания и таких отраслей экономики как образование, медицина, наука, культура и обслуживание пожилых [Myrdal, 1963: 29, 63], т.е. сфер социального воспроизводства. Перечень мер по преодолению бедности непривилегированного слоя не ограничивался лишь внутренним рынком труда, но и включал, в частности, рецепты по достижению торгового баланса на мировом рынке. В итоге было высказано предположение, что фундаментальные изменения в «правильно управляемой стране»

позволят достичь бóльшего равенства возможностей и стандартов жизни, а также меньше зависеть от того, что происходит в остальном мире [Myrdal, 1963: 5].

В то же время теория «культуры бедности» О. Льюиса — антрополога, *изучавшего жизненные истории* деревенских жителей, мигрирующих в города *развивающихся* стран Латинской Америки, — способствовала распространению «культурной» интерпретации положения андеркласса [Lewis, 1959; Lewis, 1961]. Если в первом случае акцент делался преимущественно на *социальных границах, выстраиваемых [извне] в процессе* изменения экономической структуры, то во втором — на защитном механизме выживания, вырабатываемом *[изнутри]* в ответ на крушение социального порядка и неспособность ключевых социальных институтов обеспечить благополучие определенным социальным слоям в процессе смены социальной и экономической системы. В ходе исследования Льюис пришел к выводу, что «трущобные» условия жизни ведут к формированию вполне рационального способа выживания — культуры бедности, понимаемой в основном как набор специфических ценностей, отличных от ценностей более благополучных социальных слоев¹. Появляясь в определенном историческом контексте: в условиях радикальных изменений (например, при переходе от феодализма к капитализму или в условиях колонизации), она может сохраняться даже в случае стабилизации. Ее формированию, с одной стороны, способствуют безработица, неполная или малооплачиваемая занятость, а с другой — продвижение доминирующим классом ценностей материального накопления, подчеркивание возможностей восходящей мобильности, объяснение индивидуальными недостатками низкой экономической позиции. *Исключение сопровождалось утратой*

¹ Льюис предложил список из 70 черт культуры бедности и четыре изменения для их систематизации: отношения субкультуры с остальным обществом, качества трущобного сообщества, свойства семьи, индивидуальные установки и ценности [Lewis, 1966: 21]. Несмотря на стремление представить культуру бедности позитивно, как вполне оправданный способ выживания, он все же ее классифицирует как «отсталую», через противопоставление «нормальному», «общепринятому», «современному» или «североамериканскому».

чувства принадлежности к сообществу, снижением понимания схожести положения бедных людей, а значит отсутствием классового сознания и ростом чувствительности к статусным делениям. Льюис предположил, что низший класс разных стран, проживая в бедных городских кварталах и испытывая экономические лишения, вырабатывает схожие черты семейной структуры, межличностных отношений, временных ориентиров, ценностной системы, ведения расходов и даже ощущение сообщества [Lewis, 1961: 25]. Эти черты культурного оформления жизни в крайней бедности «можно рассматривать в качестве попыток локального решения проблем, не затрагиваемых существующими институтами и учреждениями, поскольку люди не соответствуют предъявляемым к ним требованиям, не могут себе их позволить или не доверяют им» [Lewis, 1961: 27]. В таком подходе упор делался на особенностях поведения, в частности, на мобилизации неформальных отношений и взаимопомощи в трудных ситуациях [Lewis, 1961]. В результате крайне бедные поддерживали или вырабатывали защиты — альтернативные рыночным способы решения материальных затруднений, компенсирующие нехватку средств существования, но не способствующие их восходящей мобильности¹. Перспективы преодоления бедности, по мнению Льюиса, зависели от масштабов крайней бедности. В развитых странах, таких как США, где крайне бедные составляют меньшинство, можно с помощью социальной работы поднять их уровень жизни и интегрировать в средний класс. В развивающихся странах, где значительная часть населения живет в нищете и охвачена культурой бедности, социальная работа, по мнению Льюиса, нецелесообразна. Напротив,

¹ Позже исследователи делали акцент на «нефункциональных», препятствующих восходящей мобильности в либеральном рыночном обществе характеристиках культуры бедности: на оправдании нарушения общепринятых норм [Hannegz, 1969] или на отказе от традиционных ценностей самоограничения, дисциплины и напряженного труда [Kelso, 1994: 34], сопряженных с нестабильностью семейных связей и формированием материнских семей, некоей групповой сплоченностью, неформальными отношениями и ростом насилия. Парадоксально, что «нефункциональными» в либеральном рыночном обществе, где ценится индивидуальный успех и конкурентоспособность, оказались эгалитарные ценности и нормы взаимопомощи, часто разделяемые крайне бедными [Ladanyi and Szelenyi, 2006: 18].

ситуацию можно изменить лишь революционным путем: через структурные преобразования, перераспределение богатства, организацию бедных и формирование у них чувства принадлежности [Lewis, 1966: 25]. Он предполагал, что социальные движения, в том числе религиозные, рабочие или правозащитные, восстанавливают связь с остальным обществом, дают ощущение влияния и власти. Поэтому считал, что в социалистических странах нет оснований для формирования культуры бедности.

Иными словами, один и тот же процесс «анклавизации», т.е. пространственной и социальной *изоляции* бедных, наблюдался в разных контекстах. В одном проходила экономическая реструктуризация при относительной социальной стабильности (рынок, либеральное социальное государство, капитализм), в другом — радикально менялся социальный порядок при минимальном государственном вмешательстве. В первом случае изолируются «ненужные», а во втором — приспособляются к скудным условиям жизни «крайне бедные». Исходя из первой перспективы, застойная бедность объяснялась структурными обстоятельствами, а согласно второй — индивидуальными предпочтениями и ценностями. В последующих попытках применить теорию андеркласса к изучению пространственно сегрегированных бедных — будь то жители гетто или фавелл — все чаще особая культура, а не специфические условия жизни ставятся в основание объяснений. Такой уклон подвергся «жесткой» критике за выведение причин бедности из природы человека, его поведения или ценностей, затормозив на десятилетия изучение роли культуры в поддержании благополучия [Vaisey, 2010: 75–76]. И в то же время способствовал развитию более «мягкого» представления о культуре не как набору ценностей или идеалов, а как совокупности навыков, привычек и средств, предоставляющей индивидам ресурсы, необходимые для преодоления жизненных трудностей и выработки стратегий действия [Swidler, 1986: 275]. Подобная двойственность, на наш взгляд, неслучайна и вытекает из необходимости совмещения двух перспектив: внешней и внутренней (структурной и культурной). Их соединение предполагает ответы на вопросы о том, как культура используется индивидами и сообществами, какие альтернативы доступны исходя из определенной позиции, как и при каких условиях че-

рез действие сообществ воспроизводится или меняется структура неравенства.

В 1980-х гг. социолог У. Вилсон попытался совместить эти два объяснения при исследовании консервации бедности в гетто, в центральных кварталах крупных городов США в условиях деиндустриализации и формирования экономики обслуживания. Он отметил рост социальной изоляции во внутренней части города, откуда выехал чернокожий средний класс [Wilson, 1987]. Двойственное влияние расы на достижение материального благополучия он связывает с разным доступом к институциональным каналам распределения привилегий и влияния. Ученый доказывает, что «утверждающая» политика, направленная против расовой дискриминации и стимулирующая представительство этнических меньшинств в сфере занятости, достигает лишь преуспевающее и наиболее благополучное этническое меньшинство¹ [Wilson, 1987: 132–137]. Он также отметил, что среди получателей господдержки² и среди жителей гетто наблюдается концентрация чернокожих семей, возглавляемых женщинами, и связал это с предпочтениями женщин оставаться незамужними из-за нехватки мужчин с достойно оплачиваемой работой [Wilson, 1987]. Наконец, он обратил внимание на то, что отсутствие ролевых моделей успеха посредством напряженного труда среди чернокожей молодежи, проживающей в гетто, объясняет их низкую самооценку, фатализм и слабую мотивацию к труду, что ведет к воспроизводству бедности. Иными словами, Вилсон развивает теорию андеркласса, обращая

¹ Фактически речь идет о классовом характере расовой дискриминации, которая контролируется государством через «утверждающую» политику, направленную на формирование и поддержку среднего класса из числа афроамериканцев.

² В отличие от пауперов XIX в. они уже являются безработными или зарегистрированными бедными, т.е. получают легитимный статус внутри либерального социального государства. И, по словам Н. Фрезер, получают минимальную, «целенаправленную» поддержку «резервной армии» полностью или частично безработных. Немало не затрагивая саму классовую дифференциацию как таковую, подобные компенсации через утверждение ей содействуют и придают ей конкретные формы. Их общий результат — перенос внимания с разделения на классы рабочих и капиталистов на разделение рабочего класса на фракции имеющих работу и безработных [Fraser, 1897].

внимание на *конструируемый* характер застойной бедности: *когда при посредничестве государства наложение разных оснований, в частности класса и расы, влияет на ограничение доступа к возможностям, необходимым для восходящей мобильности и благополучия; когда утверждающая индивидуальные достижения политика в условиях развитой капиталистической системы достигает только благополучных; когда чем выше неравенство в распределении ресурсов среди групп в обществе, тем ниже участие «непривилегированных» в групповом взаимодействии, в действующих институтах и в производстве культуры.* Несомненной заслугой и вкладом Вилсона в развитие «синтетического» объяснения воспроизводства бедности является упор на институциональное устройство, определяющее разный доступ к каналам привилегий и благ и оказывающее влияние на упорядочивание отношений и действий в определенном направлении. Тем не менее, по мнению Л. Моррис, по-прежнему остались нерешенными два вопроса: какая связь выпавших из социальной структуры общества с классом (иными словами, насколько универсально их деклассирование) и в какой момент пребывания в неблагоприятном положении нормативное включение в господствующую систему ценностей оказывается невозможным [Моррис, 2000 [1994]]¹. И что особенно важно отметить, оставался мало исследованным вклад практических действий и низового активизма в институциональное устройство. Для критически настроенных социологов решение этих вопросов неразрывно связано с анализом разных форм угнетения, понимаемого как систематическое различие в объеме власти и благополучия, выявление связей микро-практик с институциональными механизмами доминирования, а также поддержка альтернатив доми-

¹ На этом критики теории андеркласса не остановились. С одной стороны, в Великобритании исследователи подчеркивали квази-марксистский след в данной теории, связанный с фактическим отказом от «класса» как значимой категории анализа. И вместе с тем они настаивали на необходимости изучения андеркласса, зависимых от социальных пособий [Smith, 2009; Willetts, 1992; Lister, 1996; Ken, 1997]. С другой — в США исследователи отмечали квази-феминистский след в данной теории, связанный со скрытой критикой публичного патриархата: зависимости женщин с детьми от социальных пособий и исключение зависимых от равных гражданских прав [Fraser 1987; Young, 1990: 54].

нирующим структурам и институтам [Wright, 1993: 41; Sassen, 2010; Bugawoy, 2012].

Страны, переживающие переход от социалистического распределения к капитализму, становились лабораторией для проверки гипотезы о влиянии рынка и государства на бедность [Ladanyi and Szelenyi, 2006]. Не менее важным представлялся анализ влияния индивидуальных предпочтений, или субъектного действия на *консервацию бедности и трансформационные процессы*. В целом динамичное *рыночное развитие* рассматривалось как позитивный фактор повышения уровня жизни, шансов для самостоятельного решения проблем. *А советское наследие* — аскетизм и привычка к зависимости от государства — признавались мощными сдерживающими факторами рыночного развития и, соответственно, потенциальными условиями консервации бедности [Ярошенко, 1994; Балабанова, 1999]. В итоге предполагалось, что в России застойная бедность сформируется из числа постоянных получателей социальной поддержки, а теория андеркласса обладает эвристическими возможностями и объясняющей силой, позволяющей выявить механизмы изоляции в обществе крайне бедных, находящихся на определенных классовых, гендерных и гражданских позициях. Применение теории андеркласса в бывших социалистических странах признавалось уместным и при выявлении сегрегированных в пространстве сообществ: от городских гетто до анклавов сельской бедности [Tarkowska, 1999; Emigh, 1999]. Мы, напротив, исходим из того, что постсоциалистическая трансформация позволяет развить теорию андеркласса через изучение процесса исключения в стране с развитой промышленностью, широким общественным сектором, полной занятостью и высоким запросом на самореализацию, сочетающимся с верой в рынок и личные возможности. В ходе эмпирического исследования среди зарегистрированных бедных и городских жителей одного региона предстояло ответить на вопросы о том, существует ли *универсальная логика формирования андеркласса по американскому сценарию (через пространственную сегрегацию и защитную самоизоляция «маргиналов»)* и какой вклад вносят политики управления бедностью «сверху» и «снизу» в воспроизводство бедности и в вектор социально-экономического развития страны.

Связь теории и практики: разворачивание ускоренного исключения

Наш, по началу сугубо теоретический, исследовательский интерес подогревался противоречием между риторикой (что должно быть) и практикой (что реально существует).

Вопреки оптимистическим прогнозам, за 10 лет рыночных реформ валовой национальный продукт и промышленное производство сократились наполовину, примерно на 40% упала реальная заработная плата¹. По разным оценкам, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума тогда варьировалась от 20 до 50% россиян. Каждый второй российский гражданин был бедным, но только 10% населения считалось постоянно бедным [Кларк, 1998]. Несмотря на экономическую стабилизацию в 2000 г., бедность сохраняется и, по разным оценкам, составляет от 11 до 25% населения. Низкий уровень официальной бедности (около 13% в 2017 г.) обеспечивается ужесточением расчетов прожиточного минимума, низкий уровень безработицы — расширением неформальной и низкооплачиваемой занятости, а ускоренное развитие больших городов — внутренней, а также внешней, миграцией и бедностью регионов. При этом правительственными экспертами признается, что преимуществами рыночной экономики могут воспользоваться около 40% россиян: именно у такой доли граждан доходы увеличились за последние 20 лет, у остальных же они остались неизменными или существенно сократились [Ясин, 2011]. Сохраняется бедность работающих и семей с детьми. Уровень социального неравенства, измеряемый коэффициентом Джини, увеличился с 0,260 в 1991 г. до 0,421 в 2010 г. В результате, бедность в пост-советской России была следствием структурных изменений и экономического кризиса. Это была бедность прежде благополучных социальных слоев, т.н. «новых бедных»: *экономически активного населения, испытывающего нисходящую социальную мобильность.*

¹ Только в 2006 г. российской экономике удалось достичь показателей 1991 г. [Прогноз Министерства экономического развития..., 2013].

На основании данных лонгитюдного качественного исследования среди зарегистрированных бедных¹ и опросов среди горожан² в одном из регионов России, проведенных в период с конца 1990-х гг. до 2010 г., вместе с коллегами из Коми научного центра Уральского отделения РАН мы обнаружили, что вместо концентрации происходит разворачивание исключения и что значимый вклад в воспроизводство бедности вносят одновременно класс, гендерная позиция и защитные реакции индивидов на рынок. Более того, показательна их динамика для понимания того, какие черты приобретает бедность и как институционально оформляется исключение в постсоциалистических условиях в эпоху «третьей волны рыночной глобализации» [Burawoy, 2017].

Вопреки ожиданиям благотворного влияния саморегулирующегося рынка, расширяется сегмент низкооплачиваемых рабочих мест и происходит *разрыв связи между трудом и средствами существования, т.е. труд не обеспечивает безбедного существования*. Сначала первая волна реструктуризации сферы занятости в 1990-х гг. обернулась сокращением промышленности,

¹ В рамках этого исследования изучались стратегии занятости тех, кто испытывал проблемы на рынке труда, кто не смог самостоятельно решить материальные затруднения и обратился в 1998 г. в социальные службы за помощью. Среди зарегистрированных в качестве нуждающихся было отобрано 30 мужчин и 30 женщин, моложе и старше 35 лет, половина из которых без высшего образования. В течение 1999–2000 гг. два раза в год с ними проводились глубинные фокусированные интервью согласно путеводителю, включающему два основных блока вопросов о поведении на рынке труда, а также о ситуации в домохозяйстве (бюджет и распределение обязанностей). Всего за этот период было реализовано четыре волны качественного социологического исследования. Спустя почти десять лет, в 2010 г., мы снова вернулись к нашим информантам, чтобы узнать об изменениях. В ходе пятой волны были найдены 39 информантов из первоначальной выборки (19 мужчин и 21 женщина). Более подробно описание методики проведения исследования см.: Ashwin, 2006: 1–31; Ярошенко, 2013; Ярошенко, 2017.

² Опросы в домохозяйствах г. Сыктывкара проводились дважды в 2002 и 2007 гг. по случайной выборке всего населения (N=1033 и N=800, соответственно) и подвыборке среди официальных бедных (N=370 и N=300). В каждом домохозяйстве опрашивался основной кормилец — наиболее активный в поддержании материального достатка семьи. Помимо информации по домохозяйству со слов респондента также спрашивалась ключевая информация по каждому члену семьи (пол, возраст, статус занятости). Более подробно описание методики опросов см.: [Ярошенко, 2010].

расширением торговли и сферы услуг, как правило, с низко оплачиваемыми рабочими местами и минимальными трудовыми гарантиями. Затем вторая волна — в 2000-х гг. связана с оптимизацией бюджетной сферы, и сворачиванием социальных гарантий (ограничением доступа к нерыночным услугам — образованию, медицинскому обслуживанию). На фоне деиндустриализации, а затем и создания рыночной экономики обслуживания развивалась дискуссия вокруг того, кто скорее — рабочий класс или бюджетники — оказывались в числе пострадавших от рыночного реформирования и, соответственно, наиболее нуждающимися. Между тем, на результатах количественного исследования мы показали, что рабочие не только первыми испытали негативные последствия рыночного реформирования, но и оказались самой многочисленной группой среди крайне бедных [Ярошенко, 2010]. Более того, и большая часть исключенных — устойчивой группы крайне бедных — также оказывается наемными работниками, занятыми на периферии рынка труда [Ярошенко, 2017].

Не совпадали с ожиданиями и *гендерные последствия* рыночной трансформации в постсоветском обществе. Согласно данным лонгитюдного качественного исследования среди зарегистрированных бедных оказалось, что не просто происходит феминизация бедности или люмпенизация мужской части российского населения; в половине случаев доходы не позволяли заботиться о ком-то еще кроме самих себя [Ярошенко, 2013]. Если в начале 2000-х гг., чем ниже классовая позиция, тем было сильнее влияние гендера на вероятность оказаться в бедности, то спустя 10 лет нарастало независимое от класса влияние гендерной позиции: одинокие матери разных классов с большей вероятностью испытывали экономические лишения. *Иными словами, сокращение привилегий и гарантий, в том числе возможность автономии и самореализации в процессе труда, принятых для наемных работников при реальном социализме в позднесоветское время не компенсируется ростом возможностей в развивающемся сегменте экономики. Распространение товаро-денежных отношений на сферу социального воспроизводства усилило давление структурных ограничений: параллельно действуют класс и гендер.*

Не оправдались опасения в формировании застойной бедности из числа зависимых от социальных пособий. Одновременно с рас-

пространением рыночных отношений на сферу занятости (производства и воспроизводства) радикально менялась социальная политика. На фоне веры в свободный рынок, однозначной критики реального социализма, принятой риторики о необходимости освобождения от советского патернализма («неэффективной» и «тоталитарной» советской системы, сформировавшей культуру зависимости от государства) происходит фактическое сокращение социальных обязанностей государства обеспечивать базовый уровень благополучия. Формируется усеченное социальное гражданство. С 1991 г. методика расчетов прожиточного минимума в России менялась трижды и в сторону ужесточения [Овчарова, 2001]. С начала 1990-х гг. минимальная заработная плата перестает соответствовать реальному минимуму материальной обеспеченности [Chetvernina, 1995: 50–51]¹. При этом «трудовой» принцип доступа к общим благам сохраняется в ключевых критериях социальной политики, о чем свидетельствует соотношение минимальной заработной платы, пенсии и пособий на детей с прожиточным минимумом². Тем не менее рабочее место перестает быть эпицентром распределения благ. На его место становится домохозяйство. Доступ к детским пособиям, жилищным субсидиям и адресной социальной помощи организуется через оценку доходов домохозяйства. Проводится избирательная социальная политика: с учетом размера денежных доходов и выполнения ряда требований, применяемых для стимулирования индивидуальной активности и для контроля над «культурой зависимости». В результате бедность проблематизируется. Она из феномена жизненного цикла и временного явления, как это было в советское время, делается проблемой абсолютной и постоянной бедности. Однако условия предоставления социальной помощи не позволяют отобрать наиболее

¹ Лишь с 1 мая 2018 г. размер минимальной зарплаты был приравнен к прожиточному минимуму.

² В 2010 г. месячный размер прожиточного минимума россиянина составлял 5685 руб. (\$186,5), минимальный размер оплаты труда — 4330 руб. (\$142), минимальная величина пособия по безработице — 850 руб. (\$27,9), а максимальная — 4900 руб. (\$160,8), пенсия — 6177 руб. (\$200,6), стипендия обучающихся за счет средств бюджета — 1340 руб. (\$43,9), минимальный размер детского пособия — 2020 руб. (\$66,3), а среднемесячная заработная плата — 20 952 руб. (\$687,4). Из расчета 1\$ = 30,48 на 31 декабря 2010 г.

нуждающихся. Согласно данным опроса, среди зарегистрированных бедных только треть — крайне бедные, две трети — работающие, и столько же семей, возглавляемых женщинами, где женщина — основной кормилец. *Таким образом, адресная социальная поддержка является компенсацией низкой оплаты труда, а не страхованием от рисков безработицы и бедности.*

Наконец, в ситуации продвижения идеологии индивидуальной ответственности за благополучие формируется частная оборона индивидов и домохозяйств. Причем испытывающие нисходящую мобильность мобилизуют все имеющиеся ресурсы и предпринимают значительные усилия, чтобы избежать бедность и исключение. Накопленные ранее ресурсы используются ими для компенсации последствий перестройки оплачиваемой занятости, сворачивания прежней распределительной системы и реализации в бывшей социалистической стране самого либерального рыночного проекта. Среди рабочих наблюдается мигрирующая занятость, подработки и фрагментация действий. Среди занятых в сфере обслуживания женщин — с одной стороны, ожидание признания, а с другой — приватизация заботы и отчуждение. Пенсия становится компенсацией низкой оплаты труда: среди занятых из числа наших респондентов около трети работающих пенсионеров. При этом, согласно данным лонгитюдного качественного исследования, снижается ценность труда и готовность работать без материальной необходимости. По данным опроса, увеличивается вероятность попадания в число бедных тех, кто не готов повышать уровень образования. *В целом, преобладают защитные стратегии, когда компенсация негативных последствий распространения рыночных отношений на сферу (вос)производства происходит за счет истощения приобретенных ранее ресурсов, разрыва социальных связей и исключения, а не за счет контроля за распространением рыночного механизма на заботливый труд.*

Между тем воронка расширяется: туда, где сначала оказались рабочие, затем попали служащие, а теперь мы говорим и о профессионалах, подверженных нестабильной ситуации. В наших исследованиях мы сначала изучали рабочих, потом тех, кто обратился за помощью в органы социальной защиты: и там уже были разные группы (служащие и специалисты). Теперь мы можем сослаться на результаты исследования в одном из депрессивных

районов Республики Коми, где уже жители целого города находятся в сложном положении [Лыткина, 2014]. Иными словами, круги расширяются. В таком случае нужно иметь в виду, что возможности и преимущества тех или иных групп в большом мегаполисе формируются в рыночной системе за счет вытеснения на периферию многих других.

Итак, следует признать, что в то время, как наш исследовательский взгляд «ужесточился» *особым вниманием к крайне бедным*, в стране все ярче проявлялись особенности российского андеркласса: вместо пространственной сегрегации происходило разворачивание процессов исключения, длительность нуждаемости не сопровождалась зависимостью от социальных пособий, и второе поколение бедных еще только росло, пока первое поколение *бывших* советских граждан защищалось от рынка.

Наблюдаемые в постсоветском контексте особенности процессов исключения позволяют включиться в дискуссию о причинах различий в формах исключения в странах с разным типом капитализма [Wacquant, 2008; 2016], тем самым способствовать развитию исторической и сравнительной теории андеркласса [Emigh, Szeleney, 2001; Ladanyi and Szeleney, 2006]. Мы не только разделяем утверждения исследователей о том, что логики исключения отличаются в развитых и развивающихся капиталистических странах, но и считаем, что в постсоциалистических странах исключение распространяется ускоренными темпами. Возвращение в академическую дискуссию «пропущенного третьего», т.е. опыта глобальной рыночной трансформации в постсоциалистической стране, позволяет четче определить вклад рынка и избирательной государственной политики в воспроизводство бедности, а также обратить внимание на «теоретический» остаток — действия крайне бедных. Поэтому, на наш взгляд, существует настоятельная потребность выявить внешние ограничения исходя из перспективы бедных и развивая концепцию «управляющих отношений» Д. Смит [Smith, 2005].

Классическая теория андеркласса и ее современные варианты мало учитывают вклад действий крайне бедных в процессы исключения в формирование исключаящих институтов. Мы предпочли рассматривать процесс исключения в логике феминистской стратегии исследования: исходя из перспективы угнетенных (крайне

бедных), через детальное изучение их низового повседневного опыта борьбы с бедностью и через выявление в координации действий с другими, более благополучными согражданами, *распорядка доступа к ресурсам*, необходимым для интеграции и тем более для включения в общество через трансформирующее социальный порядок действие.

Теоретическая загадка: институционализация исключения

Когда мы только делали первые обобщения исследований, один из коллег точно подметил проблему, с которой мы столкнулись: изучать то, чего еще не существует. Постоянной бедности, бедности, передаваемой из поколения в поколение, не существовало в Советском Союзе. На наш взгляд, она начинает формироваться только сейчас и вклад в ее формирование вносит последовательное вытеснение на социальное дно крайне бедных, а также социальная изоляция «неудачников», выстроенная на культурной депривации и негативной маркировке опыта «бывших советских людей».

Сознавая, что мы изучаем еще незаконченный процесс, исход которого неоднозначен, основное внимание мы уделили тому, что делают испытывающие нисходящую мобильность и исключение граждане, чтобы избежать падения. Набор действий, предпринимаемых для решения проблем, вызванных ослаблением взаимосвязи между трудом и благополучием, т.е. оплатой труда и достигаемыми средствами существования, мы связываем со структурными механизмами воспроизводства бедности, а точнее — со структурами возможностей, связанных с классовым делением, гендерным порядком и гражданской позицией. А набор действий, предпринимаемых для решения противоречий, вызванных ослаблением взаимосвязи между «трудом» и значимым действием, характеризует культурные механизмы консервации бедности, часто ассоциируемые с конструированием позиции в процессе рефлексивного выбора, проявляющиеся в практиках использования доступных возможностей. Если структурные механизмы опираются на механистическую, бессубъектную логику причинности, то культурные механизмы — на рационалистическую

и субъектную логику объяснения. Оба механизма соединяются в понятии *режима исключения* — распорядке доступа к ресурсам, необходимым для интеграции в постсоветское общество.

В целом, на наш взгляд, понятие «исключения» обладает эвристическими возможностями для выявления действующих институциональных механизмов доминирования и извлечения прибыли, позволяя занять определенную позицию в споре марксизма¹ и феминизма² о формах угнетения. В отличие от марксистской категории эксплуатации, предполагающей присвоение прибыли определенными социальными классами, контролирующими процесс присвоения прибыли, исключение наиболее уместно к тем формам эксплуатации, которые только еще возникают или остаются невидимыми. В свою очередь в отличие от феминистской трактовки исключения как результата множественных форм угнетения, мы рассматриваем конкретные способы изоляции опыта преодоления нужды, избирательного признания различий и игнорирования интересов. Принципиальным моментом данного подхода является критическое осмысление набора значимых действий и достигаемой с их помощью свободы. Иными словами, как и при каких условиях имеющиеся возможности или активы переводятся в значимую деятельность, способствуют накоплению внутренних

¹ Исключение — лишение средств существования или в марксистской версии — «исключение доступа эксплуатируемых к определенным производственным ресурсам» [Буровой, Райт, 2011: 50]. Согласно социологическому марксизму, 1) исключение поддерживает обратную взаимосвязь между богатством и бедностью, когда материальное благосостояние эксплуататоров находится в причинно-следственной зависимости от материальных лишений эксплуатируемых; 2) в ситуации эксплуатации сама привилегированная социальная категория нуждается в наличии категории исключенных; 3) иными словами, исключение — один из механизмов, встроенных в классовые отношения. Но для марксизма ключевой концепцией здесь все же выступает эксплуатация.

² В феминистской теории исключение связывают с разными формами подавления, например: эксплуатацией, маргинализацией, безвластностью, культурным империализмом и насилием [Young, 1990]. Считается, что не только распределительная (классовая) логика ограничивает индивидуальные достижения и поддерживает систематическое преимущество мужчин над женщинами, но и институциональная проявляется в процессе принятия решений, в неоспариваемых (принимаемых) нормах, привычках и правилах, в повседневных практиках [Young, 1990: 41].

ресурсов у одних и сокращению у других [Лыткина, Ярошенко, 2019]. В итоге рассматривается процесс распределения ресурсов по *определенным схемам*, благодаря которым жизненные ситуации структурируются в процесс, а процесс в результат. Рассмотрим далее на конкретных примерах как институционализируется исключение.

Изначально исследование проводилось среди зарегистрированных бедных, чьи доходы были низкими настолько, что позволяли обратиться за поддержкой к государству. Признавая, что ограниченные возможности могут самостоятельно с помощью работы обеспечить безбедное существование, они рассчитывали реализовать свое гражданское право на защиту. Однако получение официального статуса «нуждающихся в поддержке» было настолько сопряжено с унижительным опытом получения социальной помощи, что они предпочли самостоятельно искать источники пополнения низких доходов. И если в начале лонгитюдного качественного исследования все респонденты были получателями социальной помощи, то к концу исследования, несмотря на продолжающиеся материальные затруднения, лишь пятеро сохраняли данный статус.

Возвращение к защитным трудовым стратегиям ярко проявилось и в сфере социального воспроизводства, где в практиках занятости постсоветских женщин отражаются особенности формирования в России рыночной экономики обслуживания, в которой товарно-денежные отношения распространяются на сферу, прежде регулируемую социальными нормами и определенными институциональными правилами. Нематериальные составляющие деятельности по поддержанию социальных связей и заботы о других используются для компенсации и оправдания низкой заработной платы. В результате в стратегиях решения конфликта между трудовым вкладом и его вознаграждением выстраивается неравный обмен в пользу тех, кто ориентирован на личное благополучие и получение коммерческой выгоды, в силу приписывания им «культурного» превосходства, скрывающего институциональный механизм исключения. Данный механизм состоит из образца «личного благополучия» по правилам, игнорирующим особенности позиций и интересов заботящихся, позволяющим привилегированным группам определять условия эксплуатации их деятельнос-

ти по поддержанию отношений, сообщества. Сфера автономной субъектной реализации в социально-ориентированной деятельности (по поддержанию социальных связей, эмоциональной близости, уходу, заботе и передаче определенных ценностей) сокращается и становится полем реализации избирательных стратегий управления воспроизводительными силами (через политики управления бедностью и сексуальностью) [Ярошенко, 2013].

Между тем в российском обществе сохраняется высокая значимость идентификации через работу и самореализации в процессе труда. Однако труд все больше отчуждается, и становится вынужденным трудом — средством поддержания жизнедеятельности наемных работников, тогда как свободный труд — способ самореализации в процессе труда — делается трудно достигаемым идеалом. Опыт того, какой ценой удалось сохранить прежний уровень жизни и остановить нисходящую мобильность, изолируется и фрагментируется. Структуры внешних возможностей рабочих промышленных производств, предприятий в торговле и сфере обслуживания ограничивают способность к действию, что отражается в статусной дезориентации и разнонаправленных стремлениях компенсировать ухудшение условий для самореализации в работе. В практиках использования внешних возможностей защитные стратегии преобладают над достигательными или эмансипационными. В итоге происходит не накопление, а сворачивание внутренних ресурсов и, соответственно, сокращается человеческий потенциал и возможность заниматься значимой деятельностью [Ярошенко, 2017].

За два десятилетия экономической реструктуризации, сворачивания системы широких социальных гарантий и внедрения избирательной системы социальной поддержки сформировался специфический механизм исключения. В центре данного механизма — институционализация исключения: (не)признание определенного опыта жизнедеятельности и перераспределение ресурсов (рыночных возможностей и благ) исходя из интересов привилегированных групп. Через приписывание (не)благополучию специфических индивидуальных качеств и культурных особенностей скрываются структурные причины неравенства, выстраивается дистанция между «успешными» (сильными) и «неудачниками» (слабыми). На этом основании создаются многочисленные мифы,

которые тиражируются современными средствами массовой информации и активно используются политтехнологами для мобилизации «своих» против «чужих»¹. Однако такие искусственные образования не формируют общественного согласия, а лишь усиливают отчуждение, игнорируя интересы угнетенных. При этом остаются в тени как социальные силы, способные представить общество в целом, так и практики, производящие легитимные социальные связи и нейтрализующие «снизу» негативное воздействие рынка на общество.

Заключение

Основанием для заимствования теории является моральная паника и ожидание появления в России андеркласса по американскому образцу.

Преимущества теории андеркласса виделись в том, что она позволяла проверить гипотезу о формировании постоянно бедных из числа зарегистрированных нуждающимися в социальной поддержке, а также выявить логики исключения тех, чья работа не позволяла обеспечить прожиточный минимум и кто, будучи трудоспособным членом домохозяйства, обращался за помощью в социальные службы и получал статус «нуждающейся семьи» в условиях повышенной критики реального социализма, распределительной политики и практики. С одной стороны, обращение к теории андеркласса означало преодоление заложенной в ней дихотомии структурного и культурного объяснений, а с другой — возвращение внимания к повседневному опыту преодоления лишений и к субъектному действию.

Помещение устаревшей теории в рамки критической теории позволили осветить в ней марксистскую перспективу, связав с процессами классовообразования в условиях формирования рыночной экономики обслуживания и распространения товаро-денежных отношений на сферу социального воспроизводства в постсоциалистической России. В то же время это представило возможность четче обозначить основания для феминистской критики защитных

¹ Например, рабочего класса против креативного. См.: Протест одной ногой в Тагиле // Большой город. 2012. № 3 (292). С. 16–21.

реакций испытывающих нисходящую мобильность бывших советских граждан. Защиты выстраиваются таким образом, что компенсация негативных последствий распространения рыночных отношений на сферу воспроизводства происходит за счет истощения приобретенных ранее ресурсов, разрыва социальных связей и исключения, а не за счет контроля за распространением рыночного механизма на труд в целом и заботливый труд, в частности.

Результаты качественного и количественных исследований позволяют проследить внешние аномалии, не вписывающиеся в теорию андеркласса: вместо концентрации исключения происходит его разворачивание, вместо деклассирования бедность распространяется на работающих, происходит разрыв между трудом и обеспечением средств существования, а прибыль извлекается из нематериальных составляющих значимой деятельности; наконец, адресная социальная защита не достигает крайне бедных и становится компенсацией низкой оплаты труда. В итоге устаревшая теория развивается через фиксацию определенной, в основном «защитной» логики исключения.

Данный процесс и логика исключения изучаются с помощью феминистской стратегии исследования: исходя из перспективы угнетенных (крайне бедных), через детальное изучение их низового повседневного опыта борьбы с бедностью и через выявление в координации действий с другими, более благополучными согражданами, распорядка доступа к ресурсам, необходимым для интеграции в общество. На пересечении классового, гендерного и гражданского делений проявляются структурные механизмы исключения: маргинализация наемного труда, эксплуатация «женского» труда и усеченное социальное гражданство. Анализ последовательности действий способствовал выделению культурных схем распределения ресурсов: через изоляцию опыта, непризнание различий и игнорирование интересов заботящихся.

Два способа управления бедностью «сверху» (через избирательную социальную политику) и «снизу» (через повседневную защиту от рынка) в российском контексте обуславливают формирование *режима исключения: распорядка доступа к ресурсам, необходимым для интеграции в постсоветском обществе*. Режим складывается в *процессе управления распределением и накоплением ресурсов по определенным схемам*, благодаря которым жизненные

ситуации структурируются в процесс, а процесс в результат. Данный процесс начинается в 1990 гг. вместе с рыночными реформами и на фоне деиндустриализации осуществляется через маргинализацию (вытеснение с рынка труда) и адаптацию к рынку через защитные стратегии выживания за рамками рабочих мест. В 2000 гг. в ситуации формирования рыночной сферы обслуживания бедность становится застойной и усиливается ее администрирование через конструирование усеченного социального гражданства и принуждение к низкооплачиваемому труду.

Мы разделяем позицию, согласно которой управление бедностью, в частности избирательная социальная политика, необходимо для развития рынка [Поланьи, 2002 [1944]] и вносит вклад в развитие капитализма как экономической системы и как формы политической и социальной организации [Dean, 1991]. Рыночное развитие способствует разрушению общества и вызывает защитную реакцию. И для дальнейшей концептуализации возникающих защит и стратегий преодоления лишений необходимо детальное описание процесса управления лишениями: как представляются лишения, что определяется «нормальным» для жизни в лишениях и какие средства походят для их преодоления.

РАЗДЕЛ V

Горизонтальная мобильность: географические и профессиональные перемещения

Глава 14

Территориальная мобильность в контексте социально-статусных изменений

В современном мире одним из ключевых факторов изменений социально-демографических структур выступает миграция. Во многом именно за счет миграции формируется состав населения, задается его динамика и основные тенденции развития. Исследованию миграционных процессов посвящено значительное количество научных работ. Однако далеко не все исследования рассматривают миграцию в контексте жизненного пути, т.е. как явление, обусловленное целым набором социально-демографических событий. В этом смысле можно говорить о дефиците комплексных исследований миграции, предполагающих смену не только пространственных локаций, но также и изменения в социально-статусных позициях индивида, что, по большому счету, отправляет нас к изучению миграционных биографий, позволяющих глубже осмыслить целый комплекс социально-экономических, социокультурных, политических и прочих проблем.

Исследование миграционных биографий позволяет нам приблизиться к пониманию общих проблем территориальной мобильности, расширяет возможности для определения паттернов наступления тех или иных миграционных событий, а также для интерпретации особенностей демографического поведения в зависимости от поколения, пола, уровня образования, места проживания и прочих характеристик.

Ценность изучения миграционных биографий видится и в том, что по ним можно судить о мотивах и причинах самих перемещений, об уровне удовлетворенности жизнью на той или иной территории, об установках на переезд и т.д. Такие данные могут пролить свет на протекающие изменения в социальной и демографической структурах российского общества. В частности, можно шире исследовать процессы трансформации рынка труда,

определяемых во многом пространственными перемещениями жителей различных населенных пунктов, областей и регионов, отличающихся разным уровнем жизни, экономическими возможностями и т.д., т.е. не только анализировать проблемы социальной интеграции, дифференциации, социальной адаптации, но и оценивать миграционный потенциал населения и отдельных его групп. При подготовке данной главы мы опираемся на ряд наших предшествующих публикаций [Стрельникова, 2015; Голенкова, Сушко, 2016; Сушко, 2018; Социальная мобильность..., 2017] с изменениями и дополнениями, позволяющими всесторонне рассмотреть процесс конструирования миграционных биографий, используя качественные и количественные данные и анализируя связь пространственных перемещений с рядом социально-демографических факторов.

Особенности изучения пространственных перемещений в социально-демографическом контексте

Рассматривая влияние миграционных процессов на социальную структуру общества и его демографические показатели, необходимо учитывать, что современное общество предстает перед нами в виде некой гибридной системы с множественным и пересекающимся набором взаимосвязей между субъектом и местом [Урри, 2012], между различными точками пространства, или топосами как социальными феноменами [Делез, 2010]. Перемещения от одного места к другому становятся важным индикатором протекающих трансформаций, отражают изменения в социально-экономическом положении той или иной территории, на рынке труда, в жизненных стратегиях и стилях жизни различных социально-демографических групп.

В социологических и социально-демографических исследованиях достаточно активно используются различные «пространственные» переменные (регион проживания, тип населенного пункта) для группировки выборочной совокупности и дальнейшего структурного анализа социальных установок, уровня материального благосостояния, образа жизни [Горшков, 2009; Тихонова,

2011; Богомолова, Тапилина, 2006; Громова, 1998; Черныш, 1995]. Территориальная специфика учитывается не только в массовых опросах, но также и в локальных биографических исследованиях [Судьбы людей..., 1996: 70–99; Стрельникова, 2015: 39]. Однако чаще всего пространственные перемещения сопоставляются с объективными факторами и анализируются в контексте динамических изменений материального благосостояния индивидов, уровня жизни, образовательных и профессиональных перспектив. При этом демонстрируется соединение пространственных координат со стратификационными измерениями [Тихонова, 2014], а сами миграционные траектории в работах отечественных исследователей чаще рассматриваются как самостоятельные явления без их взаимосвязи с конкретными социально-демографическими событиями индивида.

Также довольно редко уделяется внимание субъективным оценкам переезда, которые включают широкий спектр намерений и мотивов, и которые исследователи не всегда имеют возможность измерить [Стрельникова, 2014]. Исходя из этого, концепция нашего исследования состоит в комплексном рассмотрении опыта переездов индивида и связанных с ними личными и семейными сюжетами, которые и помогут составить уникальную миграционную биографию. Однако важно отметить, что как биографии индивидов могут формировать их миграционную подвижность (в этом случае миграции человека определяются его личным опытом и совокупным опытом его окружения), так и каждый совершенный переезд определяет его миграционную биографию (миграция выступает в качестве реакции на какие-либо внешние процессы) [Голенкова, Сушко, 2016: 96]. Данное допущение дает нам возможность говорить как о влиянии различных социально-демографических событий на пространственные перемещения, так и наоборот, о воздействии переездов на наступление этих событий¹.

¹ Следует отметить, что о сущности понятия «миграция» и способах ее измерения и прогнозирования на протяжении довольно длительного времени ведутся дискуссии. При этом ощущается противостояние в теориях миграции: одни исследователи стремятся к описанию наблюдаемых фактов территориальных перемещений, не связывая их между собой, в то время как другие не прекращают поисков миграционных законов, способных объединить разрозненные факты в целостную систему.

Иными словами, акцент на изучении миграционных биографий позволяет сфокусироваться на поворотных этапах в жизни людей и соединить их с социально-культурным и историческим контекстом, позволяющим целостно оценивать причины тех или иных миграционных движений, а также определять связи и отношения между миграцией и социальной мобильностью. Миграционные биографии содержат ключевую информацию о перемещениях людей, в них фиксируются события уже произошедшие в жизни мигрантов, которые в той или иной степени оказали влияние на его социальное положение и статус.

Таким образом, комплексный подход предполагает, что пространственные перемещения необходимо рассматривать как многогранные социально-демографические явления с множеством измерений и плоскостей. Переезды на новое место могут быть связаны с целым набором различных факторов, которые по своему воздействию можно классифицировать на три большие группы — территориальные, экономические и социальные. Все они неразрывно влияют на миграционные стратегии населения. Рассмотрим их по порядку.

1. Территориальные факторы. Эта группа факторов изучена достаточно подробно, а исследователи, работавшие в этом направлении, фокусируют внимание преимущественно на взаимосвязях между территорией выезда, расстоянием переезда и временными параметрами перемещений. Существенный вклад в разработку территориальных факторов был сделан еще в конце XIX в. Равенштейном [Ravenstein, 1885], а затем Штуфером [Stouffer, 1940]. Равенштейн исследовал пространственные перемещения между городом и селом и пришел к выводу, что жители села более мобильны, нежели горожане. Схожие аспекты изучались в трудах Тодаро и Харриса, уделявших внимание сельско-городской миграции [Harris, Todaro, 1970]. Во всяком случае, территориальные факторы переездов зачастую сводились к оцениванию возможностей и потенциала территорий с точки зрения условий проживания. В нашем исследовании мы затронем все группы факторов, однако данная группа будет представлять для нашего исследования меньший интерес, так как основное внимание будет уделено преимущественно социальной составляющей переездов. В связи с этим рассмотрим подробнее следующие две группы факторов.

2. Экономические факторы. Исследованиям экономических факторов пространственных перемещений также посвящено значительное число работ, основные идеи которых сводятся к рассмотрению неоклассической экономической теории с точки зрения рационализации действий, минимизации издержек и максимизации полезности принятых индивидом решений. Во многом эти решения опираются на фиксируемые экономические индикаторы (неравенство в заработной плате, разница в уровне жизни, наличие подходящих позиций на рынке труда и т.д.). То есть потенциальными переселенцами в первую очередь оцениваются различия в возможностях между территорией выселения и пунктами назначения, поскольку переезд может способствовать росту реальных доходов мигрантов [Lewis, 1954]. Зачастую решение о переезде человек принимает на основе взвешивания различных рисков, после оценивания всех экономических выгод и издержек [Todaro, 1969]. Результаты исследований факторов, действующих как на удержание переселенцев, так и выталкивающих их, были представлены в эконометрической модели Э. Ли. В частности, к «выталкивающим» факторам он относил низкий уровень дохода, безработицу, экономические и социально-политические проблемы — бедность, ущемление прав и свобод, различные социальные потрясения, а также факторы, вызванные внешними климатическими и природными условиями. В свою очередь, в качестве «притягивающих» факторов были обозначены условия социально-экономического благополучия территории, развитый рынок труда, безопасность и т.п. При этом существуют и дополнительные механизмы, влияющие на интенсивность пространственных перемещений, которые, в терминах Ли, имеют промежуточное значение: особенности транспортной системы, действующее законодательство, информированность о территории прибытия и т.п. [Lee, 1966]. По сути, речь идет об инфраструктурных компонентах переездов — взаимосвязанных комплексах информационных, технических, географических или пространственных ресурсов, доступ к которым отражается на мобильных возможностях индивидов [Sheller, Urry, 2006].

3. Социальные факторы. При рассмотрении социальных факторов пространственных перемещений чаще всего на первый план выходят вопросы, связанные с социально-статусными позициями

индивидов, с возможностями продвижения по лестнице социальных позиций, с открытостью тех или иных социальных лифтов и т.д. В частности, исследователи при анализе причин переезда учитывают размеры домохозяйств мигрантов, специфику их социальных связей, текущий семейный и профессиональный статус, размеры имущества и совокупный доход и др. [Stark, 2005]. Значение имеет и культурная составляющая, включающая жизненно-стилевые особенности, социальное окружение, традиции и т.д. Зачастую эти факторы становятся более действенными, нежели материальные причины. Переселенец оценивает, что может принести ему переезд на новую территорию. Миграция воспринимается как инвестирование в свой собственный человеческий капитал или вклад в благополучное будущее семьи. «Переезд может дать индивиду больше возможностей для реализации жизненных планов, может изменить его социальное положение и статус в лучшую сторону» [Голенкова, Сушко, 2016: 97].

Идею влияния миграции на социальные характеристики индивида развивали в своих исследованиях Э. Филдинг [Fielding, 1989] и другие авторы [Scheiner, Holz-Rau, 2013], делающие вывод о том, что переезд представляет собой не только пространственное перемещение, но и процесс трансформации социального статуса переселенца. При этом миграционная активность может быть обусловлена личными нормами, ценностями и предпочтениями, которые могут оставаться относительно стабильными в течение долгого времени, но в то же время зависят от происходящих изменений в жизни людей и социального контекста. К примеру, на престижные статусные позиции на новом месте с большей вероятностью могут рассчитывать люди с высоким социальным капиталом и квалификацией, тогда как у малоквалифицированных мигрантов шансы занять стоящие места будут существенно ниже [Massey 1990]. Влиянию переездов на формы занятости и структуры различных человеческих капиталов уделяется внимание в трудах Д. Робисона и Р. Моена [Robison, Moen, 2000].

Отдельной категорией анализа социальных факторов является этап жизненного цикла индивида (уход их родительского дома, выход на рынок труда, брак, пенсия и т.п.). Ранее нами было показано, что тот или иной этап жизни человека может определять его миграционные установки и приоритеты [Социальная мобиль-

ность..., 2017]. По сути, миграционные траектории отражают связь тех или иных жизненных этапов индивида с конкретной территорией [Laoire, 2008]. Подобный подход тесно связан с концепцией жизненного пути, с позиций которого пространственные перемещения представляют собой динамические и вероятностные процессы, интенсивность которых на разных этапах жизненного пути проявляется неодинаково [Mulder, Kley, 2010], т.е. нужно учитывать, что интенсивность переездов достигает пика в молодых возрастах, что требует учета и возрастных профилей миграции, позволяющих выйти на связь миграции с наступлением отдельных социально-демографических событий в жизни индивида. В рамках этого направления предпринимались попытки анализа возрастных профилей миграции в зависимости от причин переезда [Rogers, Castro, 1981], а также анализа ресурсного потенциала и культурного капитала мигранта [Mulder et al., 2010].

Также для нашего исследования интересной с методологической точки зрения представляется и работа Б. Бакаини, которая изучала отдельные миграционные траектории на протяжении всего жизненного цикла людей. Она прослеживала влияние миграции на изменения в трех ключевых сферах жизни индивида: семейная биография (отъезд из родительского дома, брак, рождение и уход детей, развод или вдовство и т.д.); профессиональная биография (получение образование, выход на рынок труда, профессиональная карьера); жилищная мобильность (изменение типов жилья) [Вассаїни, 1989]. Исследователь рассматривает переезды с точки зрения их влияния на индивидуальные биографии, т.е. в рамках микроанализа.

Таким образом, мы можем говорить, с одной стороны, о существовании субъективных оснований для переезда, а с другой — об объективных факторах, влияющих на пространственные перемещения и комплексные перемены в жизни человека, связанные, прежде всего, со сменой профессии или вида деятельности, с удовлетворенностью жизнью и работой, с общим ощущением стабильности на рынке труда. Однако, если мы говорим о субъективных основаниях пространственных перемещений, то они включают целый спектр разнообразных причин, которые крайне сложно зафиксировать в полном объеме в рамках одного исследования. Именно поэтому мы будем придерживаться комплексного подхода,

сочетая данные количественных и качественных исследований, а также учитывая объективную и субъективную стороны пространственных перемещений, которые могут выражаться как в конкретных показателях, так и в оценочных суждениях самих индивидов.

Методология анализа и информационная база

В рамках обозначенной темы мы используем, во-первых, данные ретроспективного обследования «Человек, семья, общество» (РАНХиГС, 2013 г.). Выборка в данном исследовании составила 9557 респондентов (45,3% — мужчины, 54,7% — женщины), из которых объектом для нашего анализа стали 3562 человека (37,3% опрошенных), совершивших за свою жизнь хотя бы один переезд на срок более шести месяцев. Во-вторых, мы используем материалы всероссийского онлайн-исследования «Молодежь на рынке труда: стратегии профессионализации и занятости молодежной когорты в современном российском обществе» с квотной выборкой в 5000 респондентов (ГАУГН, 2018 г.). В-третьих, мы используем данные трех этапов (количественного, качественного и ретроспективного) в рамках проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории»: 1) данные репрезентативного всероссийского социологического опроса (Проект-2015), где на основе случайной вероятностной выборки было опрошено 5081 человек (46,9% — мужчины, 53,1% — женщины); 2) данные биографических интервью (85 единиц), проведенных в трех регионах страны — Уральский (малый и большой город), Самарский (малый и большой город), город Москва (Интервью-2015); 3) ретроспективные данные — материалы архива семейных историй, собранные в ходе проекта «Век социальной мобильности в России» (рук. Д. Берто и В. Семенова, 1991–1994 гг.) и восстановленные в ходе работ 2014–2016 гг. в рамках данного проекта. Материалы трех перечисленных этапов позволяют провести сравнительный анализ по тематике переездов для четырех поколений¹: «прадеды», или первое поколение «советских людей»

¹ Для анализа нами отбирались те интервью, в которых на этапе первичного нарратива респондент описывал свои переезды.

(годы рождения 1920–1930-е г.р.), «деды», или второе поколение «советских людей» (1940–1950-е г.р.), «родители» (1965–1970 г.р.), и «дети» (1985–1990 г.р.).

При работе с данными мы исходили из предположения о том, что статистическая информация, а также данные различных обследований населения могут не вполне точно раскрывать реальные причины миграции и фиксируют лишь непосредственно миграцию, ее интенсивность, направленность и т.д., а биографический метод позволяет более точно интерпретировать миграционные процессы, выявлять латентные механизмы и системы социальных связей, говорить об истинных мотивах переездов непосредственно с точки зрения мигранта. Поэтому работа с качественными данными на самом первом этапе анализа позволила нам сформулировать само понятие «миграционные биографии». Далее для работы с количественными базами данных был использован широкий спектр статистического анализа, позволяющих выявить влияние «объективных» факторов на перемещения индивида. Затем, на завершающем этапе, качественные данные выступили уже как иллюстрации типичных миграционных сюжетов.

В целом, миграционные биографии можно представить в виде определенных наслоений жизненных практик и особых образцов поведения (карьерных стратегий, брачного поведения, образовательных траекторий и т.д.), которые в ходе наследования и приобретения социального опыта получают новые содержательные формы и смыслы. В ходе биографического интервью информант расставляет акценты на реперных точках биографии, на тех моментах, которые определили наступление миграционного события, на социальных основах самого факта миграции и т.д. [Laoire, 2008]. Таким образом, социальный опыт становится инструментом для определения горизонтов прошлого и будущего. Именно опыт предоставляет нам возможность создавать совокупности событий и определять их формы, через которые мы станем способны не только объяснять события прошлого, но и моделировать в тех или иных перспективах будущее.

Отметим еще одно важное понятие, которое мы также будем использовать в рамках нашего исследования — «жизненная кривая». Это понятие появилось по мере акцентирования на анализе субъективной составляющей — внутреннего мира и повседневности

мигрантов. Биография в виде «жизненной кривой» насыщена, с одной стороны, «...цепочками различных событий, воздействующих на мигранта и дающих толчок для новых событий в его жизни, а с другой, цепочками интенциональными, относящимися к личной воле и активности индивида при принятии тех или иных решений» [Schuetze, 1983]. Взгляд на миграционную биографию с точки зрения жизненной кривой позволяет говорить также о наличии различных дисфункциональных ситуаций, выражающихся в социальной аномии, в потере социальных ориентаций и т.п.» [Рождественская, 2012: 126]. Учитывая, что события в жизни индивида предполагают некоторую последовательность в своем наступлении и привязку к конкретному временному периоду, понятие «жизненная кривая» продуктивно использовать для описания миграционных биографий индивидов.

Всякие человеческие поступки, в том числе и миграция, определяются социальной реальностью, в которой существует индивид. Именно по этой причине основной задачей биографического метода становится выработка особых способов анализа получаемых данных, через которые мы могли бы достоверно восстановить существующие паттерны и последовательности различных социально-демографических и миграционных событий индивида с учетом его ценностных позиций и установок [Laoire, 2008: 196].

Результаты исследований пространственных перемещений россиян

Прежде чем перейти к рассмотрению особенностей пространственных перемещений россиян, взглянем на распределение населения в зависимости от совершенных переездов (рис. 14.1). Мы видим, что значительная доля россиян (в среднем около 58%) вообще ни разу не переезжала на момент опроса, а в среднем россияне совершают не более трех переездов за свою жизнь. Доля лиц с большим количеством переездов не превышает 3%. Остальная часть опрошенных (42%) так или иначе имеют определенную миграционную биографию. Однако большая часть данной группы совершили не более одного переезда, поэтому можно говорить скорее о низкой миграционной активности среди россиян. Тем

не менее основной вопрос состоит скорее не в фиксации характера миграционной активности, а в ее обусловленности различными факторами, которые мы далее рассмотрим.

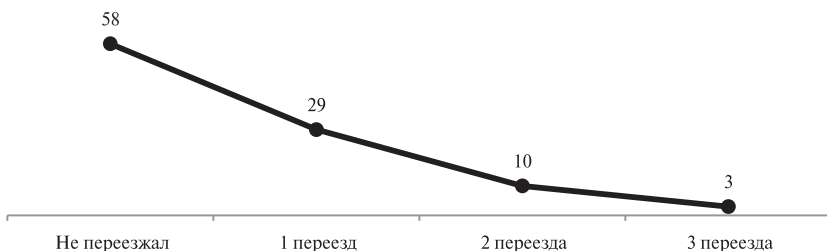


Рис. 14.1. Количество поездок среди россиян в целом, «Проект-2015», %

Анализируя возрастные профили миграции, мы видим, что наибольшая интенсивность миграционных событий приходится на младшие возраста: пиковые значения наблюдаются в возрастной группе 16–22 лет, затем частота постепенно снижается и после 35 лет приближается к минимальным значениям [Социальная мобильность..., 2017]. Например, интенсивность переездов в возрастной группе до 25 лет, в отличие от всех прочих возрастов, не снижалась даже под воздействием недавнего экономического кризиса, что во многом связано с повсеместным распространением образования [Smith, Sage, 2014]. Что касается пространственных перемещений в более возрастных категориях (старше 35 лет), то здесь исследователи фиксируют некоторые закономерности. Представители данных возрастных категорий при принятии решения о переезде руководствуются следующими факторами: для лиц среднего возраста — наличие собственности, ее размеры и срок владения [Robison, Moen, 2000]; для пенсионеров — близость друзей и членов семьи [Haas, Serow, 1997]. Для молодых возрастов будут характерны принципиально иные мотивационные схемы, определяющие их пространственные траектории.

Так, ряд исследователей пространственные перемещения молодежи связывают в первую очередь с получением образования, когда решение о миграции принимается впервые [Raghuram, 2013]. От того, насколько продуманно это решение, во многом будет зависеть и дальнейший жизненный путь индивида. Кроме того, существенным фактором миграции именно в молодом возрасте является экономический фактор, поскольку цена переезда зачастую

существенно ниже, чем общая стоимость всех упущенных возможностей [Belfield, Morris, 1999].

Изучая причины первых переездов, отметим, что средний возраст для каждого из них существенно различается. Общую последовательность их наступления можно описать так. Начало миграционной биографии у россиян выпадает на окончание школы и выбор нового места обучения. В основном переезд по этой причине приходится на 16–17 лет. Именно в возрастной группе до 25 лет как раз и отмечается наибольшая миграционная активность. В этом возрасте переезды совершаются в те районы, где образовательные возможности шире в сравнении с пунктом выезда. К данным типам переездов можно отнести образовательную миграцию, которая обеспечивает реализацию образовательных потребностей.

Другая причина переезда связана со службой в армии. Средний возраст наступления этого события у россиян составляет 18 лет, что во многом связано с появлением в этот период воинской обязанности у молодых людей. В это время они начинают приобретать большую самостоятельность, определяют свои жизненные стратегии, расставляют приоритеты. Однако в нашей работе рассматривать службу в армии как миграцию мы не станем. Переезд по этой причине предполагает возвращение после службы на прежнее место жительства, поэтому мы будем воспринимать его в качестве определенного миграционного опыта, расширяющего адап-

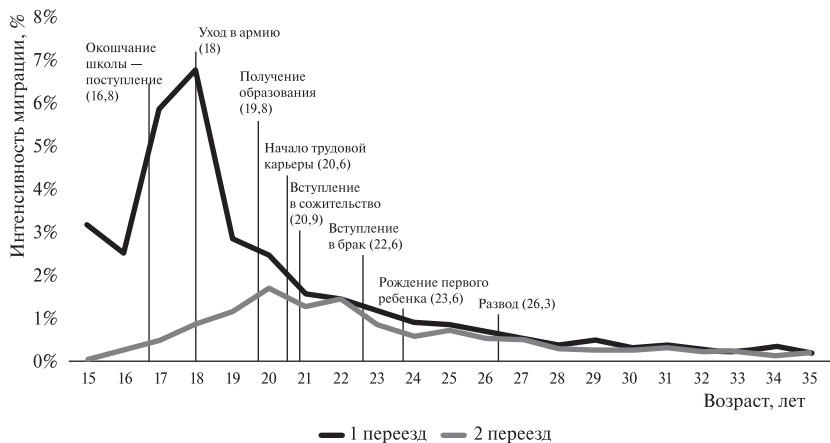


Рис. 14.2. Возрастные особенности наступления событий у россиян до 35 лет. *Источник: ретроспективное обследование «Человек, семья, общество», 2013 г.*

тационные возможности индивидов при последующих переездах. По сути, через такое воздействие служба в армии во многом способствует расширению миграционных биографий россиян.

Следующей причиной (рис. 14.2), по которой может происходить переезд, становится получение средне-специального образования с последующим выходом на рынок (средний возраст — 19 лет). Этот период характеризуется множественностью альтернатив для движения, своеобразный «перекресток мобильностей», на котором индивиду приходится определяться с дальнейшим вектором движения: трудовая карьера, вступление в брак, дальнейшее обучение и т.д.

Миграционная активность и тип населенного пункта

В данном разделе мы рассматриваем связь между миграционной активностью респондента и типом населенного пункта, в котором он проживает (рис. 14.3). Как видим, в крупных населенных пунктах процент лиц, имеющих миграционную биографию, существенно ниже, чем в более мелких. Этот факт обусловлен в первую очередь наличием развитой инфраструктуры и расширенными карьерными и образовательными возможностями в крупных городах. При этом, если говорить о жителях мелких поселений (численность до 10 000 жителей), то из них тоже около половины имеют миграционную биографию. Однако траектория их миграции скорее горизонтальная — чаще всего они совершают переезд в населенные пункты такого же типа.

Обусловленность такой ситуации может рассматриваться с двух сторон. Первая — миграция из села в село, из деревни в деревню по тем же причинам, что и в другие населенные пункты: новая работа, женитьба / замужество и т.п. Вторая — миграция из более крупных населенных пунктов в сельскую местность (обратная миграция) [Неуважаева, 2014].

Однако при более подробном анализе можно увидеть, что для России данный тренд пока не характерен. Как видно из рисунка 14.4, основной миграционный поток направлен из мелких в более крупные населенные пункты. А высокий процент лиц с миграционной биографией среди сельских поселений в сравнении

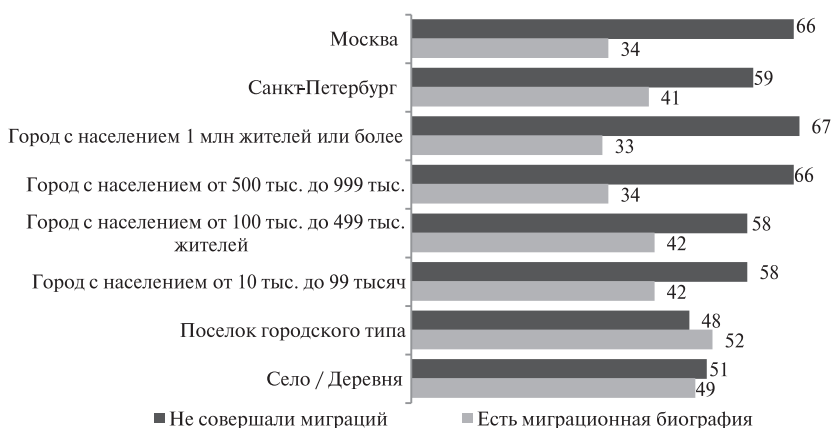


Рис. 14.3. Типы населенных пунктов среди групп с разной миграционной активностью, «Проект-2015», %

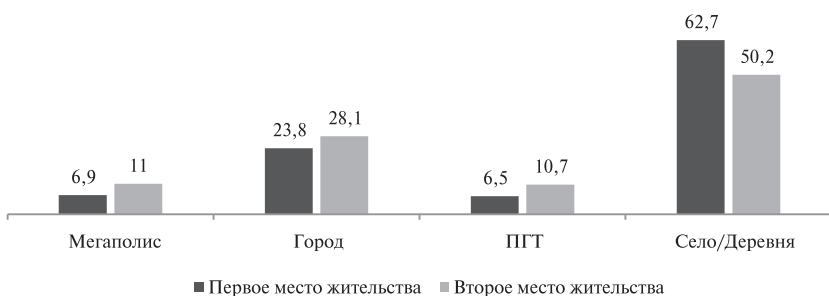


Рис. 14.4. Первые и вторые типы населенных пунктов среди лиц, имеющих миграционную биографию, «Проект-2015», %

с другими типами населенных пунктов объясняется высокой интенсивностью миграционных перемещений сельчан в пункты такого же типа.

При этом логику первых переездов условно можно назвать «традиционной». Она заключается в том, что индивид последовательно преодолевает различные жизненные этапы в соответствии с действующими общественно одобряемыми и в какой-то степени навязываемыми представлениями: человек благополучно оканчивает школу, получает в зависимости от тех или иных возможностей высшее или среднее специальное образование, идет в армию или выходит на рынок труда, затем создает семью. В некотором смысле построение жизненных планов в такой логике социально закреп-

плено, что означает приоритетную реализацию подобной траектории, в том числе и путем миграции.

Вторая модель миграционных биографий характеризуется высокой долей неопределенности в наступлении отдельных социально-демографических событий, поскольку они происходят в данном случае «не по плану», здесь вмешиваются независимые от индивида обстоятельства, вынуждающие человека совершать миграцию. Согласно данной модели, у индивида нарушается традиционный ход наступления событий. Внешние обстоятельства не дают ему в полной мере реализовать ни образовательные, ни трудовые планы. Человек выстраивает свой жизненный путь, исходя из наиболее доступных возможностей и перспектив.

Профессиональная принадлежность и миграционная активность

В связи с теоретическими предпосылками, фактической ситуацией с пространственными перемещениями и описанными причинами переездов представляется важным рассмотреть миграционную активность в контексте профессиональной принадлежности индивида. Как видно из данных таблицы 14.1, миграционная активность в большей мере характерна для следующих групп: руководители, работники сферы услуг, рабочие, использующие ручной труд, а также низкоквалифицированные рабочие всех отраслей.

Рассмотрим подробнее каждую из них. Так, для руководителей высокая интенсивность миграционных перемещений в сравнении с другими группами характерна уже в силу их должностных полномочий и специфики человеческого капитала. С другими тремя группами все обстоит несколько иначе. Несмотря на то, что работники сферы услуг в отличие от низкоквалифицированных рабочих используют преимущественно нефизический труд, требования к качеству их человеческого капитала в целом ниже, чем к представителям других профессиональных групп, для которых характерно использование нефизического труда. Для таких рабочих мест характерна очень высокая «текучка» кадров и отсутствие каких-либо социальных гарантий. Вследствие этих причин, таким работникам

сложнее закрепиться на одном рабочем месте и их переезд в большинстве случаев является профессионально вынужденным.

Таблица 14.1

Профессиональная принадлежность лиц с различной миграционной активностью, «Проект-2015», %

Профессия в соответствии с ISCO-08 ¹	Наличие миграционной биографии		Доля группы в массиве
	Не совершал миграций	Есть миграционная биография	
Руководители	6,7	7,1	6,8
Специалисты высшего уровня ²	16,9	15,8	16,5
Специалисты среднего уровня	18,6	14,1	16,9
Обслуживающий персонал (секретарь, офис-менеджер)	5,9	4,3	5,3
Работники сферы торговли и услуг	17,2	21,5	18,9
Рабочие, использующие ручной труд	16,2	18,9	17,2
Рабочие, использующие машинный труд	12,5	11,6	12,2
Низкоквалифицированные рабочие всех отраслей	5,1	6,3	5,6

Также стоит отметить, что в меньшей мере предрасположены к миграционным перемещениям группы специалистов среднего уровня (напр., рядовые работники городских / сельских администраций, работники сферы образования и т.п.) и обслуживающего персонала. На это тоже есть ряд причин. У представителей данных профессий существуют определенные требования к их человече-

¹ Профессии и специальности в использованном нами массиве «Проект-2015» кодируются в соответствии с четырехзначной Международной стандартной классификацией профессий 2008 г. (ISCO-08), Geneva: International Labour Office, 2008.

² Учитывая незначительную численность в массиве квалифицированных работников сельского, лесного хозяйств и рыбоводства (6 класс), а также представителей 0 класса (военнослужащие), данные по ним в таблице не представлены.

скому капиталу (как правило, формальные — наличие диплома, корочки). На таких рабочих местах чаще всего имеются высокие социальные гарантии, хотя уровень заработной платы зачастую может быть примерно на одном уровне с представителями сферы торговли и услуг. Но в силу высокого уровня социальной стабильности, которая является одним из ключевых факторов при планировании возможных переездов, такие работники могут долгое время оставаться на своей должности, а в отдельных случаях и вообще закрепиться там на всю жизнь.

Как видим, миграционная активность индивида может различаться в зависимости от профессиональной принадлежности. Таким образом, профессиональная принадлежность выступает значимым социальным фактором, способным оказывать влияние на интенсивность переездов индивида и на формирование его миграционной биографии в целом.

Стабильность и мобильность в пространственных перемещениях молодежи

Как мы рассмотрели выше, профессия индивида и его образовательные цели во многом определяют ход его жизни в современном российском обществе. И, действительно, при более детальном рассмотрении данного вопроса обнаруживаются определенные закономерности между пространственными перемещениями и этими социальными факторами. К тому же, в процессе анализа мы обнаружили, что данные факторы (ситуация на рынке труда, профессиональная принадлежность и образование) тесно связаны с уровнем социальной стабильности индивида. Особенно ярко это демонстрируют эмпирические данные исследования трудового пути молодежи (ГАУГН, 2018).

Как мы выяснили, для молодых людей чаще всего характерны переезды по образовательным и трудовым мотивам (см. табл. 14.2). Мы предположили, что обе этих причины связаны с ощущением стабильности. Однако почему одни группы молодых людей совсем не совершают каких-либо переездов, а другие решаются на смену привычных социальных условий? Связано ли это с тем, что немобильная в пространственных измерениях молодежь

Таблица 14.2

Причины переезда в различных возрастных группах молодежи, 2018 г., %

Причины переезда	Возрастные группы			Доля группы в массиве
	18–23	24–27	28–35	
Получение образования	30	31	23	27
Состояние здоровья	4	3	4	4
Поиск работы / трудоустройство	18	18	24	21
Переезд родителей / родственников	31	27	29	29
Контрактная служба в армии	3	3	3	3
Жилищные проблемы	11	10	10	10
Бизнес (открытие своего дела и т.п.)	1	2	2	1
Неблагоприятная ситуация в стране	5	6	8	7
Заключение брака	12	11	14	13
Другое	7	10	7	8

чувствует себя более уверенно и стабильно, в то время как другая их часть стремится за переменами и новыми условиями жизни? Быть может, та молодежь, которая переезжает по образовательным или трудовым мотивам, испытывает неудовлетворенность в данных сферах, а переезд для них становится действенным способом повышения их профессионального уровня?

Однако социальная стабильность может определяться как объективными показателями, доступными для замера, так и выражаться в субъективных самооценках индивидов. Учитывая возможности нашего инструментария, мы выделили несколько индикаторов, которые, так или иначе, отражают ситуацию со стабильностью индивида на рынке труда.

Для ответа на поставленные вопросы в соответствии с инструментарием исследования были разработаны индексы, представляющие собой сводные показатели различных эмпирически зафиксированных индикаторов. Еще раз отметим, что выборка молодежи в нашем исследовании включала довольно широкий возрастной диапазон (от 18 до 35 лет). Однако известно, что поведенческие практики молодежи в 18 лет и в 35 лет могут существенно различаться в силу уровня образования, обладания профессиональными навыками и компетенциями, опыта трудовой деятельности, нали-

чия профессиональных контактов и связей и т.д. В связи с этим мы решили провести возрастную сегментацию молодежи по индексу человеческого капитала, который включал следующие показатели: общее количество лет обучения; факт повышения квалификации за последние 12 месяцев; обладание общими и специфическими профессиональными навыками (владение навыками работы с ПК, знание иностранных языков и др.). Указанные индикаторы неоднократно использовались как в отечественных, так и в зарубежных исследованиях [Schultz, 1961; Becker, 1962; Тихонова, 2017].

По каждому из указанных индикаторов были выставлены определенные значения: молодежь, обучавшаяся не более 13 лет, получала 0 баллов; от 14 до 16 лет — 1 балл; от 17 лет — 2 балла. За факты повышения квалификации, как и за наличие тех или иных навыков, также присваивались дополнительные баллы. Получив, таким образом, значение индекса человеческого капитала по каждому респонденту (шкала от 0 до 5 баллов), мы смогли определить, некоторые его особенности по различным возрастным группам (см. табл. 14.3).

Как видим, наше предположение о существенных различиях в уровне человеческого капитала по возрастным группам подтвердилось. Так, молодежь в возрасте 18–23 лет имеет самые низкие показатели ИЧК по понятным причинам — эта группа еще только приобретает свое первое образование, не имеет существенного опыта работы, подвержена повышенным социальным рискам. В то же время обратная тенденция прослеживается в группе

Таблица 14.3

**Индекс человеческого капитала (ИЧК) в различных
возрастных группах молодежи, 2018 г., %**

Баллы	Возрастные группы			Доля группы в массиве
	18–23	24–27	28–35	
0 баллов	37	24	22	27
1 балл	18	18	15	16
2 балла	17	17	15	16
3 балла	13	17	18	17
4 балла	8	12	14	12
5 баллов	8	12	16	13

молодых людей в возрасте 28–35 лет. Здесь доля молодежи с показателями ИЧК в 4 и 5 баллов уже существенно выше, поскольку в данных возрастах уже завершился образовательный путь, сформировался определенный профессиональный уровень.

Переходя к интересующему нас показателю стабильности индивида на рынке труда, кратко охарактеризуем его основные составляющие. В качестве ключевых индикаторов стабильности в рамках данной работы были использованы следующие переменные: тип трудового договора, отражающего степень закреплённости работника к рабочему месту; форма выдачи заработной платы, которая свидетельствует о наличии тех или иных социальных гарантий; факт задержки заработной платы, также усиливающий различные социальные риски; факт нахождения в статусе безработного как отражение неустойчивости на рынке труда.

Говоря о молодежи, мы также должны учитывать, что это особая социальная категория, в принципе не отличающаяся высоким уровнем стабильности, существующая в поле неопределенностей и различного рода рисков. На рисунке 14.5 мы видим, что более чем для половины изучаемой группы индекс стабильности не превышает двух баллов. Рассмотрим подробнее распределение баллов по отдельным индикаторам для оценки вклада каждого из них в общий показатель стабильности.

Как видно из таблицы 14.4, один балл по нашей шкале обеспечивается преимущественно наличием хоть какого-нибудь опыта работы и отсутствием задержек по заработной плате. В принципе, подобная ситуация часто встречается в молодежной среде и особенно среди студенческой молодежи, когда для подработки

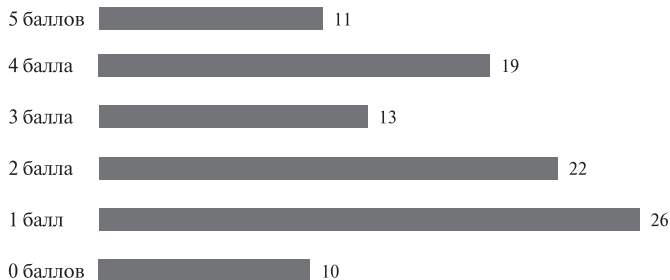


Рис. 14.5. Показатели индекса стабильности молодежи на рынке труда, 2018 г., %

Таблица 14.4

Индикаторы стабильности молодежи на рынке труда, 2018 г., %

Индикаторы	Значения						Доля группы в массиве	
		0 баллов	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла		5 баллов
Тип договора	Устная договоренность	100	97	86	49	63	-	72
	Временный	-	3	13	43	29	75	23
	На постоянной основе	-	-	1	7	7	25	5
Безработные	Есть опыт	100	43	18	35	13	2	32
	Не было опыта	-	57	82	65	87	98	68
Задержка зарплат	Случалась	100	62	18	36	15	6	38
	Не случалась	-	38	82	64	85	94	62
Белая / серая зарплата	Полностью серая	100	98	85	31	3	-	59
	Часть серая, часть белая	-	2	9	25	9	4	8
	Полностью белая	-	-	6	44	87	96	34

не обязательно иметь трудовой контракт, а ключевыми критериями условной «надежности» работодателя является гарантия (хотя бы словесная), что оплата будет произведена в срок и в полном объеме. Конечно, это предельно низкий уровень стабильности. Если для респондентов 18–24 лет это просто временная и вынужденная ситуация, то для старших возрастных групп такой показатель будет свидетельствовать уже о реальной проблеме. Второй балл респонденты получают, если помимо уже описанных критериев имели временный трудовой контракт, т.е. какое-то документальное подтверждение своего положения на рынке труда. Такая ситуация опять же может быть нормой для молодежи младших возрастов, в то время как для лиц старших возрастных категорий это может свидетельствовать о реальных жизненных проблемах. Далее мы еще рассмотрим подробнее ситуацию со стабильностью в различных возрастных группах, пока же зададим условные обозначения для нашей шкалы. Итак, показатели стабильности в 1 и 2 балла мы будем считать условно низкими, 3 балла — средним,

а 4 и 5 баллов — высокими, так как в данном случае респондент по каждому из критериев имеет положительный показатель.

Таким образом, сформированная шкала позволит нам оценить взаимосвязь социальной стабильности с миграционной биографией индивида. Важной представляется задача оценки взаимообусловленности пространственных перемещений и уровня социальной стабильности индивида, т.е. выяснение того, пространственные ли перемещения определяют уровень социальной стабильности или наоборот.

Стабильность как «трамплин» для мобильности

Так как же влияет ситуация стабильности на формирование установок на переезд в выделенных в нашем исследовании возрастных группах? Прежде всего, стоит выделить третью группу молодежи в возрасте 28–35 лет, для которой, как мы выяснили, характерен качественно иной уровень человеческого капитала и профессиональных навыков. В этой группе молодежи, несмотря на имеющиеся достижения, мотивация на переезд гораздо выше, нежели у остальных. Можно было бы предположить, что эта группа не должна планировать переезды, поскольку имеет самые высокие показатели стабильности. Однако мы видим, что чуть менее половины представителей от этой группы планируют уехать (см. табл. 14.5). При этом уже совершили переезд около 53% опрошенных среди молодежи в возрасте 28–35 лет.

Чем же объясняется такая тенденция? Как мы отмечали, наиболее низкие показатели стабильности наблюдаются в младшей возрастной группе (18–23 года), основной задачей которых является освоение нового опыта и увеличение уровня человеческого капитала. В этой возрастной группе уже четверть совершила переезд и еще треть планирует переехать в будущем. Стоит отметить, что для данной группы — это естественная ситуация, а в отдельных случаях и вынужденная, особенно если учесть пространственные масштабы нашей страны. Далеко не в каждом населенном пункте имеются учреждения для получения профессионального образования, в которые стремится молодежь после окончания школы.

Таблица 14.5

Распределение ответов на вопрос «Планируете ли Вы переехать в другой населенный пункт в ближайшее время?», 2018 г., %

Возрастные группы	Да	Нет	З/о	Доля группы в массиве
18–23	33	25	29	27
24–27	22	23	23	23
28–35	45	52	48	50

Иначе обстоит ситуация в других возрастных группах. Молодежь в возрасте 24–27 лет занимает промежуточное положение. Она в большей мере соответствует параметрам первой группы (пониженный уровень социальной стабильности и человеческого капитала), но в то же время у нее проявляются тенденции, характерные для молодых людей старшей возрастной группы 28–35 лет (особенно для верхней ее границы, которую составляет молодежь, уже получившая какой-либо трудовой опыт и имеющая значительные объемы человеческого капитала).

Наиболее интересной представляется ситуация в третьей возрастной группе молодежи (28–35 лет), особенно в той ее части, которая планирует совершить переезд. Группа планирующих переехать делится на две примерно равные части по уровню социальной стабильности. Первая половина (51%) характеризуется очень низким уровнем (от 0 до 2 баллов). У другой части (49%) ситуация в этом отношении принципиально иная — 4 и 5 баллов по шкале стабильности (см. табл. 14.6).

Таблица 14.6

Индекс стабильности в различных возрастных группах молодежи, планирующих совершить переезд, 2018 г., %

Индекс стабильности	Возрастные группы		
	18–23	24–27	28–35
0 баллов	13	10	8
1 балл	33	27	18
2 балла	27	20	25
3 балла	8	15	14
4 балла	12	17	23
5 баллов	7	10	11

Можно предположить, что для первой части этой группы цель переезда будет сводиться к поиску новых возможностей по обеспечению большей социальной стабильности, поиску социальных гарантий, позволяющих молодым людям более уверенно чувствовать себя на рынке труда. Для второй части этой группы переезд уже не будет связан с поиском стабильности. Они совершают пространственные перемещения и отрываются от привычных условий существования прежде всего в целях социальной мобильности. Эта часть молодежи и на старом месте проживания чувствует себя вполне успешно и стабильно, поэтому переезжают они в первую очередь для наращивания уровня человеческого капитала, которого достаточно, чтобы чувствовать себя уверенно в одном месте, но не хватает для обеспечения себе такого же положения в другом. Таким образом, цели таких переездов можно условно назвать «вызовами» самому себе.

Если подытожить, то в целом для молодежи характерно стремление, связанное с обеспечением большей стабильности и со снижением различных социальных рисков и неопределенностей. Это связано с выявленными в исследовании низкими показателями человеческого капитала и высоким уровнем социальной неустойчивости. Вполне понятно, что для молодежи низкие показатели стабильности в ряде случаев могут быть нормой. Однако, когда мы наблюдаем предельно низкие показатели стабильно в старших группах молодых людей, которые уже успели получить образование и первый опыт работы, а в ряде случаев и закрепиться на местах, то это уже сигнал о наличии существенных противоречий в социальной структуре, экономической системе, на рынке труда. Наличие системных проблем может препятствовать формированию и наращиванию человеческого капитала. Поэтому в современных обществах в идеале должна наблюдаться принципиально иная картина, когда пространственные перемещения будут связаны не с борьбой за существование и стабильность, а с мобильностью, с возможностями развития и личностного самосовершенствования. Пока же эта ситуация характерна для меньшинства молодых людей, близких по границам к среднему возрасту.

Сравнительный анализ миграционных биографий россиян в контексте наступления социально-демографических событий

Рассмотрев детально миграционные профили тех, кто совершал пространственные перемещения, имеет смысл определить также влияние переездов на качественные характеристики респондентов и их уровень жизни в сравнении с теми, кто переездов никогда не совершал. Здесь наша задача будет заключаться в оценке влияния миграционного опыта на социальное положение индивида до и после миграции, а также в определении взаимосвязи между миграцией как территориальным перемещением, и социальной мобильностью как движением в пространстве социально-структурных позиций. Иначе говоря, фиксируемый факт переезда будет рассматриваться в качестве поворотной точки в биографии, в которой будут наблюдаться изменения как в территориальной локации индивида, так и в социально-статусных позициях.

Для определения этих взаимосвязей воспользуемся построением таблиц мобильности (матрицы изменений различных социальных характеристик), направленных также на демонстрацию как интергенерационных, так и межгенерационных изменений.

Рассмотрим таблицы мобильности в разрезе миграции, вызванной образовательными причинами, так как мы уже выяснили, что это одна из доминирующих причин для переезда, в особенности в младших и средних возрастных группах. Как видим, миграция напрямую влияет на уровень образования респондентов и их детей на каждом уровне. Так, среди мигрантов число лиц с общим образованием существенно сокращается и воспроизводится всего лишь на 18,6%, в то время как у респондентов, не совершавших переезд, на 39,7%. Эта же тенденция наблюдается при сравнении показателей по высшему образованию — 72,1% среди переезжавших против 56,2% среди тех, кто переездов не совершал (см. табл. 14.7).

Если же анализировать образовательную миграцию в контексте роли родителей, то прослеживается следующая связь. Профессиональное и высшее образование воспроизводится у детей чаще по линии отца, что объясняется его ролью в семье в качестве главного кормильца. Это обуславливает стремление детей, как минимум,

Таблица 14.7

**Социальная мобильность в контексте образовательной миграции
(сравнение «отец — ребенок»)**

Образование респондента								
Образование отца	Переезжал				Не переезжал			
	Общее	Профессиональное	Высшее	Итого	Общее	Профессиональное	Высшее	Итого
Общее	11	27	21	59	269	288	120	677
	18,6%	45,8%	35,6%	100,0%	39,7%	42,5%	17,7%	100,0%
Профессиональное	39	88	108	235	594	954	586	2134
	16,6%	37,4%	46,0%	100,0%	27,8%	44,7%	27,5%	100,0%
Высшее	14	10	62	86	262	133	506	901
	16,3%	11,6%	72,1%	100,0%	29,1%	14,8%	56,2%	100,0%
Итого	64	125	191	380	1125	1375	1212	3712
	16,8%	32,9%	50,3%	100,0%	30,3%	37,0%	32,7%	100,0%

Таблица 14.8

**Социальная мобильность в контексте образовательной миграции
(сравнение «мать — ребенок»)**

Образование респондента								
Образование отца	Переезжал				Не переезжал			
	Общее	Профессиональное	Высшее	Итого	Общее	Профессиональное	Высшее	Итого
Общее	11	31	22	64	285	317	126	728
	17,2%	48,4%	34,4%	100,0%	39,1%	43,5%	17,3%	100,0%
Профессиональное	46	84	99	229	652	980	605	2237
	15,0%	17,3%	67,7%	100,0%	29,1%	43,8%	27,0%	100,0%
Высшее	19	22	86	127	339	205	563	1107
	18,1%	32,6%	49,3%	100,0%	30,6%	18,5%	50,9%	100,0%
Итого	76	137	207	420	1276	1502	1294	4072
	18,1%	32,6%	49,3%	100,0%	31,3%	36,9%	31,8%	100,0%

повторить образовательную траекторию отца и занять не меньшие статусные позиции (табл. 14.7 и 14.8).

Другие особенности можно обнаружить при анализе воспроизводства статусных позиций родителей в контексте трудовой миграции (см. табл. 14.9 и 14.10).

Как оказалось, если родители обладают более высокими профессиональными позициями, то у их детей вероятность совершить восходящую социальную мобильность в процессе миграции будет значительно выше. При этом можно заметить, что уровень воспроизводства показателей для приведенных таблиц различен. Так, межгенерационная социальная мобильность ярче проявляется при переездах по образовательным причинам, в то же время при трудовой миграции профессиональный статус является более устойчивым. Это можно проинтерпретировать следующим образом: квалифицированный труд предполагает наличие специалиста, который подготовлен к своей работе. При этом различия между специалистами хоть и существуют, но не такие большие, как между имеющими образование и теми, кто его не получил.

Таблица 14.9

**Социальная мобильность в контексте трудовой миграции
(сравнение «отец — ребенок»), ЧСО, 2013 г.**

Квалификация респондента								
Переезжал					Не переезжал			
Квалификация отца	Раб. физ. труда	Спец. ср. квал.	Спец. высшей квал.	Итого	Раб. физ. труда	Спец. ср. квал.	Спец. высшей квал.	Итого
Раб. физ. труда	55	35	40	130	725	314	349	1388
	42,3%	26,9%	30,8%	100,0%	52,2%	22,6%	25,1%	100,0%
Спец. ср. квал.	20	17	21	58	226	216	321	763
	34,5%	29,3%	36,2%	100,0%	29,6%	28,3%	42,1%	100,0%
Спец. высшей квал.	7	5	24	36	89	106	412	607
	19,4%	13,9%	66,7%	100,0%	14,7%	17,5%	67,9%	100,0%
Итого	82	57	85	224	1040	636	1082	2758
	36,6%	25,4%	37,9%	100,0%	37,7%	23,1%	39,2%	100,0%

Таблица 14.10

**Социальная мобильность в контексте трудовой миграции
(сравнение «мать — ребенок»), ЧСО, 2013 г.**

Квалификация респондента								
Переезжал					Не переезжал			
Квалификация отца	Раб. физ. труда	Спец. ср. квал.	Спец. высшей квал.	Итого	Раб. физ. труда	Спец. ср. квал.	Спец. высшей квал.	Итого
Раб. физ. труда	60	24	28	112	731	276	284	1291
	53,6%	21,4%	25,0%	100,0%	56,6%	21,4%	22,0%	100,0%
Спец. ср. квал.	17	26	24	67	275	261	403	939
	25,4%	38,8%	35,8%	100,0%	29,3%	27,8%	42,9%	100,0%
Спец. высшей квал.	12	7	37	56	113	140	463	716
	21,4%	12,5%	66,1%	100,0%	15,8%	19,6%	64,7%	100,0%
Итого	89	57	89	235	1119	677	1150	2946
	37,9%	24,3%	37,9%	100,0%	38,0%	23,0%	39,0%	100,0%

Таким образом, существует прямая связь между миграцией и социальной мобильностью. Сравнение двух групп переезжавших и не совершающих переезды респондентов показало, что у мигрантов чаще происходит вертикальная социальная мобильность, в том числе и на межгенерационном уровне. Также мы выяснили, что межпоколенческая мобильность в большей степени проявляется при миграции по образовательным мотивам, тогда как переезд по трудовым причинам говорит об устойчивости квалификационного статуса респондента.

Межпоколенческая мобильность в контексте пространственных перемещений

В данном подразделе мы рассмотрим сущность территориальной мобильности с опорой на описание переездов в биографических интервью, полученных в рамках проекта «Межпоколенческая социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации».

российской истории» (Интервью-2015). Этот сюжет позволит представить более полную картину о пространственных перемещениях индивидов с точки зрения субъективных оценок миграционных биографий.

Конструирование миграционных биографий — процесс, в который включен не только индивид. Это продукт совокупной деятельности многих индивидов. Чтобы реконструировать свою биографию, человек связывает свою хронологию жизненного пути с социально-исторической хронологией развития всего общества. Фактически это означает, что многие события в жизни индивида будут увязываться им с теми или иными историческими событиями. Поэтому важно упомянуть о социально-историческом контексте, с которым соотносятся истории информантов: для поколения «прадедов» и «дедов» — это опыт проживания в Советском Союзе, для «дедов» и «родителей» — опыт жизни на переломе эпох в начале 90-х гг. XX в., для «детей» — опыт жизни в новом, постперестроечном обществе.¹

В предыдущих работах нами упоминалось, что благодаря нарративам о переездах можно анализировать самоидентификацию респондента с тем или иным положением в социальной структуре на начало и конец анализируемого периода (до переезда и после него), и благодаря этому становится возможной субъективная оценка результатов социальной мобильности [Стрельникова, 2015].

При исследовании пространственных перемещений биографический метод открывает возможность для фиксации трансформаций в повседневной жизни, в установках и поведении людей [Aritzsch, Siouti, 2007]. Кроме того, ретроспективная логика биографического метода реконструирует миграционную биографию индивида с учетом целого спектра различных причин, факторов и обстоятельств субъективного и объективного плана, приводящих к миграции. Поэтому в ходе описания переездов и свойств обретенного или утраченного жилища обычно акцентируется внимание на появлении или утрате тех или иных возможностей:

¹ Во всех приводимых цитатах указан возраст информантов на момент сбора данных, и то поколение, к которому его можно отнести в рамках методологии проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории».

«Мама с папой получили квартиру. Они работали на заводе, и в то время выдавали за отработку. Вот отработали — выдали квартиру» (ж., 29 лет, поколение «детей»);

«Малосемейка — это квартиры, которые строили <...> для молодых семей. Большие для рабочих... ну, первое начальное жилье, которое давали в Советском Союзе, ступени... там было: коммунальные квартиры, общежития. А это отдельная квартира, но малая по количеству квадратных метров» (м., 46 лет, поколение «родителей»).

В процессе биографического интервью рассказчик дает описание места и времени как обстоятельств, необходимых для понимания описываемых им событий [Рождественская, 2012]. Переезды создают структуру жизненной траектории, очерчивают поворотные моменты этой траектории, и, в конечном счете, помогают информанту и исследователю разделить жизненный путь на четкие этапы, для каждого из которых становится возможной субъективная оценка результатов социальной мобильности.

В целом, анализ переездов можно разделить на два этапа: 1) оценка их потенциала (то, что информант ожидал от своей пространственной мобильности на этапе ее планирования), и 2) оценка результатов (т.е. успешности перемещений, степени реализации своих ожиданий). Сопоставление двух этих этапов позволяет более точно понять, «лучше» или «хуже» стала жизнь информанта после переезда (или после серии переездов), «ближе» или «дальше» информант ощущает себя по отношению к своим жизненным целям, т.е., в этом случае происходит перенос траектории пространственных перемещений на траекторию жизни. В свою очередь, такой перенос дает возможность сформировать субъективные оценки переездов в понятиях жизненной цели, т.е. к своеобразному отождествлению «переездов» с более общими понятиями субъективной успешности / неуспешности своей жизни, повышения / понижения статуса. Например, в биографии Б. (ж., 56 лет, поколение «дедов») мы обнаружили запутанный рисунок географических перемещений, который можно назвать «гипермобильностью». Эта гипермобильность была связана с опытом постоянных лишений и житейских неурядиц: репрессии в родительской семье, расселение в бараки, отсутствие прописки, вынужденный уход с работы из-за недоброжелательности и доносов.

Б. предпринимала попытки замедлить или прекратить свои перемещения, но обстоятельства, в первую очередь жилищные, были неблагоприятными: *«Может, они и не знали, что я из раскулаченных, но знали, что я жила в бараках, а в бараках жили все такие <...> Жить было негде. У мамы был крохотный флигелечек. Комнатка и кухонька. Надо строиться. А как?»*. В результате Б. устроилась на тяжелую низкоквалифицированную работу, т.к. там ей пообещали стройматериалы и ссуду: *«Пошла работать штукатуром. И штукатурила 20 лет. Руки не ггибаются. А что делать?..»*, и спустя 14 лет такой работы смогла обзавестись своим жильем. В данной биографии мы наблюдаем серию «неуспешных» переездов, которые не приводили к повышению социального статуса, а отсутствие собственного жилья воспринималось как самый важный критерий «неуспешности».

Таким образом, траектория географических перемещений становится не только важным источником информации о социальной мобильности, но также основанием для субъективной оценки результатов этой мобильности в межпоколенном аспекте. При этом анализ пространственных перемещений позволяет вычлени в них «статические» и «динамические» элементы. Так, восприятие различных мест проживания несет в себе оценку состоявшихся или потенциальных перемещений [Стрельникова, 2015], а «застывание» жизненной траектории на какой-то определенной социальной позиции влечет за собой снижение потребностей в географической мобильности [Сорокин, 2004]. Поэтому тематика переездов, затронутая в ходе интервью, позволяет информанту переосмыслить желаемую и реализованную траекторию социальной мобильности, а исследователю — ответить на вопросы о проекции жизненных траекторий на физическое (географическое) пространство и о влиянии географического «вектора» мобильности на различные события жизни.

В ходе анализа интервью было выявлено, что повествование о личном биографическом пути, о своих биографических событиях передает нам некую индивидуально модифицированную картину, искаженную за счет неточных воспоминаний или субъективности [Куприянов, 2012]. В этом кроется и основная уязвимость биографического метода, т.к. возникает вопрос о надежности и достоверности получаемых фактов. По словам Робертса, люди конструируют собственные миграционные биографии, опираясь

именно на приобретенный жизненный опыт, формирующийся в особых социокультурных контекстах и тех социальных реалиях, где им приходится жить [Roberts, 2002: 119]. Данный тезис еще раз подчеркивает важность учета социально-исторической динамики, без которой обоснованно интерпретировать те или иные события мы не можем. Однако эта особенность биографического метода вовсе не ограничивает возможности исследователя при изучении миграционных процессов. Наоборот, переезды и пространственные перемещения представляют собой неотъемлемую часть биографии индивида, пересекаются с его прошлым, определяют настоящее и формируют будущее. В ходе биографического интервью могут быть раскрыты не всегда очевидные противоречия между различными социальными процессами, между действующей социальной структурой общества и включенным в нее субъектом.

Заключение

Подводя итоги настоящей главы, еще раз выделим наиболее важные результаты комплексного анализа пространственных перемещений. Проведенный анализ показал, что концепция жизненного пути, в рамках которой мы использовали понятие миграционной биографии, представляется наиболее эвристичной с точки зрения теоретических и интерпретативных возможностей. Данное понятие позволяет, помимо сугубо статистических и экономических показателей, включить в поле анализа социальные факторы и субъективные оценки индивидов, поскольку социальная обусловленность не может выражаться только лишь в объективных показателях: не менее важен субъективный контекст и уникальность миграционной биографии конкретного индивида.

В рамках выбранного подхода мы выделили две основные логики, позволяющие интерпретировать пространственные перемещения индивида: «планы» и «обстоятельства». В первом случае пространственное перемещение вписывается в обычный план жизни и является одним из этапов жизни. Такое перемещение, как правило, не вызывает жизненного дискомфорта и потрясений. Во втором случае пространственные перемещения индивида совершаются вынужденно, и эту логику переездов связывают с вы-

сокой неопределенностью в наступлении отдельных социально-демографических событий, т.е. они совершаются «не по плану».

В ходе нашего анализа было обнаружено, что миграционная активность индивида может различаться в зависимости от профессиональной принадлежности, которая выступает значимым социальным фактором переездов и определяет их интенсивность. Также был рассмотрен вопрос взаимообусловленности пространственных перемещений и уровня социальной стабильности индивида. Отмечено, что для большей части молодежи переезды связываются со стремлением повысить уровень стабильности, наряду со снижением различных социальных рисков и неопределенностей. В то же время, для незначительной доли молодых людей высокий уровень стабильности является «трамплином» для осуществления уже социальной мобильности и наращивания человеческого капитала. Иными словами, социальная стабильность может мотивировать на переезд на различных уровнях. С одной стороны, переезд в целях ее обретения, а с другой — как стимул для поиска новых возможностей.

При сравнении переезжавших и не совершающих переезды респондентов выяснилось, что у мигрантов чаще происходит вертикальная социальная мобильность, в том числе и на межгенерационном уровне. Описанные закономерности были дополнены субъективными оценками пространственных перемещений с акцентом на появлении или утрате различных возможностей. Исходя из этого, анализ переездов предполагает оценку их потенциала (возможных приобретений) и оценку результатов (степень реализации планов). При этом необходимо учитывать, что последовательность наступления социально-демографических событий может иметь поколенческую специфику, т.е. различаться у представителей различных поколений. Анализ таких поколенческих последовательностей является перспективным направлением.

Таким образом, в данной главе мы попытались представить комплексный анализ пространственных перемещений индивидов, предполагающий наряду со статистической фиксацией переездов также их социальную обусловленность, в том числе в межгенерационном ключе.

Глава 15

Жилищная стратификация: жилье как элемент материального благополучия

Распространенный предмет современных стратификационных исследований — дифференциация ресурсообеспеченности различных социальных групп. При этом анализ материального благополучия семей и индивидов, как правило, не ограничивается использованием одиночного индикатора (уровень доходов), а расширяется в рамках многомерной системы индикаторов, среди которых, помимо доходов, учитываются сбережения, жилищная обеспеченность, имущественная обеспеченность [Средние классы..., 2003; Тихонова, 2014]. Каждый из упомянутых индикаторов также может иметь внутреннюю многомерную структуру. В данной главе мы рассмотрим жилищную обеспеченность россиян в контексте анализа социальной структуры, стратификации и паттернов социальной мобильности. В данной главе мы рассмотрим жилищную обеспеченность россиян в контексте анализа социальной структуры, стратификации и паттернов социальной мобильности, используя данные проекта РФФ «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре поколения российской истории»¹, а также вторичный анализ открытых социологических данных (Российский

¹ Из материалов проекта «Межпоколенная социальная мобильность» в анализ включено 85 биографических интервью, проведенных в 2015 г. с представителями двух возрастных групп («родители» — 45–50 лет и «дети» — 25–30 лет), сегментированных по их социально-экономическому статусу (руководители и рядовые работники), а также 35 интервью, проведенных в 2017 г. с представителями «нового среднего класса» в лице работников IT-профессий (три возрастные группы: до 30 лет («дети»), 35–45 («средняя группа») и 50–60 лет («родители»)). Эмпирические ресурсы проекта позволяют провести сравнительный анализ по тематике жилья для четырех поколений россиян [Социальная мобильность..., 2017], см. также [Судьбы людей, 1996]. В данной главе мы используем материалы только по последним двум поколениям: «родители» (1965–1970 г.р.), и «дети» (1985–1990 г.р.), чтобы соотнести эти результаты с результатами вторичного анализа.

мониторинг экономического положения и здоровья населения, осуществляется НИУ ВШЭ¹; Комплексное наблюдение условий жизни населения, проводимое Росстатом²) и данные государственной статистики (Росстат). Наличие жилья и его характеристики, а также статус собственности интерпретируются нами как один из важных стратификационных критериев. Микроданные позволяют дополнить статистические показатели в таких аспектах, как распространенность владения вторым жильем и концентрация жилищных активов в группах, выделенных по различным параметрам (состав домохозяйства и др.).

Как было показано в наших предыдущих работах [Стрельникова, 2015; Социальная мобильность..., 2017], ситуации смены или обретения жилища приводят к изменениям в жизни, воспринимаемым как важные и влияющие на траекторию жизни. Также они становятся своеобразными точками отсчета, позволяющими сопоставить стартовые и текущие условия жизни, т.е. субъективные (оценочные) характеристики жилища, которым обладают члены домохозяйства (или, по крайней мере, желают обладать) и которые можно рассматривать с точки зрения паттернов социальной мобильности в качестве одного из критериев жизненного успеха.

Жилье и траектории мобильности

В ходе первого этапа проекта «Интервью-2015» использовалась проективная методика «Линия жизни» [Социальная мобильность..., 2017: 378], которая позволяет увидеть роль жилищных практик

¹ Из материалов РМЭЗ НИУ ВШЭ (сайты обследования RLMS–HSE: <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms> и <http://www.hse.ru/rlms>) в анализ включены данные за 1994–2016 гг. Эти данные репрезентируют население России по городским и сельским поселениям с различной численностью населения, а также по отдельным социально-демографическим группам. Ограничения, которые необходимо учитывать при работе с этой базой данных по жилищным вопросам, описаны в работе [Черкашина, 2018].

² Описание Комплексного наблюдения условий жизни населения (КОУЖ 2011, 2014, 2016) и базы микроданных доступны на сайте Росстата: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/inspection/itog_inspect1.htm. На конец 2018 г. в открытом доступе находятся данные первых трех волн: 2011 (объем выборки 9990 домохозяйств), 2014 и 2016 гг. (по 59994 домохозяйств).

в биографических траекториях. В завершающей фазе интервью информанту предлагался лист с различными вариантами жизненных траекторий (восходящий вектор, нисходящий вектор, поступательное движение, зигзагообразные линии с финальным направлением вверх или вниз, ровная горизонтальная линия, вектор вверх с критическим событием, которое помешало либо не помешало дальнейшему движению), из которых можно было выбрать тот вариант, который наиболее соответствует его жизненному пути, а если ни один вариант не подходил, то можно было нарисовать свой. После этого предлагалось, по возможности, объяснить рисунок, подписать ключевые события жизни, которые стали основой рисунка. В результате было получено 45 рисунков без подписанных событий (они были озвучены устно), и 40 рисунков с подписями. Наиболее многочисленной группой подписанных рисунков (26 единиц) стали те, в которых обозначены события жизни из нескольких сфер одновременно, при этом жилищные события (получение жилья, переезд) фигурировали в 16 рисунках (см. примеры на рис. 15.1–15.3). Остальные группы подписанных рисунков встречались реже: рисунки с сугубо трудовыми событиями в жизненной траектории — смена должности или сферы работы (5 единиц), рисунки с семейно-демографическими событиями — путь от детства до зрелости, рождение детей, браки и разводы (5 единиц), неклассифицируемые рисунки — абстрактные, философские (4 единицы). Таким образом, переезды и другие жилищные ситуации в целом являются важными жизненными «поворотами» и «перекрестками», поскольку присутствовали почти в половине подписанных рисунков.

Жилье как элемент благосостояния

Рассмотрим, как жилище и его свойства могут интерпретироваться в стратификационном аспекте. Будучи объектом, имеющим определенную экономическую ценность и привязку к праву собственности, жилище — занимаемое домохозяйством и принадлежащее одному или нескольким его членам, а также другое жилье, принадлежащее кому-либо из членов семьи, — является элементом материального благосостояния. Его принято относить к нефинансовым

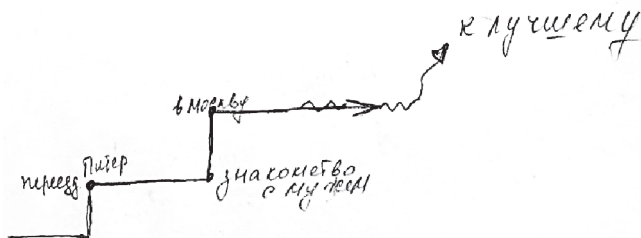


Рис. 15.1. Изображение линии жизни, ж., 30 лет, поколение «детей»

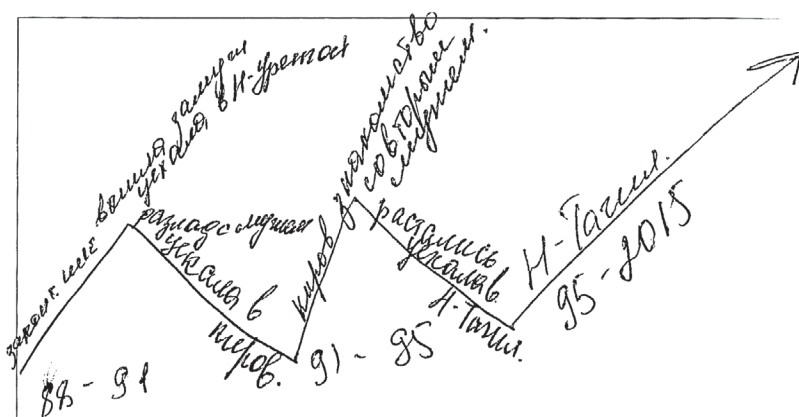


Рис. 15.2. Изображение линии жизни, ж., 45 лет, поколение «родителей»

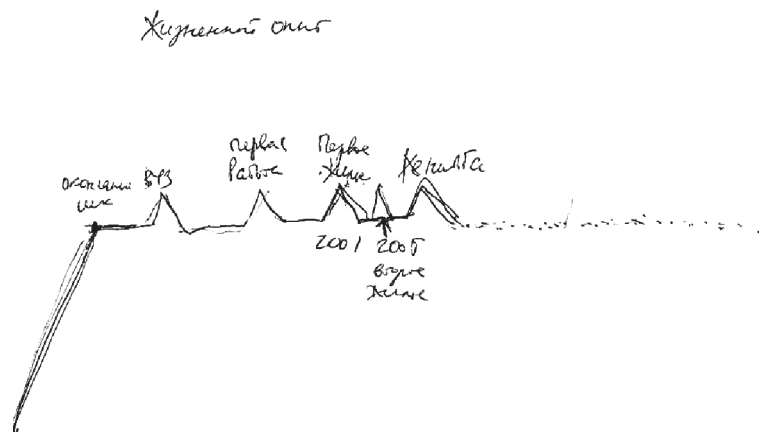


Рис. 15.3. Изображение линии жизни, м., 45 лет, поколение «родителей»

активам домохозяйства наряду с земельными участками, транспортными средствами, потребительскими товарами длительного пользования, а также ценностями и объектами интеллектуальной собственности, при этом возможна и стоимостная оценка нефинансовых активов [Guidelines for Micro Statistics..., 2013], которую, однако, не всегда просто применить при использовании опросных данных.

Жилье является самым важным имуществом домашних хозяйств как с точки зрения реализации базовых функций (место обитания членов домохозяйства), так и с точки зрения стоимости. В советское время «профессия или работа, семейный и социальный статус человека предопределяли, какие возможности имел человек для получения жилья» [Кротов, Буравой, Лыткина, 2003: 5]. Это влияние не исчезло и в современном обществе: жилищные условия во многом предопределяют жизненные возможности через тот социальный капитал, который формируется локальным окружением [Ечевская, 2015]. Если же говорить о жилище как об имущественном активе домашних хозяйств, то в постсоветских странах доля собственников основного жилища составляет 2/3 и более от всех домохозяйств [Affordable Housing Database, 2016], что обусловлено, прежде всего, возможностями практически бесплатной приватизации в процессе рыночных реформ. Так, в России с начала 1990-х гг. все жилищные стратегии и программы были направлены на создание рынка жилья и класса собственников, в результате к 1 января 2016 г. было приватизировано 30 557 тыс. жилых помещений (77% всех подлежащих приватизации) [ФСГС. Российский статистический..., 2016]. При этом активность граждан в реализации своего права на приватизацию напрямую соотносилась с потребительскими свойствами жилища: «чем лучше по качеству и больше по площади жилье имеет семья, тем активнее ее «приватизационное» поведение» [Бессонова, Крапчан, 1994: 30–31]. В целом в первые постперестроечные десятилетия рост численности владельцев жилья был обусловлен приватизацией, а в последние годы стал заметен эффект роста объемов жилищного строительства и ипотечного кредитования [Богомолова, Черкашина, 2018: 65]. Из-за этого в 2011 г. количество ипотечных кредитов превысило число приватизированных за год квартир, т.е. купля-продажа с привлечением заемных средств стала основной стратегией обретения жилищной собственности. Это согла-

суется с российской жилищной политикой последних лет, согласно которой широкие слои населения должны решать свой «жилищный вопрос» самостоятельно при помощи рыночных механизмов [Шомина, 2010].

Если говорить о различных видах недвижимости в составе нефинансового богатства российских домохозяйств, то к 2016 г. собственное жилье было в активе у 82% жителей нашей страны (для сравнения: в 1994 г. эта доля составляла около 50%); дом на садовом участке является элементом жилищного капитала у 20–23% россиян, причем эта доля сохраняется на текущем уровне последние 12 лет; дополнительное жилье (другие квартиры и комнаты) к 2016 г. имелись в активе у 8% россиян (для сравнения: в 1994 г. эта доля составляла 4%) [Богомолова, Черкашина, 2018].

На макроуровне обеспеченность населения жильем является индикатором качества жизни населения, успешности проведения реформ, эффективности выбранной экономической модели и может быть представлена без дополнительных группировок, т.е. применительно ко всему населению. Что касается мезоуровня, то здесь важным аналитическим инструментом является определение жилищных групп, т.е. структурирование населения в соответствии с жилищными статусами [Бурдяк, 2015]. Это будет рассмотрено в следующем разделе.

Жилищная стратификация: проблемы измерения и выбора критериев дифференциации

Жилищные группы — это группы, в которые можно объединить индивидов со схожими жилищными статусами. Если эти статусы выстроить в иерархичном порядке, то можно говорить о жилищной стратификации. Ряд авторов использует термин «жилищные классы» [Рех, Моогге, 1967; Кротов, Буравой, Лыткина, 2003; Корнев, 2005], который можно рассматривать как синоним жилищных групп¹. Под жилищным статусом можно понимать довольно

¹ Однако, на наш взгляд, понятие класса может внести некоторую путаницу при попытке соотнести друг с другом жилищные и социальные классы, а также при попытке объединить в большие классы множество достаточно мелких групп. В работе [Кротов, Буравой, Лыткина, 2003: 3] даже в предисловии

большую совокупность характеристик, отражающих как сами жилищные условия индивида, так и то, является ли он собственником какой-либо недвижимости, пригодной для проживания.

Состав и численность жилищных групп меняется с течением времени. В советском периоде преобладали наниматели жилья на условиях социального найма. В постсоветский период жилище из распределяемого ресурса стало элементом нефинансового богатства, что привело к появлению многочисленной, но неоднородной социальной группы собственников жилья. Также видоизменились и категории жилищного найма: сейчас он представлен такими видами, как социальный наём (от 1 года до 10 лет без права приватизации), муниципальный наём (бессрочный с возможностью приватизации), частный наём (включая безвозмездный и коммерческий, сроки определяются согласно договору, без права приватизации).

В целом переход из одной жилищной группы в другую, или жилищная мобильность, может быть обусловлен как структурными, так и индивидуальными факторами. К структурным факторам, которые приводят (или потенциально могут привести) к изменению жилищного статуса больших масс людей, можно отнести уже упоминавшуюся массовую приватизацию 1990-х гг., изменение рыночных ставок по ипотечному кредитованию, целевые правительственные программы, а также (в последние годы) и реновацию старого жилищного фонда, связанную с высокой степенью износа жилья, и, как следствие, с пересмотром стоимостного эквивалента старого и нового жилища. К индивидуальным факторам можно отнести самостоятельное улучшение жилищных условий с помощью накоплений, ипотечного кредитования, коммерческого найма. В этом случае доля ипотечного кредитования может выступать косвенным индикатором наличия или отсутствия возможностей для жилищной мобильности.

Отметим, что некоторые жилищные статусы могут комбинироваться друг с другом: например, индивид может быть одновременно собственником одного жилья и арендатором другого. А мно-

отмечено, что «...зависимость между жилищными и экономическими классами, когда в одном типе жилья проживают примерно равные по экономическому положению семьи, только формируется. До сих пор, под влиянием социального наследия, социальные различия проявляются, скорее, во внутреннем убранстве квартиры, а не в типе жилья».

гие характеристики жилища носят оценочный, субъективный характер. Все это приводит к серьезным сложностям как при попытке измерения жилищных статусов, так и при выборе основания классификации жилищных групп. Так, если говорить о статистических данных и микроданных, то одним из их серьезных недостатков при изучении жилищной стратификации является ограниченность используемого круга вопросов, отражающих потребительские свойства жилища. Например, в статистике Росстата используются показатели темпов жилищного строительства, доли приватизированного жилья, доли граждан, использовавших жилищные сертификаты различных целевых программ для приобретения жилья [ФСГС. Строительство в России, 2016]. Среди переменных РМЭЗ НИУ ВШЭ используются вопросы о собственности на занимаемое жилье (в разные годы они формулировались по-разному¹), о наличии второго жилья, о наличии временной недвижимости (садовые домики и др.).

Что касается локальных исследований, то предлагаемые классификации, как правило, не являются универсальными, а разрабатываются или адаптируются в рамках конкретных задач. Например, Н. Корнев предлагает классификацию, организованную сначала по принципу отнесения квартиры к отдельной или коммунальной, а затем по критерию собственности. В итоге получено шесть жилищных классов: а) три класса отдельных квартир (доходные, частные с жителями, неприватизированные с жителями); б) три класса жилищ в коммунальных квартирах (доходные комнаты, частные комнаты с жителями, неприватизированные комнаты с жителями). Далее для характеристик каждого класса учитывают долю жилплощади, приходящейся на человека, и размер долга по квартплате [Корнев, 2005]. П. Кротов, М. Буравой и Т. Лыткина использовали классификацию жилого фонда города по таким характеристикам, как тип здания, количество квартир в многоквартирном и частном домах, комнат в общежитии, материал стен, средний размер квартиры (комнаты), количество этажей, степень

¹ Например, в РМЭЗ–НИУ ВШЭ вопросы о типе жилища и статусе собственности звучали так: «Жилье, в котором Ваша семья живет в настоящее время, это общежитие, Вы его снимаете или это Ваше жилье?» и «Жилье Вашей семьи приватизированное, частное или неприватизированное, нечастное?».

благоустройства, год постройки [Кротов, Буравой, Лыткина, 2003]. Е. Шомина предлагает классификацию, выстроенную по оси возможностей, прав и свобод применительно к месту жительства: на самой нижней ступени размещены бездомные, затем сквоттеры (захватчики пустующего жилья), выше находятся обитатели общежитий, квартиросъемщики, члены жилищных кооперативов, собственники квартир в многоквартирных домах, собственники частного дома, и, наконец, на самой верхней ступени располагаются владельцы многоквартирного дома [Шомина, 2010]. В этой классификации все градации жителей отражают статусы от самых бесправных в плане распоряжения своим местом проживания до «жилищной элиты», которая может очерчивать для других их набор прав. И. Айзинова предлагает классификацию, в которой комбинируется несколько оснований (пересекаются характеристики жилья, собственность на него и способ приобретения этих прав собственности (приватизация или покупка)): 1) приватизировавшие элитную жилую площадь; 2) собственники приватизированного жилого фонда со средней степенью износа выше 20%; 3) собственники жилья, купленного на первичном или вторичном рынке за счет собственных доходов или привлеченного кредита; 4) граждане, не участвовавшие в приватизации и проживающие в муниципальном жилом фонде; 5) имеющие свободный излишек денежных средств, вкладываемых в строительство или покупку жилья [Айзинова, 2007].

Е. Караваева и Т. Черкашина, обобщая описания различных жилищных систем, предлагают ряд критериев для их сравнения: субъекты собственности на жилье (государство, юридические или частные лица и др.), способ распределения жилья (раздача, покупка, наём), условия доступа к жилью (очередь или денежные средства), основной жилищный класс, понимая под ним самую многочисленную жилищную группу и идентифицируя ее по статусу собственности на жилье (собственники, квартиросъемщики, наниматели по социальному и муниципальному найму) [Караваева, Черкашина, 2015].

Как видим, каждая из классификаций выстроена по своим основаниям, однако есть и ряд общих черт: 1) определяются базовые типы жилищных групп в привязке к праву собственности на жилье: *собственники, арендаторы (квартиросъемщики), нанима-*

тели в рамках социального найма, 2) определяются базовые характеристики жилья, на основании которых можно рассчитать долю граждан, обеспеченных жилищем с различными потребительскими свойствами (метраж, тип жилища, этажность, благоустроенность, и т.д.). Эту классификацию можно дополнить данными по количеству объектов собственности, т.е. разделить собственников на граждан, имеющих и не имеющих второе (дополнительное) жилье.

В целом для интегральной характеристики жилища необходимо учесть либо его текущую рыночную стоимость (и затем сопоставлять со средней стоимостью в данном регионе / районе), либо зафиксировать стоимостные параметры — большинство из них, как правило, представлены на многочисленных сайтах недвижимости¹ (местоположение: район — его «статус» и удаленность от центра, инфраструктура, доступность транспортных узлов; степень износа здания и его общее состояние; социальное и физическое окружение; планировка; вид из окна, наличие и качество ремонта и т.д.). Очевидно, что в рамках исследования с информантами не-экспертами сложно получить корректную информацию как по стоимости, так и по всем вышеперечисленным показателям². Об ограничениях подобных данных можно судить по ответам респондентов РМЭЗ НИУ ВШЭ на вопрос «Какова сегодня приблизительно рыночная цена такого жилья, как Ваше?», задаваемого с 2000 г.: в последних волнах респонденты из 20–23% семей затрудняются с ответом на него. В целом называют цену жилья примерно 65% информантов (см. табл. 15.1). И с 2000 г. существенного повышения «компетентности» респондентов как способных дать стоимостную оценку своему жилью не происходит. Поскольку большая часть собственников получила жилье бесплатно, в ходе приватизации, они могут не ориентироваться в рыночной стоимости своей квартиры до тех пор, пока им не придется ее продавать. А большинство тех, кто называет примерную рыночную цену своего жилья, оперируют «круглыми» значениями, например, 2 млн или

¹ См., например, Яндекс. недвижимость (<https://realty.yandex.ru>), ЦИАН ([cian.ru](https://www.cian.ru)), Индикаторы рынка недвижимости (<https://www.irn.ru/>).

² Однако при необходимости можно подгрузить из онлайн-источников соответствующую информацию до или после проведения опроса (если используется квартирный опрос по месту жительства и интервьюер корректно фиксирует район проживания респондентов).

2,5 млн руб. Кроме этого, поскольку информация о стоимости жилья в ходе анкетного опроса или интервью не подразумевает документального подтверждения, эти данные подвержены неконтролируемым смещениям. Дополнительное ограничение подобных данных связано с тем, что вопрос о стоимости второго жилья вообще не задается, т.е. по этим данным не представляется возможным вычислить стоимостные характеристики жилья и определить «денежное измерение» жилищной стратификации. Поэтому критерий статуса собственности можно считать более релевантным именно для количественного анализа. А вот для качественного анализа становится возможной работа с субъективными и сопоставительными оценками потребительских свойств жилья.

Таблица 15.1

Полнота ответов о приблизительной рыночной цене занимаемого жилья, РМЭЗ НИУ ВШЭ, % от общего числа домохозяйств

Характеристики ответа	2000	2010	2014	2016
Проживают в съемном жилье, в общежитии — вопрос о цене занимаемого жилья не задается	8,7	9,6	8,0	7,3
Ответили, что жилье не подлежит продаже, жилье невозможно продать	3,1	5,8	4,6	4,0
Отказ от ответа, нет ответа	1,8	1,6	0,6	1,1
Затруднились ответить	28,4	26,2	20,9	22,3
Дан ответ о приблизительной рыночной цене занимаемого жилья	58,0	56,8	65,9	65,3
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

В проекте «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории» мы попытались построить интегральную жилищную шкалу, однако столкнулись с целым рядом трудностей, связанных с отбором отдельных критериев и высокой долей субъективности при их определении в ходе анкетирования и интервью. Изначально в рассмотрение было включено две идеи: опираться на статус собственности на жилище (т.к. статус собственности — это основополагающий принцип выделения классов по Марксу и неомарксистам), и опираться на характеристики жилища (потребительские свойства, которые прямо или косвенно отражаются в стоимости). Однако наш опыт показал, что крайне сложно разработать эффективную шкалу или

батарею вопросов, позволяющую учесть все нюансы потребительских свойств жилища даже в статике (на текущий момент), и тем более, если речь идет о сопоставлении жилищных статусов в различные периоды прошлого (в динамике). Например, одна из наших исходных шкал, описывающая параметры жилья, состояла из следующих элементов:

- *Загородный дом (часть дома), с отоплением и канализацией;*
- *Деревенский частный дом (часть дома) с удобствами;*
- *Деревенский частный дом (часть дома) без удобств;*
- *Отдельная квартира в многоквартирном «полнометражном» доме, построенном в 1930–1960 гг. («сталинка»);*
- *Отдельная квартира в многоквартирном доме, построенном до 1990 г. («хрущевка», «брежневка»);*
- *Отдельная квартира в многоквартирном доме, построенном после;*
- *1990 г. (панельные / кирпичные «многоэтажки»);*
- *Комната / квартира в деревянном доме барачного типа;*
- *Комната(-ы) в коммунальной квартире;*
- *Общезитие;*
- *Другое.*

Но попытка учесть год постройки дома была отклонена в ходе пилотажа (большинство информантов затруднялись с этим ответом), попытка заменить этот вопрос на тип дома, характерный для того или иного периода времени («сталинка», «хрущевка», «брежневка», дом современной постройки)¹ также оказалась не очень удачной. Поэтому в ходе коллективного обсуждения критерии видоизменились следующим образом:

- *Индивидуальный дом / часть дома без удобств;*
- *Индивидуальный дом / часть дома с удобствами;*
- *Квартира в многоквартирном доме советской постройки;*
- *Квартира в многоквартирном доме современной постройки;*
- *Комната или квартира в доме барачного типа;*
- *Комната или несколько комнат в коммуналке;*
- *Комната или несколько комнат в общезитии;*
- *Другой тип жилья (какой?).*

¹ Материал стен (панель, кирпич, монолит) и перекрытий (деревянные, смешанные, железобетонные) тоже имеет значение, но он обычно соответствует типу дома.

Помимо этого, в анкете использовались следующие «жилищные» вопросы:

- *Кто был собственником вашего жилья: Вы или ваша семья, государство, какая-то организация, другой человек?*
- *Сколько комнат имела в распоряжении ваша семья?*
- *Сколько человек жили на этой площади? Имеются в виду только члены вашей семьи, включая вас.*

Все вопросы о жилище повторялись для каждого периода времени, о котором спрашивали информанта в анкетном опросе (по состоянию на 16 лет, на 25, на 35, 45, 55 и на данный момент)¹ (подробнее см.: [Социальная мобильность..., 2017: 334–373]).

В интервью для измерения жилищного статуса использовался блок вопросов «Жилище и переезды от настоящего момента до детства» [Социальная мобильность..., 2017: 376]. В этом блоке раскрывалась информация о жилье на данный момент, о жилье в детстве, когда информант жил вместе с родителями, об удовлетворенности жилищными условиями, выявлялись представления об идеальном жилье и проводилось сопоставление ситуации смены жилья с другими событиями жизни.

Несмотря на то, что использованные нами шкалы в целом позволили получить представление о статике и динамике жилищных статусов россиян, а также сравнивать эти данные с результатами статистических и социально-экономических исследований, вопрос разработки сопоставимых и более полных шкал мы считаем открытым и требующим дальнейшей методической работы.

Примеры идентификации численности, состава и характеристик жилищных групп

Попытаемся проанализировать жилищные группы по тем базовым основаниям, которые выделены в предыдущем разделе: право собственности (собственники, арендаторы (квартиросъемщики), наниматели в рамках социального найма), количество объектов собственности (ни одного, только один или более одного) и базовые характеристики жилья. В первую очередь мы пред-

¹ Если информант был младше, то, соответственно, оставались только те временные периоды, которые были релевантны.

лагаем рассматривать именно собственность на жилье и тип жилища как два основных (и достаточно объективных) критерия выделения жилищных групп, идентифицируя их характеристики на комбинации статистических данных и данных обследований домохозяйств (РМЭЗ НИУ ВШЭ, КОУЖ 2016). Описания выделенных групп будут дополнены субъективными и оценочными характеристиками жилища и жилищных практик из интервью проекта «Межпоколенная мобильность...». Отметим, что сами по себе субъективные характеристики жилища, представленные в биографическом нарративе, могут достаточно наглядно описывать взаимосвязь типа жилища и экономического благосостояния, а также жизненного успеха:

«Мы переехали на другую квартиру... стали жить напротив Академии художеств», «это был уже центр, соответственно, уже другое окружение», «дача была со всеми удобствами, со всеми буквально, какие есть в городе... трехкомнатная квартира с ванной, с туалетом, с водой, ну, все, все, все» (м., 40 лет, поколение «родителей»).

«Жили в коммуналке <...> моя мать несколько выпадала из этого ансамбля, потому что она была такая женщина интеллигентная, а там люди были попроще, <...> потом как-то сложным обменом выкрутили квартиру двухкомнатную» (м., 38 лет, поколение «родителей»).

Согласно статистическим данным, доля частного жилищного фонда к концу 2015 г. выросла до 90,3%, а доля муниципального и государственного фонда сократилась до 9% [ФСГС. Российский статистический..., 2016]. Иными словами, наниматели социального и муниципального жилья являются сейчас «жилищным меньшинством», хотя были «большинством» в советский период. Отметим, что в настоящее время муниципальный наём — это, как правило, неосуществленная по тем или иным причинам приватизация жилья [Караваева, Черкашина, 2015: 132].

Расчеты, выполненные на данных РМЭЗ НИУ ВШЭ, показывают, что самая многочисленная в настоящее время жилищная группа — собственники занимаемых квартир: их доля составляет 57% домохозяйств (в 2016 г.). Примерно 1/4 домохозяйств живет в собственных домах; 8–10% — в жилье, принадлежащем частным лицам (не членам домохозяйства); однако коммерческий наём

занимаемого жилья осуществляют 5–5,5% домохозяйств. В жилье, принадлежащем государству (муниципальные квартиросъемщики), проживают 3–4% семей. В течение 1994–2016 гг. относительно стабильны доли коммерческих квартиросъемщиков (4,5–6,5%) и владельцев частных домов (22–26%) (табл. 15.2 и 15.3).

Таблица 15.2

Численность жилищных групп, различающихся правом собственности и типом занимаемого жилья, 1994–2002 гг., РМЭЗ НИУ ВШЭ, % среди домохозяйств

Жилищные группы	1994	1998	2002
Живут в приватизированном, частном доме, части дома	22,1	25,9	26,0
Занимают приватизированную, частную квартиру	26,5	33,0	37,9
Занимают часть частной, приватизированной квартиры	0,4	1,0	1,4
<i>Всего проживающих в приватизированном, частном жилье</i>	<i>49,0</i>	<i>59,9</i>	<i>65,3</i>
Проживают в неприватизированном жилье	40,1	30,7	26,2
Снимают жилье	5,7	4,8	4,5
Живут в общежитии	4,3	4,0	3,2
Неполная информация о характеристиках жилья	1,0	0,7	0,7

Таблица 15.3

Численность жилищных групп, различающихся правом собственности и типом занимаемого жилья, 2006–2016 гг., РМЭЗ НИУ ВШЭ, % среди домохозяйств

Жилищные группы	2006	2010	2014	2016
Собственники дома, части дома	22,5	23,2	23,4	23,9
Собственники квартиры	49,0	54,1	56,7	57,1
Собственники части квартиры	1,9	1,7	2,6	2,3
<i>Всего проживающих в собственном жилье</i>	<i>73,4</i>	<i>79,0</i>	<i>82,7</i>	<i>83,3</i>
Проживают в жилье, принадлежащем родственникам, но не членам домохозяйства	3,3	3,3	3,7	4,4
Проживают в неприватизированном жилье	12,4	6,8	4,3	4,3
Снимают жилье	5,5	6,5	5,6	5,4
Живут в жилье, принадлежащим другим субъектам	1,4	0,6	1,1	0,6
Живут в общежитии	3,3	2,4	2,1	1,9
Неполная информация о характеристиках жилья	0,7	1,3	0,5	0,1

Примерно поровну представлены группы тех домохозяйств, которые в 2016 г. обладали собственностью только на занимаемое жилье, не имея других нефинансовых активов (25%), и тех, кто обладал еще каким-либо жильем — домом или садовым домиком, квартирой или частью квартиры (27%). Наличие второго жилья дифференцировано в зависимости от места проживания, от возраста членов домохозяйств и семейного статуса. Так, второй дом / дача или еще одна квартира есть у 5–6% сельских домохозяйств и у 26% и 11% городских домохозяйств. Только 6,3% одиноких молодых людей имеют второе жилье для круглогодичного проживания, чуть больше доля молодых супружеских пар, обладающих таким жильем (9%), в то время как среди супружеских пар в возрасте 31–60 лет эта доля составляет 26,9% (и еще у 17,7% есть жилье сезонного проживания). Таким образом, чем старше супруги, тем больше в данной категории семей владельцев второго жилья.

На первых этапах приватизации разные доходные группы не различались по доле домохозяйств, члены которых приобрели статус собственников жилья, но в дальнейшем темпы увеличения доли собственников занимаемого жилья среди низкодоходных отстают от роста собственников в остальных доходных группах (см. табл. 15.4).

Таблица 15.4

Доля обладающих собственностью на занимаемое жилье и другие жилищные активы среди домохозяйств с разным душевым доходом, 1994–2016 гг., РМЭЗ НИУ ВШЭ, % в группах домохозяйств

Квинтильные группы по душевому доходу (в числе региональных прожиточных минимумов)	Собственники занимаемого жилья					Владельцы других жилищных активов	
	1994	2002	2006	2010	2016	1994	2016
1 (с самым низким доходом)	47,4	59,9	67,8	73,2	77,9	18,1	18,4
2	48,0	63,4	76,4	77,5	82,3	22,6	22,2
3	49,4	69,5	75,4	82,6	86,5	25,2	27,1
4	52,9	69,8	73,6	81,7	85,2	28,0	30,8
5 (с самым высоким доходом)	45,5	65,7	74,0	81,2	87,0	36,1	37,3

Однако зафиксированная в середине 1990-х гг. дифференциация доходных групп по обладанию другими жилищными активами сохраняется в течение 20 лет, и среди домохозяйств с высоким доходом владельцев второго дома, в том числе дачи или квартиры (комнаты), в 2 раза больше, чем среди бедных.

Данные КОУЖ позволяют дать более детальную оценку других жилищных активов у российских домохозяйств, учитывая не только их наличие, но пригодность для сезонного или постоянного проживания. Используя такой критерий дифференциации, мы полагаем, что пригодное для круглогодичного проживания жилье будет более дорогостоящим, чем сезонное. На верхней ступени жилищной стратификации, выстроенной по данному критерию, мы располагаем домохозяйства, занимающие дом или часть дома, которые принадлежат кому-либо из домохозяйства (собственное, отдельно стоящее жилье), и обладающие вторым жильем, пригодным для круглогодичного проживания (1,8%) (рис. 15.4). На следующих ниже двух ступенях будут находиться домохозяйства, владеющие занимаемой квартирой и вторым жильем, пригодным для круглогодичного (6,4%) или сезонного (8,3%) проживания. В середине жилищной стратификации расположены две самые многочисленные группы домохозяйств — владельцы занимаемого дома или его части (22,9%) либо квартиры (47,3%), а также мало-наполненные группы домохозяйств, имеющих второе жилье, пригодное для круглогодичного проживания, но занимающих жилье, принадлежащее муниципалитету, государству (0,3%) или другим частным лицам (1,1%). В нижней части жилищной стратификации располагаются домохозяйства, не имеющие в собственности никаких жилищных активов и занимающие жилье, принадлежащее муниципалитету, государству (2,8%), частным (6,6%) или юридическим лицам (0,5%), живущие в общежитии (0,4%). Суммарно доля квартиросъемщиков того или иного рода составляет примерно 10% домохозяйств.

Как видим по представленным данным, в современной России квартиросъемщики — жилищное меньшинство, однако очень неоднородное по составу и жилищным условиям. К сожалению, из трех волн КОУЖ (2011, 2014, 2016) только в первой, в 2011 г., анкета домохозяйства включала вопрос о плате собственнику

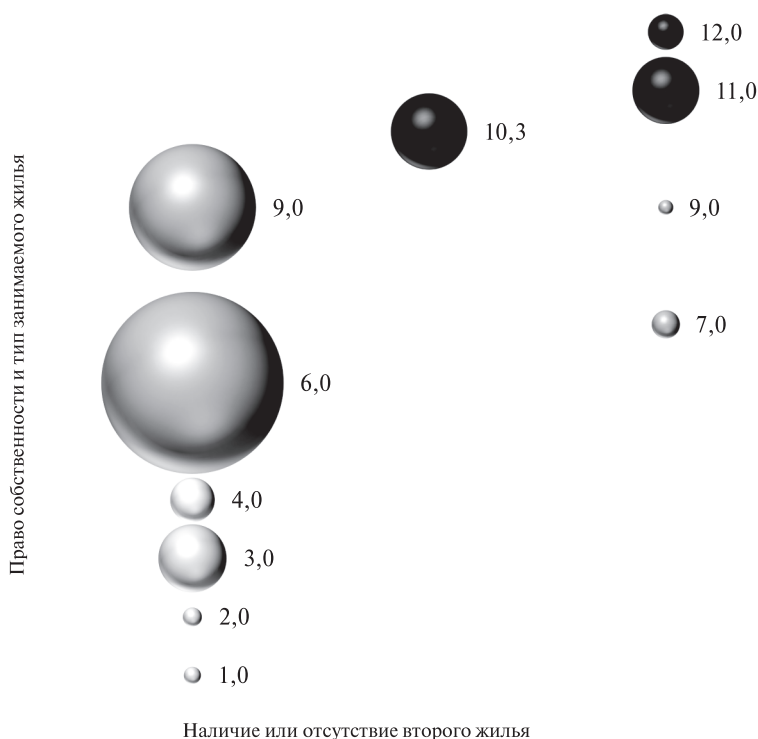


Рис. 15.4. Численность российских домохозяйств, обладающих собственностью на занимаемое жилье и другие жилищные активы (2016 г., в%).

Источник: расчеты авторов по данным КОУЖ-2016

за аренду жилья, что позволяло разделить частный наём на коммерческий и безвозмездный. По данным КОУЖ-2011, в жилье, принадлежащем кому-либо из членов домохозяйства, проживали 86,4% домохозяйств, оставшиеся 13,6% занимали жилье, им не принадлежащее (из них в общежитии — 0,2% домохозяйств). Среди домохозяйств-квартиросъемщиков 50,9% снимали жилье у государства или муниципалитета, 3,1% — у юридических лиц, 46% — у частных лиц не из членов домохозяйства, однако почти половина из них (42,2%) не платили за аренду. Таким образом, можно выделить четыре категории домохозяйств-нанимателей жилья в зависимости от типа собственника жилья и безвозмездности его предоставления: муниципальные (6,8% всех домохозяйств), частные коммерческие (3,6%), частные некоммерческие (2,6%)

квартиросъемщики и наниматели жилья, принадлежащего юридическим лицам (0,4%).¹

В жилищной группе, где индивиды используют жилье на условиях частного коммерческого найма, наблюдается возрастная дифференциация: в 60,8% таких домохозяйств ответственные лица младше 30 лет, и каждый пятый из них никогда не состоял в браке. По контрасту с этим, среди собственников занимаемого жилья и муниципальных квартиросъемщиков ответственные лица только каждого десятого домохозяйства не достигли 30 лет, а не состояли в браке — 6–9%. Эти возрастные особенности жилищных групп отражаются в социальных характеристиках: среди коммерческих квартиросъемщиков практически нет семей пенсионеров, тогда как среди собственников их 29,8%, среди съемщиков муниципального или государственного жилья — 22,2%, а среди безвозмездных съемщиков частного жилья — 21,8%. Остальные социально-профессиональные категории были представлены как среди собственников, так и среди нанимателей жилья, но в группе коммерческих квартиросъемщиков больше доля специалистов высшего уровня (23,0%), работников физического труда (38,7%) и учащихся (других неработающих) (8,4%) — в остальных жилищных группах их доли ниже. Группу коммерческих квартиросъемщиков отличало и смещение доходного распределения в сторону обеспеченных домохозяйств, тогда как доля самых бедных (с совокупным доходом до 10 тыс. руб. в 2011 г.) была в 2 раза меньше, чем среди собственников и муниципальных съемщиков жилья. Высокая доля мало-доходных домохозяйств была характерна для некоммерческих частных квартиросъемщиков (треть из них имела доход до 10 тыс. руб., еще треть — от 10 до 20 тыс.).

Если говорить о жилищных условиях квартиросъемщиков и домохозяйств-собственников занимаемого жилья, у последних они лучше во всех отношениях. Так, если из квартир коммерческого найма только каждая десятая состояла из трех и более комнат, то среди собственных — 43,8%. Модальное число занимаемых комнат при коммерческом найме — одна (49,3%), во всех остальных

¹ На данных РМЭЗ НИУ ВШЭ при отличающейся методике идентификации жилищных групп за 2010–2016 гг. получены следующие оценки относительной численности разных категорий квартиросъемщиков: «снимают жилье» 5,5–6,5%, «проживают в жилье, принадлежащем родственникам, но не членам домохозяйства» 3–4%, «проживают в неприватизированном жилье» 4,5–7% (табл. 15.3).

жилищных группах — две (40–43%); треть коммерческих квартирoсьемщиков занимали до 20 м² жилой площади, в остальных жилищных группах живут в таких стесненных условиях в 2–3 раза меньше домохозяйств. В домах старой постройки (до 1970 г.) с большей вероятностью проживали съемщики муниципального жилья, а также безвозмездного частного. Половина собственников и муниципальных съемщиков жили в 2011 г. в домах, построенных в 1971–1995 гг., соответственно, муниципальные съемщики реже занимали жилье, построенное за последние 20 лет. Но старое жилье реже становится предметом коммерческого найма.

Время постройки жилья и продолжительность эксплуатации отражаются в его качественных характеристиках, суммируемых в субъективных оценках жителей. Четверть муниципальных съемщиков живут в плохих, по их мнению, жилищных условиях (среди собственников и коммерческих квартирoсьемщиков так считали по 9,2% домохозяйств; среди частных, не платящих за аренду, — 14,6%). Срок проведения ремонта дома (или его части, в которой находится жилое помещение, занимаемое домохозяйством) с полной или частичной заменой внутридомовых инженерных систем и оборудования также оказался статистически значимым параметром для сравнения жилищных условий разных жилищных групп. В многоквартирных домах, где, со слов респондентов, ремонт не проводился, в 2011 г. жили 53,7% муниципальных нанимателей (из собственников — 36,5%, из коммерческих нанимателей — 26,7%). Ремонт был сделан менее 10 лет назад в многоквартирных домах 28,2% муниципальных квартирoсьемщиков, в домах 39,4% собственников жилья и 54,0% коммерческих нанимателей. Иными словами, значительная доля муниципальных нанимателей проживает в жилье, находящемся в плохом или аварийном состоянии, которое либо не подлежит приватизации, либо владение им может стать дорогостоящим из-за высоких эксплуатационных расходов.

Проживание в занимаемом жилье в статусе квартирoсьемщика не означает, что домохозяйство вообще не обладает собственным жильем: в 2011 г. 8,5% российских домохозяйств имели второе (помимо занимаемого на момент опроса) жилье (квартиру, комнату в коммунальной квартире, дом или часть дома), пригодное для круглогодичного проживания. Из проживающих в собственных квартирах и домах второе круглогодичное жилье было у 8,2%,

среди муниципальных нанимателей — у 9,2%, среди коммерческих квартиросъемщиков — у 10,4%. Наибольшая доля собственников другого жилья (16,5%) — среди тех, кто живет на правах частного безвозмездного найма.

На данных КОУЖ-2016 мы не имеем возможности разделить частных квартиросъемщиков на коммерческих и безвозмездных, но получили сопоставимые данные для всей этой группы: у каждой десятой семьи-квартиросъемщика в собственности есть жилье, в котором можно проживать круглогодично, но в общей численности домохозяйств эта группа составляет лишь 1,4%. И если во всей совокупности домохозяйств только 2,7% имеют доход от сдачи в аренду собственности, то среди занимающих собственное и имеющих второе жилье, пригодное для проживания круглый год, — 16,4%, а среди квартиросъемщиков, владеющих таким активом, — 9,1%. Мы предполагаем, что сдача в аренду собственного жилья, приносящая более высокий рентный доход, чем оплата занимаемого съемного жилья, является одной из финансовых стратегий, хотя и для очень малочисленной группы семей.

Микроданные обследований домохозяйств позволяют в цифрах зафиксировать ситуацию, ее динамику, при выборках больших объемов — дать количественные характеристики миноритарных жилищных групп, но о механизмах жилищной мобильности можно судить лишь косвенно, по изменению численности отдельных жилищных групп. Отчасти эти пробелы восполняются материалами проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре поколения российской истории». По ним, к примеру, можно сделать вывод о том, что категория «успешных» россиян получает стартовый жилищный капитал от родителей и приумножает его в течение жизни, передавая впоследствии уже своим детям:

«...квартиру мне купили родители, а дальше я уже сам» (м., 31, поколение «детей»).

«Бабушка с дедушкой помогли купить 2-х комнатную кооперативную квартиру, и стали мы в ней жить втроем <...>. Мои родители очень нам помогли, и мы смогли поменять квартиру <...>. Сейчас жилищные условия — идеал <...>. Детям мы купили квартиры <...>. Купили родителям загородный дом» (ж., 48 лет, поколение «родителей»).

В подобных ситуациях жилищные условия были благоприятными с детства, и воспринимались как ресурс, подготовленный старшим поколением. И, напротив, у «неуспешных» неопределенности с жильем иногда наблюдаются с самого детства, либо складываются в течение жизни:

«Меня, получается, перекидывали оттуда-туда, т.е., то у бабушки с дедушкой маминых, то к папиным» (ж., 25 лет, поколение «детей»).

«Ну, там сложная ситуация. Я сейчас, получается, вместе с мамой живу, плюс к нам сестра приехала. У меня в жизни не сложилось, у нее не сложилось. Поэтому втроем сейчас живем <...> в квартире» (м., 35, поколение «детей»).

Анализ жилищных практик показал, что текущий профессионально-экономический статус индивида влияет не только на оценку достигнутого жилищного статуса, но даже на представления об идеальном жилище. Сам вопрос об идеальном жилье, задаваемый в рамках биографического интервью, позволяет расширить рамки (пере)осмысления событий жизни, так как тем самым запускается механизм сравнения с референтными группами, с образцами, транслируемыми в медиа. Однако, как показывают предшествующие исследования, индивид мечтает о вещах, которые оценивает как вполне вероятные (при соблюдении определенных условий), т.е. описание «мечты» об идеальном жилье формируется и проговаривается в контексте потенциально достижимых условий [Васильева, 2007]. Результаты наших интервью не стали исключением: мы обнаружили, что мечты о жилище могут отражать фактическую социальную дифференциацию. Иными словами, те информанты, чей уровень благосостояния низок, мечтают просто об отдельном жилье, а более обеспеченные описывают благоустроенные дома и квартиры, которые дополнили бы уже имеющиеся у них жилищные ресурсы. Таким образом, «привычка к бедности» минимизирует желания человека, и его озвученные мечты выглядят довольно скромно:

«Обычный дом. Ничего сверхъестественного, ничего роскошного. Обычный дом» (ж., 25 лет, поколение «детей»).

«Квартира. В принципе все упирается сюда, на самом деле. Даже если была бы просто квартира, было бы уже как бы клево» (м., 28 лет, поколение «детей»).

« — У нас одно-“двушка”. “Двушка”-студия, зал, совмещенный с кухней.

— <...> Скажите, есть ли у Вас какие-то мечты?

— (Пауза). Не знаю... Есть, конечно. Погасить это дело...

— Ипотеку?

— Да, и больше не...

— А Вы не собираетесь квартиру как-то больше покупать?

— Да нам и так хватает, в ней 50 квадратов» (мужчина, 50 лет, поколение «родителей»).

И наоборот, обладание ресурсами расширяет рамки притязаний (по крайней мере, в мечтах):

«Конечно, мы хотим еще один дом, загородный. Жена хочет чаще бывать за городом, дышать воздухом» (м., 45 лет, поколение «родителей»).

«...домик, <...> желательно где-нибудь на берегу Крыма, Черного моря» (м., 30 лет, поколение «детей»).

«С большими террасами обязательно. <...> По площади это не должно быть меньше 100 метров» (ж., 28 лет, поколение «детей»).

Заключение

Мы представили свой опыт исследования жилищной стратификации в современной России. Трудно (и вряд ли нужно) предлагать универсальные критерии выделения и упорядочивания жилищных групп; мы руководствовались, во-первых, особенностями социально-экономических процессов в стране за последнюю четверть века. В отношении жилья — это его массовая приватизация с начала 1990-х гг., позволившая конвертировать ордер на квартиру во владение ею, и рост жилищного строительства и ипотечного кредитования с начала 2000-х гг., в совокупности наделившие почти 90% домохозяйств статусом собственника жилья, но разные

поколения оказались в значительно отличающихся условиях с точки зрения платы за приобретение этого статуса: приватизация была бесплатной, а выдержать бремя ипотеки текущие денежные доходы позволяют не всем, кто хотел бы изменить жилищные условия. Во-вторых, принятая в ОЭСР методология оценки богатства домашних хозяйств подразумевает учет материальных производственных активов, находящихся в их собственности. Таким образом, наш анализ жилищной стратификации в России подразумевает в качестве основного критерия выделения жилищных групп — собственность на занимаемое жилье с последующим решением ряда исследовательских задач:

- детализация описания стратификации через включение в анализ дополнительных характеристик, дифференцирующих занимаемое жилье и другие жилищные активы с точки зрения их возможной рыночной цены;
- определение характеристик и условий проживания «жилищных меньшинств» для понимания механизмов исключения из мейнстрима трансформации жилищных отношений;
- дополнение количественных данных обследований домохозяйств материалами качественных исследований, позволяющих понять механизмы жилищной мобильности и роли места жительства в жизненных траекториях.

Жилищная стратификация сегодня в России представлена существенно преобладающим по численности кластером собственников только квартир или домов (более 2/3 домохозяйств) и несколькими группами «жилищных меньшинств»: квартиросъемщиками внизу стратификации (10%) и владельцы нескольких жилищных активов — на верхних ступенях (16–17%). Наличие в собственности у домохозяйства второго жилья больше характерно для горожан, а не для жителей сельских населенных пунктов; занимаемое жилье для подавляющего большинства россиян является единственным нефинансовым активом; наличие второго жилья зависит от длительности периода накопления имущества (возраста членов домохозяйства) и семейного состава.

Доля квартиросъемщиков, действующих на рынке жилья в качестве арендаторов, мала и практически стабильна в течение последних лет, однако в ее составе выделяются три группы-доминанты (по статусу занятости): высокооплачиваемые специалисты,

работники физического труда и учащиеся, для которых наем жилья — лишь ступень к его обладанию. Поэтому о свободе от собственности (в виде жилья) как об образе жизни можно говорить лишь в отношении очень малого числа россиян. Социальные характеристики еще одной миноритарной жилищной группы — живущих в квартире или доме, принадлежащим не членам домохозяйства, но без арендной платы — позволяет говорить, что ее существование обусловлено экономическими отношениями внутри расширенной семьи, когда младшее поколение занимает жилье, принадлежащее родителям, либо старшее поколение проживает в жилье, собственниками которого являются дети.

Если маркер жилья для коммерческого найма — малая площадь, то жилье муниципального найма отличается высокой пропорцией находящегося в плохом состоянии. Это означает, что резерв приватизации был истощен к концу первой декады 2000-х не только институционально (реализацией прав на бесплатную приватизацию), но и по состоянию жилого фонда. Иными словами, то, что не стало собственностью в ходе приватизации, в большинстве случаев не является ликвидным ресурсом на рынке недвижимости.

В целом обладание жильем, в котором проживает домохозяйство, — это нормативная модель в жилищных отношениях в современной России, а наём жилья в контексте жизненной истории рассматривается как временное решение жилищного вопроса, к которому прибегают в ситуации изменения семейного окружения (отделения от родительской семьи, развода).

С методической точки зрения, для анализа жилищной стратификации требуется комбинировать различные источники данных, учитывая при этом различия в шкалах. И для КОУЖ, и для РМЭЗ основа выборок — списки жилищ на территориальных участках, отобранных на предыдущей ступени отбора [Сваффорд, Косолапов, Козырева, 1999; Указания по подготовке..., 2016]. Основная часть выборки РМЭЗ — панель домохозяйств; но некоторые из них к следующей волне могут переехать, тогда новой семье в прежней, ранее отобранной жилой единице, будет предложено стать участником обследования. Для панельной части РМЭЗ стараются найти переехавшие домашние хозяйства или отделившуюся от него часть, но на этих «ответвлениях» основной выборки нельзя корректно решать исследовательские задачи, связанные с анализом

жилищной мобильности. Но хотя репрезентативные для населения России открытые данные обследований не подходят для решения таких задач, с их помощью можно детально описать пространство жилищной стратификации и жилищных отношений, к которому совершается жилищная мобильность.

Совместное использование статистических данных и интервью позволяет описать жилищную стратификацию современного российского общества на различных уровнях, а также увидеть, как меняются возможности индивида при смене места жительства.

Глава 16

Паттерны жилищной мобильности белых и синих воротничков

Социально-жилищные группы населения являлись предметом социологического изучения еще 1930-е гг. в рамках исследований Чикагской школы [Anderson, 1923]. Основные работы в этой области указывают на структурные механизмы воспроизводства неравенства в распределении жилья [Rex, Moore, 1967]. Социологический подход к изучению жилищной проблематики основан на марксистских и веберовских традициях [Clapham, 2015: 10]. Соответственно, задача жилищных исследований состоит в обнаружении структур, которые образуют неравенство в распределении жилья и прав собственности на него.

Так, некоторыми современными исследователями выделяются и описываются жилищные ценности в их связи с жилищным статусом индивида [Kolb, Skopek, Blossfeld, 2013]. В других работах обозначается роль жилья, трансмиссия жилищного капитала от одного поколения к другому [Chauvel, Hartung, 2018; Социальная мобильность..., 2017: 234].

Теоретической рамкой данной главы является теория П. Бурдьё о капиталах, взаимосвязи социального и физического пространств. Согласно этой концепции, жилье можно представить как одну из форм экономического капитала и одновременно с этим оно отражает статус и стиль жизни индивида. Жилье, согласно Бурдьё, является основой для структурирования социального пространства [Bourdieu, 1984: 613]. Опыт жизни в определенном типе жилья формирует нормы и представления о социальной жизни. Таким образом, жилье не только отражает социальный статус индивида, но и предопределяет его последующие выборы [Bourdieu, 1984: 517–518]. Иными словами, место жительства (*habitat*) формирует *габитус* (*habitus*) и этот же *габитус* предопределяет последующие места обитания и движение в социальном пространстве [Бурдьё, 1995].

В стабильных обществах группы с одинаковыми жилищными статусами образуют социальный класс и характеризуются близостью экономического, культурного и символического капиталов [Savage et al., 2013]. Консистентность жилищного и других статусов индивида наблюдалась во времена Советского Союза [Семенова, 1996; Полухина, Горяйнова, 2017], и отчасти сохранилась в первые годы после его распада [Трущенко, 1994; Кротов, Буравой, Лыткина, 2003].

Поздний постсоветский период в России можно охарактеризовать как время неконсистентности статусов [Коленникова, Сушко, 2017; Попов, Стрельникова, 2017]. В жилищной сфере примеры неконсистентности можно обнаружить в группе пенсионеров, у которых наряду со скромными доходами имеются дорогостоящие квартиры; либо у квартиросъемщиков, обладающих высоким уровнем образования, но не имеющих материальной возможности для приобретения собственного жилья.

Современные жилищные исследования реализуются, в основном, в привязке к социальным группам [Бурдяк, 2015; Черкашина, 2018]. Исследования, которые актуализируют взаимосвязь жилищного и социального статусов индивида в контексте конкретной территории, реализуются, но довольно редки [Бредникова, Запорожец, 2016; Polukhina, Strelnikova, Vanke, 2017; Thoburn 2018]. Однако, на наш взгляд, именно такой жанр имеет наибольший эвристический потенциал для изучения жилищных сюжетов, так как позволяет максимально контекстуализировать данные и понимать социальные различия, реализуемые в процессе коммуникации на общей территории.

В данной главе под *жилищной мобильностью* понимается акт смены места жительства, а именно переезд индивида из одного жилья в другое; цепочка изменений жилищных статусов представляется *жилищной траекторией* индивида [Полухина, 2017; Полухина, Горяйнова, 2017]. Жилищная мобильность как смена индивидом места жительства — лейтмотив социальных изменений, сопряженный с ключевыми событиями в жизни индивида (поступление на учебу, смена работы, сожительство, вступление в брак, появление детей, выход на пенсию и др.). Таким образом, через изучение жилищного опыта, историй смены жилья можно понять, какими смыслами наполняется это изменение, какие динамические процессы происходят в изучаемых группах и каковы их

возможности / шансы для совершения переезда, движения в социальном пространстве.

В рамках этой статьи рассматривается жилищная мобильность двух групп — белых и синих воротничков¹. Исследовательские вопросы, создающие каркас работы, можно сформулировать следующим образом. *Являются ли жилищные условия и траектории схожими для людей с близкими видами занятости в контексте постсоветской России? Можно ли у них выделить паттерны (схожие образцы) в практиках смены места жительства?*

Основным источником данных послужили 34 биографических интервью² из базы проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории». Биографические интервью проводились с информантами в возрасте от 25 до 50 лет, проживающих в Москве и Екатеринбурге. В гайде интервью были представлены следующие тематические блоки вопросов: жизненный путь, траектории социальной мобильности, детство, родительская семья, изменения жилищных условий, переезды и профессиональная биография и другие сюжеты.

Габитус и жилищная мобильность

Проведенные интервью продемонстрировали, что внутри изучаемых групп (белых и синих воротничков) наблюдаются схожие паттерны жилищной мобильности. Это объясняется схожим габитусом групп, сформированным в процессе социализации. Габитусом групп,

¹ Интервью собраны в 2015 г. с двумя группами информантов: *синими воротничками* (blue-collar workers) — людьми, вовлеченными в физический рутинный труд, преимущественно не имеющих высшего образования. К ним относятся: заводские, ремесленные и ремонтные рабочие, операторы и инспекторы технического оборудования, занятые в сфере обслуживания и транспортировки. А также с *белыми воротничками* (white-collar workers) — наемными работниками с высшим образованием, вовлеченных преимущественно в интеллектуальный труд /управленческие процессы и, зачастую, имеющих сотрудников в подчинении.

² Тематический анализ интервью проводился с использованием программы INVIVO 10. За помощь и кропотливую работу по анализу данных автор благодарит студентку департамента социологии НИУ ВШЭ Нину Чукину, 4 курс, 2017 г.

тус — это образовавшийся у индивида набор схем мышления, восприятия и оценивания, сложившегося как под влиянием внешних структур, так и в результате его личного выбора, желаний, стимулов [Бурдые, 2001: 104].

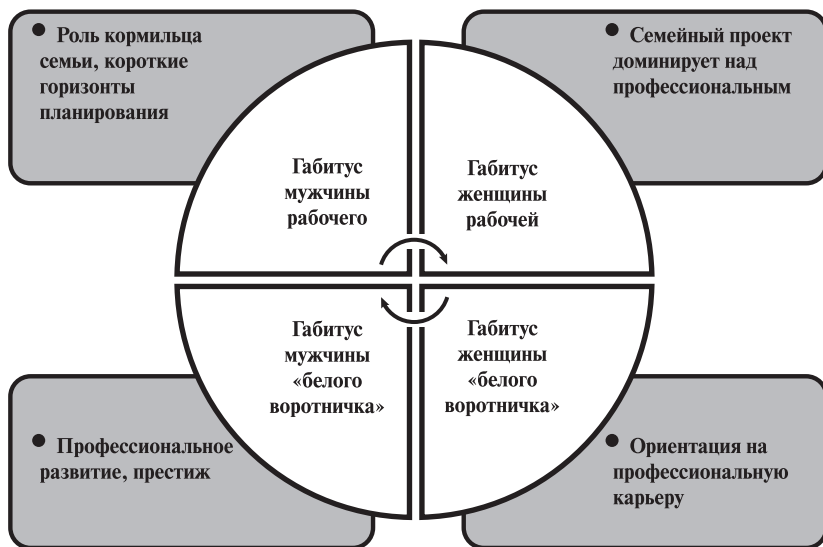


Рис. 16.1. Габитус синего и белого воротничка¹

Материалы исследования коллег, которые работали с аналогичным массивом данных [Социальная мобильность..., 2017: 237–271], описывают габитус этих групп и показывают, как он формировался под воздействием классовых и гендерных ограничений (см. рис. 16.1). Так, авторы отмечают, что у женщин из рабочей среды личный проект по реализации семьи доминирует над профессиональным. Отсюда в их среде появляются «ранние» браки, дети, а получение высшего образования становится необязательным. В свою очередь, женщины из группы белых воротничков, напротив, в большей мере ориентированы на саморазвитие и профессиональную карьеру [Социальная мобильность..., 2017: 241–255]. Социологи А. Ваньке и И. Тартаковская отмечают, что для мужчин из рабочей среды актуальны короткие горизонты планирования

¹ Схема сделана на основе материалов статьи А. Ваньке и И. Тартаковской [Социальная мобильность..., 2017: 237–271].

как в карьере, так и в вопросах личной жизни. Традиционно им отводится роль кормильца и добытчика семьи, поэтому они постоянно включены в трудовую деятельность. Для мужчины белого воротничка важно не только наличие работы, стабильного и растущего дохода, но и развитие карьеры, содержание выполняемой работы. Поэтому мужчины из этой группы планируют свой профессиональный путь и более чувствительны к признанию в публичной сфере, престижу выбираемой работы, должности [Социальная мобильность..., 2017: 255–264]. Обозначенные особенности предопределяют и жилищный статус индивидов, возможности для смены места жительства и типа жилья.

Жилищная мобильность рабочих: «лифт ходит» по советскому жилому фонду

Жилищная мобильность в среде рабочих имеет две основные фазы: до появления своей семьи (проживание в родительской семье, общежития, съемное жилье) и после (появление «своего жилья», многопоколенное сожительство в родительской семье).

На стартовом этапе трудового пути мужчины из рабочей среды часто меняют места работы, как и географию проживания. Их жилищная траектория идет параллельно с их динамичными, часто вынужденными, переменами в сфере труда: сокращениями, повышениями, переездами на новый объект / заказ. Этап мужского становления характеризуется проживанием в общежитиях, частыми переездами из одного съемного жилья в другое, временными ухудшениями жилищных условий в связи с сезонной безработицей, возвращениями в родительскую семью из-за невозможности оплачивать жилье.

Рабочие, участвующие в оказании услуг (строительство, ремонт), часто вынуждены менять географию рабочего места, следовать за новыми заказами. Это вынуждает их жить в съемных, некомфортных квартирах и быть готовыми в любой момент покинуть территорию в поисках новых заказов.

«...мы уехали в Москву на заработки, и я, соответственно, уехал. Жили на Свиблово, квартиру продали ту... у нас большинство заказов пошло в Ступино, а это 101-й километр по Донскому, т.е. уже

с Москвы ездить не вариант было, и я с ребятами начал жить... и мы в однокомнатной квартире, вот... Сняли другую квартиру там же, в Ступино, прожили некоторое время там... еще два раза мы переезжали, мы в основном переезжали из-за... как это... денег. Потому что у нас работа такая, сезонная, получается. А зимой мы не работаем, и не всегда можем заплатить. А некоторые, кто квартиру сдает, люди принципиальные» (м., монтажник окон, 32 года).

Один из рабочих старшего поколения рассказал, что был вынужден проживать в течение года в своей мастерской, так как не имел средств на аренду жилья.

«Информант:...работал и жил на работе.

Интервьюер: На тот период это Вы, в каком...где работаете-то?

Информант: Это я уже работал в ТСЖ “Татищевском”. Я у себя в мастерской жил» (м., 48 лет, сборщик мебели).

Иногда квартиру выдают на месте работы, но это редкость среди информантов-рабочих. Квартиры, если и выдают, то для работающих на крупных государственных организациях, заводах. В целом в среде рабочих квартира, как и в советские времена, является значимым поводом для выбора рабочего места, трудовым стимулом.

«Ну а там, поступаю на работу, на завод по договору на три года. После окончания договора мне завод после нормального отработанного срока обещал предоставить квартиру. То, что и произошло... Однокомнатная квартира. Маленькая. 12 метров, но своя. Квартира однокомнатная с кухней, с лоджией, туалетом...» (м., 48 лет, сборщик мебели).

Однако с появлением своей семьи, когда у мужчины, актуализируются роли «кормильца» и «добытчика», жилищный вопрос становится главной проблемой [Walker, 2015]. Но у мужчин из рабочей среды небольшой набор способов ее решения: манипуляции с родительским жильем (размен квартиры), ипотека, редкий «счастливый» случай — получение квартиры от работы, наследство, «подарок родителей».

Рабочие скромно участвуют в рынке недвижимости. Прямая покупка им почти недоступна по причине низких и иногда нестабильных доходов. В случае получения ипотеки в силу отсутствия

масштабных накоплений (стратегии накоплений не характерны для рабочих) кредит становится бременем на долгие годы. Длительная ипотека без досрочного погашения влечет за собой значительные выплаты по процентам. В силу необходимости купить доступное жилье, в котором надо жить сейчас, они оказываются покупателями жилья в советском жилом фонде, стоимость которого со временем не растет в цене. Таким образом, рабочий становится «выгодным» клиентом банка с существенными процентами и «редким» покупателем рынка недвижимости, готовым купить квартиру, которая с большой вероятностью будет только снижаться в цене. В итоге рабочий, обладающий низкими доходами и отсутствием «свободного» жилья, становится по сути «жертвой» рынка недвижимости и банковской системы.

Родительская помощь при покупке жилья в группе рабочих почти отсутствует, так как их родители (рабочие или пенсионеры) имеют низкие доходы, не готовы на размен своего жилья, не понимают необходимости помощи в жилищном вопросе, так как своего жилья они «добивались» сами. Для группы молодых рабочих проживание в отдельной квартире проблематично в силу низких доходов, распространен покомнатный съём, личное владение затруднительно.

В среде женщин-рабочих жилищная мобильность связана с семейными событиями — это сожительство, вступление в брак. Переезд к мужчине для женщины из рабочей среды — это почти единственная возможность покинуть родительский дом. Однако распространена ситуация «возвратной жилищной мобильности» — обратный переезд женщины в родительский дом после завершения отношений» (разрыв отношений, гибель супруга) (см. рис. 16.2).

В одном из интервью жительница Екатеринбурга рассказывала о трагичной гибели ее мужчины в 1990-е гг., с которым она совместно проживала сразу после школы. Эта неожиданная гибель вынудила ее вернуться к родителям, отказаться от мечты стать адвокатом, не получить высшее образование и начать работу на заводе:

«...после окончания школы я познакомилась со своим гражданским мужем, вот, тогда у меня будущее засверкало совершенно другими красками... Я закончила школу в 1987 году, соответственно, тогда мы просто, вот тогда я вышла из дома и мы стали жить вместе.



Рис. 16.2. Одна из участниц исследования из группы синие воротнички, 45 лет¹. Она показывает результат выполненной проективной методики — линия жизни

Потом, так продолжалось года 2–3, потом он просто не вернулся из Казахстана, потому что он там погиб. Вот, и я быстренько со своей мечтой женщины адвоката простилась (усмехнулась). Вот и, хм, я пошла на завод работать, чтобы ну как-то, вот надо было существовать.

Интервьюер: *И возвращаетесь в родительскую семью?*

Информант: *Ну да, собственно, потому что, в общем-то, средств у меня не было»* (ж., формовщица, 45 лет).

Так, для попавших в выборку женщин-рабочих характерно раннее вступление в брак и переезд к мужчине сразу из родительской семьи. Они чаще не демонстрируют стремления к созданию собственной образовательной и карьерной «базы» [Социальная мобильность..., 2017: 241–246]. Отсутствие карьерного проекта становится барьером как для покупки своей квартиры, так и других индивидуальных благ.

¹ Согласно заполненному бланку информированного согласия, участница проекта разрешила размещать фото с ее изображением. Интервью проходило на кухне площадью 6 кв.м. Информантка проживает в 2-х комнатной квартире советского жилого фонда со своими родителями-пенсионерами. Справа представлен ее дом (светло-серого цвета).

Редки случаи, когда квартира остается в наследство или старшее поколение «уступает» свое жилье, так как имеет возможность жить в других местах.

«Да, я замуж вышла в 23 года, по сей день я замужем... Вот она свекровь, она и оставила нам квартиру двухкомнатную... Я замуж вышла, сразу же квартира» (ж., оператор постпечати, 47 лет).

Рабочие остаются «людьми труда» и в приватной сфере. Они своими руками делают ремонт, совершают перепланировки в квартире. Мужчины рассказывают о перепланировках (снести стену, заменить дверь, окно) как о значимом достижении, с гордостью. Женщины рассказывают о своих трудовых подвигах по побелке потолков, поклейке обоев. Рабочий не выступает в качестве нанимателя, в то время как группа белых воротничков активно привлекает к ремонту бригады, использует наемный труд рабочих.

Белые воротнички: разнообразное жилье для комфорта и будущего

В группе белых воротничков информанты чаще полагают, что жилье — это не только место для проживания, но и способ инвестирования в свое будущее и будущее своих детей. Получение / покупка своей квартиры связано с такими ценностями этой группы как благополучие, семейное счастье, независимость, успех. Поэтому в этой группе родительский капитал играет важную роль в решении квартирного вопроса. Капитал родителей может быть представлен в форме подарка — покупки (полной оплаты) или помощи (частичной оплаты) в приобретении жилья.

Женщины этой группы получают значительную родительскую поддержку для покупки жилья в силу ценности независимости, важности осознания старта взрослой жизни отдельно от родителей. Для женщин этой группы наличие собственного жилья позволяет не торопиться с реализацией семейного проекта (замужеством и рождением детей), дает возможность для самообразования, серьезного задела в профессиональной сфере. Если родительский вклад в покупку квартиры оказывается незначительным, то моло-

дой специалист, обладая навыками квалифицированного сотрудника, при покупке жилья или получении ипотеки ориентируется преимущественно на личный доход.

Цитаты ниже иллюстрируют устойчивую установку родителей помочь своим детям в решении ряда вопросов, в том числе и жилищных. Отчасти их установки связаны со своим негативным опытом, трудностями и желанием, чтобы у молодого поколения их не было.

«Но тогда деньги уходили на оплату образования детского. И потом мы все-таки купили детям квартиры. Дети живут отдельно» (ж., 50 лет, руководитель группы по ремонту и обслуживанию техники).

«Мне бы хотелось, чтобы у детей было все. Чтобы они в этом плане не парились. Чтобы они могли тоже быть предоставлены обучению, там, развитию, да вот. Такими вещами, как я, чтобы, они не занимались, чтобы не покупали квартиры и все такое» (ж., 30 лет, финансист-аудитор).

Мужчины, попавшие в выборку, рассказывали о целенаправленном и длительном накоплении средств на покупку квартиры.

«То есть в этих компаниях я кропотливо откладывал там по сто долларов. Условно там в месяц, ну и смог там накопить на однокомнатную квартиру» (м., 45 лет, владелец мелкого бизнеса).

В группе белых воротничков жилищный вопрос является отчасти «мужским», особенно в старшем поколении, он обычно решается с их инициативы и значительной поддержкой.

«...муж сказал: “Давай, может быть, о квартире задумаемся?” Это был 97 год, и я была в панике: “Как? О какой квартире? Как это все делать? Как и что? Где взять деньги?” Ну, какие-то накопления были, но этого было явно мало... Ну, я ему по сей день благодарна, что он рискнул, взял он денег, и мы как раз купили вот эту квартиру, в которой мы сейчас находимся» (ж., 48 лет, руководитель направления металлургического завода).

Представителям белых воротничков в большей мере свойственно планирование своей жизни. Они готовы откладывать семейные

события (вступление в брак, рождение детей) из-за неподходящих жилищных условий.

«... нас даже с женой наши знакомые называли бургерами, потому что у нас было все по плану. Мы все дочку не рожали, ждали, пока у нас будет квартира, пока можно будет поселиться всем вместе, чтобы не ютиться там. Соответственно, нашлись деньги на все» (м., 45 лет, бизнес-партнер, автомобильная компания).



Рис. 16.3. Интерьеры квартир двух участников проекта — представителей «белых воротничков». Это две зоны кухни, объединенные с жилой зоной, где проходили интервью

В то же время представители указанной группы постоянно стремятся улучшить свои жилищные условия, приумножать жилищный капитал семьи для создания большего комфорта и возможностей саморазвития: налаживания личной жизни, размещения домашних животных, получения дополнительного пространства для занятий, возможности работать дома, самовыражения с помощью дизайна интерьера, удобства доступа в нужные точки города, регулярного приема гостей (см. рис. 16.3).

«Ну... с переездом в трехкомнатную квартиру прежде всего мои дети стали жить комфортнее, потому что они смогли от нас отгородиться своими комнатами. Вот. Иии... встречаться с нами в третьей комнате, что, в общем-то благотворно сказалось на психике не только родителей, но и детей, потому что детям тоже по идее нужно свое пространство. И сидеть друг у друга на голове не способствует здоровой, да, нервной системе никого из членов семьи» (ж., 45 лет, руководитель отдела коммуникаций).

Для белых воротничков, жилье может быть не только местом жительства, но и источником инвестиций (капитализация жилья /

инвестиционное жилье, строящееся жилье для детей, жилищный капитал). Многие в этой группе становятся покупателями строящегося жилья (для детей, для пенсии, для сдачи и получения дополнительного дохода). При этом они довольно требовательны к жилищным условиям — метражу, расположению жилья, комнатности, качеству самого дома (см. рис. 16.4). Часть информантов уже обладает вторым загородным жильем (предназначенного либо для детей, либо для лиц предпенсионного возраста), но в сравнении с группой рабочих, они отказываются от самостоятельного строительства, предпочитая заказывать стройку по своему проекту.



Рис. 16.4. Один из центральных кварталов города Екатеринбурга (пер. улиц Малышева и Хохрякова). На фото представлены дома, в которых живут два участника проекта — представители группы белые воротнички: 1) 4-х этажный дом в стиле неоклассицизма с элементами барочности, нижние этажи розового цвета и 2) многоэтажный дом современной постройки с синими балконами

«И вот благодаря этому, грубо говоря, я придумал дачу, потом мы это отдали на проект, там все это рассчитали, и вот получилась дача, ту, которую я придумал... И нет ничего слаще видеть результат, а главное — трогать его. Когда ты придумал...» (м., 30 лет, главный инженер).

Заключение

По результатам анализа материалов интервью можно сделать следующие выводы (см. табл. 15.1). Внутри изучаемых групп (белых и синих воротничков) наблюдаются схожие паттерны жилищной мобильности.

Таблица 15.1

Паттерны жилищной мобильности анализируемых групп

Группы	Родительский капитал	Многопоколенное сожитительство	Участие в рынке недвижимости	Причины жилищной мобильности	«Жилищная норма»
Синие воротнички	Родительское жилье, обычно без помощи финансами	Вынужденно происходит	Затруднительно, ипотека с длительным сроком выплат	Семья, дети, распространено многопоколенное сожитительство	Вторичный рынок жилья, советский жилой фонд
Белые воротнички	Финансовая поддержка	Стремление проживать самостоятельно	Активное, ипотека, инвестиционное жилье	Важный шаг взрослой жизни, отдельное проживание от родителей — норма	Современные дома, требования по уровню комфорта и метражу

Жилье для рабочих преимущественно является дефицитным и труднодоступным ресурсом. Они становятся жертвами рынка недвижимости по разным причинам. В том числе, в силу недоступности ипотеки. Прямые покупки не могут быть реализованы по причине низких и нестабильных доходов. Родительская помощь при покупке жилья почти отсутствует, так как их родители также имеют скромные доходы и неохотно идут на размен своего жилья.

Для рабочих характерно проживание в домах советского жилого фонда («хрущевки», дома позднесоветской постройки). Жилищная мобильность в среде рабочих содержит два основных этапа: до появления своей семьи и после. Так, на раннем этапе жизни мужчины из рабочей среды могут менять места работы одновременно с географией проживания. Их жилищная траектория идет параллельно с динамичными, часто вынужденными пере-

менами в сфере занятости. Этап взросления характеризуется проживанием в общежитиях, частыми переездами из одного съемного жилья в другое, временными ухудшениями жилищных условий, проживанием на рабочем месте. Далее, с появлением семьи у мужчин актуализируются роли «кормильца», «добытчика», а жилищный вопрос становится главной проблемой [Walker, 2015]. Однако набор вариантов решения ограничен: ипотека, манипуляции с родительским жильем (размен квартиры), редкий случай — квартира от работы, наследство, «подарок родителей».

Для женщин из рабочей среды переезд к партнеру / супругу — почти единственная возможность покинуть родительский дом. Они не стремятся к созданию собственной образовательной и карьерной «базы» [Социальная мобильность..., 2017: 241–246].

Для группы белых воротничков, жилье может быть не только местом, где они живут, но и источником инвестиций. Жилищный капитал в этой группе ценится и приумножается, а совершаемая жилищная мобильность предполагает смену жилья согласно измененному образу жизни, статусу индивида: взросление, появление своей семьи, переезд в более комфортные условия, переезд в предпенсионном / пенсионном возрасте и др.

Нарративы белых воротничков показывают устойчивую установку родителей помогать детям в решении ряда вопросов, в том числе и жилищного. Женщины из группы белых воротничков чаще получают значительную родительскую поддержку как в вопросе покупки жилья, так и при развитии карьеры. Таким образом, жилищный вопрос молодого поколения может быть решен как с помощью родителей, так и самостоятельно за счет динамичных доходов.

Белые воротнички более ориентированы на покупку собственного жилья, требовательны к его условиям, ожидают от него комфорта. В более зрелом возрасте участники этой группы зачастую являются собственниками нескольких жилищ (квартира и дача), переезжают в более спокойные и комфортные места проживания. Они связывают получение / покупку жилья с такими ценностями, как благополучие, независимость, успех.

Таким образом, набор капиталов (культурного, человеческого, социального, семейного) определяет траекторию социальной мобильности, которая объективирована в жилищном статусе

индивида. Индивиды, обладающие капиталами (белые воротнички), стремящиеся к их получению и конвертации, демонстрируют мобильность, субъектность, изменение социального и жилищного статусов. В свою очередь, не обладающие капиталами (синие воротнички) становятся объектами структурных изменений, испытывают затруднения в социальном движении.

Заключение

Настоящим проектом закладывается прочная основа для дальнейших исследований социальной мобильности и трансформации социальной структуры в российском обществе. Тенденции мобильности свидетельствуют о том, что в обществе нарастают процессы закрытости социальных групп, стимулирующие неравенство. На процессы углубления неравенства существенное влияние оказывают социальные институты и их современное состояние. К примеру, институт образования, унаследованный от прошлой эпохи, по-прежнему заключает в себе широкие возможности генерирования квалификационных градаций, однако внутри института происходят изменения, наделяющие разные образовательные учреждения разными возможностями влияния на биографии выпускников. Образование расслаивается по уровню, степени коммерциализации и достижимости. На этом фоне происходит формирование социальных групп с выраженным социальным и ценностным профилем — группы управленцев высокого уровня и группы работников, находящихся в прекарной, нестабильной социальной позиции. Институциональные и личностные факторы мобильности, способствующие вхождению в элитные группы, с одной стороны, и прекарные группы, с другой, должны стать объектом изучения на последующих этапах исследований.

Значительный объем данных, полученных в проекте, позволяет расширять и уточнять представления о мобильности применительно к разным ее измерениям. Ниже представлены основные выводы, которые характеризуют социальную мобильность в российском обществе, охватывающую несколько поколений.

1. Классовая структура современного российского общества тяготеет к практикам воспроизводства. С каждым поколением пересечение межклассовых границ становится все более трудным делом, а траектория занятости все чаще напоминает родительскую. Практики воспроизводства расширяются в классах, которые в современном российском обществе занимают привилегированные позиции — классе управленцев и классе специалистов высокой квалификации. Между этими классами имеются «общающиеся»

сосуды, обеспечивающие высокий уровень взаимного проникновения. Аналогичный уровень взаимнопроницаемости наблюдается только в отношениях между классами рабочих низкой квалификации и сельскохозяйственных рабочих. Наименее стабильной социальной группой являются служащие без высшего образования. Донорами для этой группы могут в определенных обстоятельствах стать как рабочие, так и специалисты. Группа обладает выраженным гендерным профилем: большинство в ней составляют женщины.

Вместе с тем следует отметить, что в структурном плане каждая из названных групп несет в себе следы предыдущих исторических периодов, характеризовавшихся высоким уровнем мобильности. Группа руководителей по-прежнему в значительной степени состоит из выходцев из класса рабочих и класса крестьян. Аналогичным образом группа специалистов также сформирована примерно наполовину выходцами из рабочего класса. Эта особенность не позволяет описывать ее в терминах полной закрытости и социальной гомогенности.

Бытующие во всех социальных группах модели поведения и образцы мобильности по-прежнему трактуют существующую ситуацию как открытую, предоставляющую выходцам из разных классов одинаковые возможности социального продвижения, что в реальной жизни, в их опыте и практиках окружающих не находит подтверждения.

2. В той концепции, которая принята в исследовании, образовательная мобильность в значительной степени связана с классовой. Если в измерении классов социальные группы демонстрируют тенденцию к воспроизводству, то и в образовательном измерении наблюдается схожая тенденция к закрытию этого канала мобильности. Как показало исследование, поколенческий фактор играет в сфере образования важную, если не решающую роль. В каждом поколении россиян живет надежда на то, что следующее поколение выйдет на более высокий социальный уровень. Отсюда наиболее высокий уровень мобильности наблюдается на стыке между двумя поколениями: «отцы и матери» стараются придать импульс продвижения «детям», наделяя их образовательным капиталом, превосходящим их собственный. Этому желанию противостоит устойчивая тенденция сближения образовательного

профиля родителей и детей, работающая на воспроизводство социальной структуры.

3. В отраслевом измерении нашли отражение глубокие изменения в российской экономике за последние два десятилетия. В ней последовательно уменьшалась доля производства с высокой добавленной стоимостью и, одновременно, ускоренными темпами прирастал сектор услуг. С каждым поколением доля россиян, занятых в сфере услуг, увеличивалась, но при этом сокращалась доля населения, занятая в производстве, а также гуманитарной сфере. С очевидностью речь шла о постепенном сворачивании некоторых из функций социального государства и увеличении в общем наборе услуг коммерческой составляющей. В индивидуальных биографиях эта тенденция выражалась, как правило, поколенческим переходом от производственных отраслей в родительском поколении к сервисным отраслям и, прежде всего, торговле в поколении детей.

4. Стратегия дифференцированного анализа трех сегментов в иерархии социальной структуры была призвана продемонстрировать социальные риски и социальные приоритеты в верхних и нижних слоях социальной системы. Крайние группы были выбраны по принципу социального противопоставления: если первая группа (элита) влияет на те решения, которые закладываются на государственном, региональном или корпоративном уровнях, то прекариат в наибольшей степени находится в зоне «реализации» этих решений, и, кроме того, в зоне повышенных социальных рисков, и, следовательно, при определенных обстоятельствах может стать источником негативной социальной мобилизации и одной из форм маргинализации населения. Таким образом, речь шла не просто о социальных слоях, обитающих в разных социальных мирах, а о взаимной связке двух уровней социальной иерархии: решения, которые принимаются управленческой элитой, имеют свойство существенно влиять на судьбы рядовых работников, но еще большее влияние они оказывают на тех, кто находится в нестабильной, уязвимой ситуации.

5. Результаты эмпирического исследования позволяют говорить не о «взаимной связке» данных групп, а скорее о расширяющемся расслоении, сегрегации и локализации отдельных паттернов мобильности в социальном пространстве в рамках определенных

социальных групп и общностей. Об этом свидетельствуют общие количественные результаты изучения мобильности в межпоколенном разрезе, где из поколения в поколение нарастают процессы воспроизводства социально-классовых позиций предыдущих поколений, «притягивание» к родительскому социальному слою. Это подтверждают и данные интервью о растущих расхождениях не только в доходности отдельных слоев, но и в их субъективном восприятии своей социальной позиции: если для прекариата характерна «нормализация» и консервация своего прекарного статуса на уровне «выживания», то, например, для ИТ-работников существенно важны ценности «продвижения» — как саморазвития, развлечений и долговременных накоплений.

6. Мобильность элиты принято разделять на вертикально направленную, горизонтальную и нисходящую. Мобильность элиты имеет существенные отличия от мобильности других социальных групп: 1) более высокая конкуренция между кандидатами на должность, которая возникает на всех этапах политической иерархии; 2) неопределенность неоглашаемых публично требований к кандидатам; 3) мобильность элит подвержена значительно большей регламентации и планированию в силу существования кадрового резерва; 4) в процессе рекрутирования для нее важны принятие внутригрупповых социальных норм и лояльность, что учитывается как значимый «проходной» критерий. Исследование демонстрирует, что элита была и остается достаточно закрытой группой, мало доступной для ее изучения традиционными подходами. Внутренняя дифференциация группы происходит прежде всего по возрастному признаку. Исследование демонстрирует существенные поколенческие различия в построении бизнес-карьеры СЕО. В целом это отход от традиционного типа карьеры, характерного для старшего поколения, менявшего позиции и отрасли, комбинирующего различные типы профессионального образования и управленческих компетенций. У молодого поколения более гомогенный тип карьеры, они получали профильное образование, совместимое с теперешней занятостью. В этом поколении повышается доля тех, кто начал заниматься бизнесом с нуля, без использования административного ресурса и конкурентных преимуществ.

Анализ траекторий СЕО показывает, что по мере роста карьерных позиций и увеличения ответственности происходит посте-

пенное дистанцирование от узкопрофессиональных функций и переход к сфере с более общим управленческим функционалом. Значимой конфигурацией карьерного маршрута и подъема к позиции СЕО оказывается профессиональная карьера с опытом межотраслевой мобильности на ранних стадиях и последующей стабилизации на различных руководящих ролях в рамках одной организации или отрасли. Существует также гендерная специфика в доступе к высшим позициям: женщин на позициях СЕО и в совете директоров / правлении составляют не более 10%, их карьеры отличаются меньшей межотраслевой мобильностью, они выстраиваются как рост в рамках одной отрасли. При анализе интервью, проведенных в группе топ-менеджеров и собственников бизнеса, основное внимание было уделено соотношению внешних и внутренних факторов мобильности. Как показало исследование, топ-менеджеры осознают, как ни одна другая социальная группа, степень своей субъектности и влияния в сфере экономики и политики. В этой группе направления мобильности связывают между собой государственный и частный секторы, сферу управления, находящуюся под контролем государства, и управление, регулируемое только существующим законодательством

Поскольку в общем исследовании акцент был сделан на совмещении объективной и субъективной социальной мобильности, то и в отношении элитных групп мы ставили цель отследить субъективную составляющую: выявить значимые, субъективно наиболее важные события и определить отношение представителей этой социальной группы к жизненному таймингу и планированию своей социально-профессиональной траектории, включая перспективные планы относительно воспроизводства своей элитной позиции в поколении детей. В этой ситуации одной из своих задач в сфере экономики топ-менеджмент предприятий видит в том, чтобы обеспечить адекватное воспроизводство капиталов в следующем поколении. Как показало исследование, здесь существуют две взаимосвязанные стратегии — ориентация на воспроизводство капиталов в российском контексте и эмиграция. Альтернативой воспроизводству становится мобильность следующего поколения на позиции рантье, при которой фактор экономического принуждения к занятости перестает работать.

7. Работники ИТ-сферы. Прогрессивный характер сферы информационных технологий, их обращенность в будущее в значительной степени определяют социальные параметры группы информационных работников (ИТ-индустрия). В настоящее время именно эта группа обеспечивает продвижение вперед, преконфигурирует информационное общество. Внутренняя дифференциация группы формируется, прежде всего, по позициям: руководители; специалисты высшего уровня квалификации; специалисты среднего уровня. Одна из гипотез исследования заключалась в том, что с учетом той роли, которую ИТ-работники играют в современных производствах, уровень их доходов в среднем выше, чем уровень доходов других специалистов. Действительно, уровень доходов данной группы существенно выше, чем уровень доходов населения в целом, что особенно заметно в группе специалистов высшего уровня: обращает на себя внимание значительное стандартное отклонение, характерное для их доходов. На общем фоне невысоких заработных плат, преобладающих в российской экономике, доходы ИТ-специалистов свидетельствуют об их особом месте в структуре занятости, востребованности и неявной конкуренции работодателей за ИТ-специалистов высокого уровня. Однако при рассмотрении внутренней дифференциации доходов оказывается, что подгруппы различаются как по характеру труда, так и по уровню доходности: если у руководителей доход может существенно превышать средние по региону показатели, то у «полупрофессионалов» он может опускаться ниже средних по региону. Это отражает разный уровень квалификации, степень сложности решаемых задач и нормативный, средний стандарт, принятый для тех отраслей, в которых они заняты.

Второй критерий дифференциации этой категории работников — возраст, что проявляется в различиях в типе образовательной подготовки по данной специальности, мобильности, ориентации на продвижение. Примерно 30% всех, кто работает в сфере информационных технологий — это специалисты в возрасте до 30 лет. В молодой генерации преобладает группа, которая работает с компьютерной техникой, причем не столько в прикладном ключе — как ремонтные рабочие, а как специалисты по нематериальному наполнению информационной деятельности — программированию, настройке сложных связей, управлению производством информации.

Для группы ИТ-специалистов характерны схожие каналы и стратегии входа в профессию. Ключевым каналом для первичного входа является образование (при этом далеко не всегда важен конкретный профиль), а среди наиболее популярных стратегий вхождения — не только использование социальных связей, как традиционный канал поиска вакансий, но и новые формы поиска работы в интернете, отправка резюме через различные интернет-ресурсы.

Профессиональная идентичность специалистов ИТ-сферы уже сформировалась, несмотря на то, что группа еще находится в процессе формирования, идентичность довольно устойчива и выражается в представлениях о профессиональных, психологических, социальных качествах типичного ИТ-работника, в то же время работники ИТ-сферы четко осознают внутреннюю иерархию данной профессиональной группы, что во многом определяет их дальнейшие карьерные траектории. Если говорить о человеческом капитале ИТ-работников, то исходя из данных интервью выяснено, что респонденты часто наследуют «технические» образовательные траектории своих родителей, прежде всего, отцов, в силу чего частично за профессией «айтишника» закрепился «мужской» образ. При этом наследуется и уровень образования: высшее или, как минимум, среднеспециальное уже в родительском поколении. По утверждениям респондентов, требование к постоянному наращиванию человеческого капитала является профессионально-обусловленным, поскольку дает социальные и экономические гарантии того, что труд будет оплачиваться выше с каждым новым уровнем компетенций. Именно этим, вероятно, можно объяснить повышенную мотивацию ИТ-специалистов к саморазвитию. У информантов есть уверенность, что усилия, затраченные на приращение человеческого капитала, будут конвертированы в деньги. Если специалист перестает развиваться, его компетенции быстро устаревают, он депрофессионализируется, опускается на нижние ступеньки внутригрупповой иерархии. Главная черта новой модели профессионального успеха в субъективном восприятии ИТ-профессионалов — это неготовность долгое время исполнять одну и ту же монотонную работу, отказ от четкой ориентации на профессиональную карьеру как рост по служебной лестнице в угоду собственным профессиональным интересам (расширение

профессиональных компетенций) и гедонистическому успеху в более широких рамках образа жизни («жизнь в свое удовольствие»). Трудовые обязанности и особенно их монотонный, некреативный характер вскоре формируют психологический «синдром усталости», работа становится скучной, индивиды ищут чего-то нового, более коррелирующего с их собственной моделью жизни или изменившимися интересами. Формируется модель профессионального успеха, ориентированная на избегание «профессиональной усталости», даже если это входит в противоречие с карьерным ростом (т.н. «психологические стимуляторы» смены места работы). Как следствие — появляется ориентация на прерывистую профессиональную трудовую мобильность, мотивированную и стимулированную собственными интересами больше, чем требованиями рынка труда.

8. Прекарный труд в российском контексте имеет ряд особенностей по сравнению с мировыми тенденциями благодаря социальной ситуации экономических реформ 1990-х гг. Работники старших возрастов попадают в прекарность, скорее, вынужденно вследствие изменений структуры рынка труда и обесценивания их прежних профессий (например, рабочих, инженерных специальностей). Представители «советского» поколения в большинстве рассматривают прекарность негативно, ностальгируя по советскому государству социального благоденствия и социальной поддержки, которой они лишились в процессе неолиберальных реформ. В то же время для молодых работников наиболее характерен «свободный» выбор вовлечения в прекарную занятость. Свой выбор представители постсоветского поколения прекариев обосновывают удобством графика, интересом к работе, близостью к месту проживания и т.п. По факту же молодые прекарии двигаются по низкоресурсным социальным сетям, позволяющим им получать прекарные позиции, но вместе с тем эти же сети и удерживают их в состоянии прекарности, что ограничивает их возможности для вертикальной мобильности. Как показывает наше исследование, выбор прекариев оказывается результатом работы социальных структур, подчиненных неолиберальным принципам. Между тем, «свобода» такого выбора лишь иллюзорна: он осуществляется в условиях отсутствия реальных жизненных перспектив, и прекарный габитус является своего рода защитной реакцией на ситуацию

высокой неопределенности и отсутствие представлений об успешных жизненных и карьерных стратегиях.

Выводы относительно разработанной концепция многомерной социальной мобильности.

1. Территориальную мобильность можно рассматривать как горизонтальный срез социальных перемещений. На протяжении всех четырех изучаемых поколений продолжался, хотя в замедляющемся темпе процесс урбанизации. В последних двух поколениях данный процесс все чаще раскладывался на два этапа. Первый этап состоял в перемещении «детей» из сельской местности, находящейся в состоянии застоя и деградации в близлежащие города областного значения. Подобный переезд позволял «детям» не прерывать связи с родителями и в случае необходимости получать родительскую поддержку. Второй этап заключался в перемещениях из малых и средних городов в крупный областной центр или столицу. Данный переезд представлялся, хотя и сложным, но необходимым действием, направленным на расширение поля жизненных возможностей. Зачастую перемещения подобного типа имели поначалу временный характер: мигрант из сельской местности изучал возможности трудоустройства в большом городе, находил варианты для постоянного проживания. Одним из следствий территориальной мобильности стало изменение возрастной структуры сельского населения и его «обессточенность». Чем больше молодых людей уезжало в города, тем меньше оставалось надежд на возрождение нормальной жизни в сельской местности или малом городе у оставшихся. Таким образом, процесс миграции принимал форму цепной реакции: уехавшие подталкивали тех, кто остался, к решению о мобильности.

2. Жилищная мобильность традиционно являлась важным измерением мобильности в российском контексте. Основной тип жилищной мобильности, выявленной исследованием, — это переезд респондента из временного жилья в постоянное. Доля тех, кто в двух последних поколениях проживает в собственных домах или квартирах, остается примерно постоянной. Однако внутри поколения мобильность существует и принимает форму переселения из собственного жилья во временное на период учебы, а затем обратный переезд из временного жилья в собственное после того, как период обучения подошел к концу. В перемещениях,

связанных со сменой жилья, фазы жизненного цикла оказались более важными, чем межпоколенная мобильность.

3. Исследование показало, что в разных социальных группах субъективная мобильность может иметь разный масштаб и разную траекторию. В социальных группах, где сам процесс воспроизводства диктует необходимость совершения рутинных действий, рефлексия о возможных способах изменить жизнь не простирается далее обозримой перспективы и ресурсов, имеющихся в наличии в настоящее время. Речь идет о так называемой воспроизводственной рефлексии. В подобной ситуации будущее заключается не столько в оболочку собственной биографии, сколько в траекторию социального продвижения, намеченную для следующего поколения. Важно, чтобы дети получили образование, устроились на работу, завели собственные семьи. В воспроизводственной рефлексии фон, формируемый значимыми жизненными событиями, крайне беден. Как правило, в ряду регистрируемых сознанием событий оказываются завершение образования, создание собственной семьи, рождение детей. В рамках воспроизводственного типа не принято строить планы, но принято подчиняться рутинному распорядку, поддержание которого считается ключевым условием выживания.

В наиболее продвинутых социальных группах и, прежде всего, группах, обладающих значительными социальными и личностными ресурсами доля тех, кто подводит промежуточные итоги жизни, измеряет собственный успех или поражение, строит планы на будущее, существенно больше. Однако даже в этой группе признается ограниченность любых планов и оценок: контекст, в котором происходит рефлексия, затрудняет оценивание экономических, социальных или личностных перспектив. Неясно, как будет развиваться экономика, какие ресурсы будут в ней актуальны и насколько эффективными будут усилия по выходу на более высокий социальный уровень.

Данное направление изучения связанных с мобильностью индивидуализированных оценок, опытов и карьер было ориентировано, прежде всего, на исследование типов мобильности в разных сферах, а также поиск новых, пока не массовых тенденций. По этому направлению анализа выявлено, что в исторической перспективе меняются не только нормативные паттерны и социальные

представления об успехе / неуспехе, но и степень индивидуальной ориентации на них в качестве мотиваторов: в современной ситуации нормативный характер ориентации менее директивен, более размыт, нестабилен и обладает многозначностью. Индивиды, встраиваясь в социум в ходе социализации, воспринимают его как общий ориентир для социального продвижения и используют в качестве мотиваторов при построении своей карьеры наряду с локальными и семейными представлениями. Однако, если локальные и семейные ориентиры представлены в индивидуальном на уровне осознаваемого, то общесоциальный фон представлен на индивидуальном уровне в большей степени в виде неосознаваемого, и раскрытие его роли в индивидуальных судьбах требует дополнительных усилий и расшифровки субъективных смыслов на уровне нарративов.

Карьеры мобильности продвинутых социальных групп, и, прежде всего, высокообразованных профессионалов, демонстрируют две основные тенденции в формировании профессиональных траекторий в изменяющемся социуме. Первая тенденция — сохранение и воспроизводство (хотя и в несколько измененном виде) нормативной модели вертикальной карьеры индустриального типа, где движение вверх по социальной лестнице слабо зависит от индивидуальных ориентаций и осуществляется в основном под воздействием структурных факторов, а на личностном уровне воспринимается как случай, удача, стечение обстоятельств. В рамках данной стратегии не принято строить планы, но принято подчиняться рутинному распорядку, поддержание которого считается ключевым условием выживания.

Другая тенденция, представленная в старших возрастах, однако, статистически малозначимая, существующая только как тенденция, формирование стратегии профессиональной карьеры, основанной на мотивированном индивидуальном выборе в пользу вертикального продвижения как достижительный тип ориентации на автономию, индивидуальный контроль над обстоятельствами и вписание профессиональной стратегии в общий биографический проект индивида (баланс жизни и труда). В ходе исследования проявилось, что эти два основных контрастных паттерна являются не личностно-детерминированными, а социально определенными, связанными с нормативными представлениями разных социальных

ниш в рамках одной страты. Если первый тип соответствует административно-индустриальной системе профессиональной занятости, то второй тип — формируемыми отношениями рыночного типа и приближается к системе ценностей «нового среднего класса». Вместе с тем в общих потоках мобильности современных поколений этот тип присущ существенно малой доли поколения, даже в продвинутой группе руководителей среднего звена.

Избранный культурологический подход к социальной мобильности приводит к выводу, что формальная принадлежность к определенной позиции еще не означает полной принадлежности к данному классу как идентификации с данной социальной группой. В зависимости от различного субъективного восприятия своего положения одна и та же социальная позиция может иметь разные смыслы и даже вызывать чувство принадлежности к разным слоям. В данном случае — это расхождение между теми, кто воспринимает себя принадлежащим к классу административных руководителей и тех, кто считает себя принадлежащими к среднему классу.

Библиография

- Авиакомпания мало летают на Sukhoi SuperJet 100 [Электронный ресурс] // Ведомости: [веб-сайт]. 2016. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/05/16/641064-sukhoi-superjet> (дата обращения: 01.04.2019).
- Авраамова Е. М., Малева Т. М. О причинах воспроизводства социально-экономического неравенства: что показывает ресурсный подход // Вопросы экономики. 2014. № 7. С. 144–160.
- Агафонов Ю. Г., Лепеле В. Р. «Золотые двери» в российскую бизнес-элиту: рекрутирование и изменение структуры крупного предпринимательства в постсоветской России // Мир России. 2016. № 3. С. 97–125.
- Айзинова И. М. «Жилищный вопрос» в трех измерениях // Проблемы прогнозирования. 2007. № 2. С. 90–115.
- Аникин В. А. Человеческий капитал: становление концепции и основные трактовки // Экономическая социология. 2017. Т. 18. № 4. С. 120–156.
- Балабанова Е. С. Андекласс: понятие и место в обществе // Социологические исследования. 1999. № 12. С. 65–70.
- Барсегян В. М. Межпоколенная образовательная мобильность молодых общественно-политических деятелей в современном российском обществе // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Т. 14. № 3. С. 163–178.
- Барсукова С. Ю. Предпринимательские «призывы»: от «старой гвардии» до «новобранцев» // Социологические исследования. 2000 № 3. С. 51–58.
- Беляева Л. А. Воспроизводство культурного капитала и проблемы социального неравенства в России // Философские науки. 2011. № 10. С. 6–20.
- Бессонова О. Э., Крапчан С. Г. Участие населения в приватизации жилья // Социологические исследования. 1994. № 8–9. С. 27–40.
- Богомолова Т. Ю., Тапилина В. С. Бедность в современной России: измерение и анализ // Социология: методология, методы и математическое моделирование (Социология: 4М). 2006. № 22. С. 90–113.
- Богомолова Т. Ю., Черкашина Т. Ю. Институционально-экономический контекст формирования нефинансового богатства российских домохозяйств: от приватизации к приобретению // Мир России. 2018. Т. 27. № 2. С. 62–89.
- Бодрийяр Ж. К. Критике политической экономики знака. М: Библион-Русская книга, 2003. 272 с.
- Болтански Л., Кьяпелло И. Новый дух капитализма / Пер. с фр. под общей редакцией С. Фокина. М.: Новое литературное обозрение, 2011. 976 с.
- Бредникова О. Е., Запорожец О. Н. Ветер, усталость и романтика ночи (об особенностях новых жилых массивов) // Laboratorium. Журнал социальных исследований. 2016. Т. 8. № 2. С. 103–119.
- Бунин И. Новые российские предприниматели и мифы посткоммунистического сознания // Либерализм в России: Сб. статей / Ред.: Ю. Крашенинников. М.: Агентство «Знак», 1993. С. 46–81.

- Буравой М., Райт Э. О.* Социологический марксизм // Социология. 2011. № 2. С. 43–57.
- Бурдые П.* Практический смысл / Пер. с фр.: А. Т. Бикбов, К. Д. Вознесенская, С. Н. Зенкин, Н. А. Шматко; отв. ред. пер. и послесл. Н. А. Шматко. СПб.: Алетейя, М.: «Институт экспериментальной социологии», 2001. 562 с.
- Бурдые П.* Социолог под вопросом: Интервью с Р. Thuillier / перевод с французского Г. А. Чередниченко // Социологические исследования. 2003. № 8. С. 104–113.
- Бурдые П.* Социология политики / Пер. с фр.; сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1993. 288 с.
- Бурдые П.* Структуры, habitus, практики // Современная социальная теория: Бурдые, Гидденс, Хабермас. Новосибирск: издательство НГУ. 1995. С. 16–31.
- Бурдые П.* Формы капитала // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики / Под ред. В. В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2004. С. 519–536.
- Бурдые П.* Формы капитала // Экономическая социология. 2002. № 5. С. 60–74.
- Бурдык А. Я.* Обеспеченность жильем в постсоветской России: неравенство и проблема поколений // Журнал исследований социальной политики. 2015. Т. 13. № 2. С. 273–288.
- Ваньке А. В.* Мужской габитус и телесные практики офисных служащих // Способы быть мужчиной. Трансформации маскулинности в XXI веке / Под ред. И. Н. Тартаковской. М.: Звенья, 2013. С. 192–203.
- Ваньке А. В.* Телесность мужчин рабочих профессий в режимах труда и приватной сфере // Laboratorium. Журнал социальных исследований. 2014. № 1. С. 60–83.
- Ваньке А. В., Тартаковская И. Н.* Карьера рабочего как биографический выбор // Социологическое обозрение. 2016. Т. 15. № 3. С. 9–48.
- Васильева Е.* «Квартирный ответ» на «квартирный вопрос»: представления россиян об идеальном жилье // Социальная реальность. 2007. № 10. С. 26–34.
- Високо образовање 2015/2016. Београд: Републички завод за статистику, 2017 [Электронный ресурс] // URL.: <http://publikacije.stat.gov.rs/G2017/Pdf/G20176001.pdf> (дата обращения: 01.04.2019).
- Воробьева О. Д., Гребенюк А. А.* Комитет гражданских инициатив. Аналитический доклад: Эмиграция из России в конце XX — начале XXI века. 2016. [Электронный ресурс] // Комитет гражданских инициатив: [веб-сайт]. URL: <https://komitetgi.ru/analytics/2977/> (дата обращения: 01.04.2019).
- Гапова Е.* Классы наций: феминистская критика национализма. М.: Новле литературное обозрение, 2016. 368 с.
- Гимпельсон В. Е.* Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегия социального действия // Мировая экономика и международные отношения. 1993. № 6. С. 31–32.

- Голенкова З. Т., Голиусова Ю. В. Новые социальные группы в современных стратификационных системах глобального общества // Социологическая наука и социальная практика. 2013. № 3. С. 5–8.
- Голенкова З. Т., Голиусова Ю. В. Прекариат как новая группа наемных работников // Уровень жизни населения регионов России. 2015. № 1 (195). С. 47–57.
- Голенкова З. Т., Сушко П. Е. Социальная мобильность в контексте миграционных биографий россиян // Социологические исследования. 2016. № 12. С. 95–104.
- Гонтмахер Е., Григорьев Л., Малева Т. Средний класс и российская модернизация, 2008 [Электронный ресурс] // Институт современного развития: [веб-сайт]. URL: <http://www.insor-russia.ru/ru/news/analytics/248> (дата обращения: 01.04.2019).
- Горшков М. К., Тихонова Н. Е. Средний класс в современной России. М.: Институт социологии РАН, 2008. 320 с.
- Горшков М. К. Российская повседневность в условиях кризиса: социологическое измерение // Социологические исследования. 2009. № 12. С. 36–47.
- Громова Р. Г. Социальная мобильность в России: 1985–1993 годы // Социологический журнал. 1998. № 1/2. С. 15–39.
- Делез Ж. Тысяча плато: капитализм и шизофрения. Екатеринбург: У-Фактория; М.: Астрель, 2010. 896 с.
- Ельцин Б. Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации. 1995 [Электронный ресурс] // Интелрос: [веб-сайт]. URL.: http://www.intelros.ru/2007/02/05/poslanie_prezidenta_rossii_borisa_elcina_federalnomu_sobraniju_rf_o_dejstvennosti_gosudarstvennoj_vlasti_v_rossii_1995_god.html (дата обращения: 01.04.2019).
- Ечевская О. Г. Жизненные истории и жизненные возможности: исследование социальных неравенств в оптике нарративной идентичности // Журнал исследований социальной политики. 2015. Т. 13. № 2. С. 195–210.
- Жвитаишвили А. Ш. Проблемы модернизации российского общества: методологический аспект // Теория и практика общественного развития. 2018. № 7 (125). С. 36–43.
- Заславская Т. И. Бизнес-слой российского общества: понятие, структура, идентификация // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1994. № 5. С. 7–15.
- Здравомыслов А. Г. Поле социологии в современном мире. М.: Логос, 2010. 408 с.
- Здравомыслов А. Г., Ядов В. А. Человек и его работа в СССР и после. Учебное пособие для вузов / 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект Пресс, 2003. 485 с.
- Здравомыслова Е. А. Няни: коммерциализация заботы // Новый быт в современной России: гендерные исследования повседневности / Под ред. Е. Здравомысловой, А. Роткирх и А. Темкиной. СПб: Издательство ЕУ-СПб, 2009. С. 94–136.

- Ильдарханова Ч. И.* Межпоколенческая образовательная мобильность сельской семьи (на примере муниципального района Республики Татарстан) // Интеграция образования. 2013. № 3. С. 78–84.
- Инструкция для тех, кто хочет стать программистом с нуля [Электронный ресурс] // Лайфхакер: [веб-сайт]. 2015. URL: <https://liferhacker.ru/kak-stat-programmistom/> (дата обращения: 01.04.2019).
- Исунова О. Г.* Материнская карьера: дети и трудовые стратегии // Социологические исследования. 2015. № 11. С. 100–120.
- Караваяева Е. Ю., Черкашина Т. Ю.* Жилищные отношения, политика и условия // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2015. № 6. С. 118–135.
- Каравай А. В.* Человеческий капитал российских рабочих: состояние и факторы // Вестник Института социологии. 2016. № 17. С. 91–112.
- Касавин И. Т.* Язык повседневности: между логикой и феноменологией // Вопросы философии. 2003. № 5. С. 14–29.
- Кастель М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ.; под науч. ред. О. И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 458 с.
- Кивинен М.* Прогресс и хаос: Социологический анализ прошлого и будущего России. СПб.: Академический проект, 2001. 272 с.
- Кирдина С. Г.* Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию / Изд. 3-е, перераб., расширенное и иллюстрированное. М., СПб.: Нестор-История, 2014. 468 с.
- Кларк С.* Бедность в России // ЭКО. 1998. № 10. С. 105–118.
- Клименко Л., Посухова О.* Прекариатизация социально-трудовых отношений в Западной Европе: гендерное измерение // Теория и практика общественного развития. 2016. № 11. С. 17–22.
- Козина И. М.* Люди заемного труда: социальный состав и характеристики работы // Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 5. С. 18–33.
- Козина И. М.* Работники заемного труда // Социологические исследования. 2013. № 5. С. 19–31.
- Козлова Н. Сандомирская И.* «Я так хочу назвать кино...». «Наивное письмо»: опыт лингво-социологического чтения. Москва: Гнозис; Русское феноменологическое общество, 1996. 256 с.
- Коленникова Н. Д.* Квалификационные статусы работающих россиян: иерархия и особенности распределения // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2018. № 6. С. 112–129.
- Коленникова Н. Д.* Экономический статус занятого населения России: объективное и субъективное измерения // Вестник Института социологии. 2018. № 24. С. 76–94.
- Коленникова Н. Д.* Особенности властного статуса занятого населения современной России // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2017. № 5 (141). С. 214–232.
- Коленникова Н. Д., Сушко П. Е.* Статусная неконсистентность как свойство социальной структуры современного российского общества // Ежегодная богословская конференция Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета. 2017. № 27. С. 356–358.

- Колесник Н. В.* Воспроизводство региональной элиты в переходный период // Республика Коми, власть, бизнес, политика: социологические этюды / под ред. П. П. Кротова. Сыктывкар: Институт региональных социальных исследований, 1998. С. 30–45.
- Колесников А. Волков Д.* Самоорганизация гражданского общества в Москве. Мотивы, возможности и пределы политизации. М.: Московский Центр Карнеги, 2016. 40 с.
- Колесников А.* Михаил Дмитриев: «Перемены неизбежны и исторически неотвратимы». 2011 [Электронный ресурс] // Новая газета: [веб-сайт]. URL: <https://www.novayagazeta.ru/articles/2011/08/30/45676-mihail-dmitriev-171-peremenu-neizbezhny-i-istoricheski-neotvratimu-187> (дата обращения: 01.04.2019).
- Константиновский Д. Л.* Новая молодежь в новой реальности образования // Образование и наука в России: состояние и потенциал развития. Сборник научных трудов. М.: Центр социологических исследований, 2016. С. 106–162.
- Кордонский С. Г.* Административно-территориальная структура и ее ресурсно-сословная природа // Мир России. 2009. № 18 (3). С. 3–38.
- Кордонский С. Г.* Сословная структура постсоветской России. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008. 216 с.
- Корнев Н. Р.* Жилищная стратификация в центре Санкт-Петербурга // Социологические исследования. 2005. № 6. С. 77–85.
- Кротов П. П., Буравой М., Лыткина Т. С.* Жилищная стратификация города: рыночная эволюция советской модели. Сыктывкар: Коми научный центр УрО РАН, 2003. 99 с.
- Крыштановская О. В.* Анатомия российской элиты. М.: Захаров, 2005. 384 с.
- Куколев И. В.* Провинциальный аспект политико-экономических элит // Власть. 1997. № 4. С. 42–47.
- Куколев И. В.* Формирование бизнес-элиты // Общественные науки и современность. 1996. № 2. С. 12–23.
- Кун Т.* Структура научных революций. М.: АСТ, 2009. 320 с.
- Куприянов П. С.* Вспоминая о месте... вместе: групповое интервью в изучении городского пространства // Славянская традиционная культура и современный мир. Вып. 15: Стратегия и практика полевых исследований. Сборник научных статей. М.: Государственный республиканский центр русского фольклора, 2012. С. 84–105.
- Лакатос И.* История науки и ее рациональные реконструкции // Методология исследовательских программ. М.: АСТ, Ермак, 2003. С. 274–275.
- Лыткина Т.* Человек на Севере после распада СССР: от признания к игнорированию // Известия Коми научного центра УрО РАН. 2014. № 3. С. 144–151.
- Лыткина Т. С., Ярошенко С. С.* Возможна ли социология для трудящихся классов сегодня? // Мир России. 2019. Т. 28. № 1. С. 101–123.
- Любимова Т. С., Шкаратан О. И., Инясевский С. А.* Новый средний класс и информационные работники на российском рынке труда // Общественные науки и современность. 2008. № 1. С. 5–27.

- Магун В., Руднев М. Базовые ценности-2008: сходства и различия между россиянами и другими европейцами: Препринт WP6/2010/03 [Текст] / В.С. Магун, М.Г. Руднев; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. 52 с.
- Малева Т. М. Российский средний класс: вчера, сегодня, завтра // Уровень жизни населения регионов России. 2008. № 11–12 (129–130). С. 94–98.
- Мальцева И. О., Роцин С. Ю. Гендерная сегрегация и мобильность на российском рынке труда. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007. 296 с.
- Мануйлова А. Нестандартная занятость берет свое // Коммерсантъ. № 193 (6187) 31 октября 2017. С. 2.
- Медведев Д. Послание Президента Федеральному Собранию Российской Федерации. 2008 [Электронный ресурс] // Президент России: [веб-сайт]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/1968> (дата обращения: 01.04.2019).
- Мещеркина Е. Ю. Бытие мужского сознания: опыт реконструкции маскулинной идентичности среднего и рабочего класса // О муже(N)ственности / Под. ред. С. Ушакина. М.: Новое литературное обозрение, 2002. С. 268–288.
- Миладиновић С. Друштвене неједнакости у високом образовању / Транзиција, модернизација, идентитети. Образовање и балканска друштва на путу културе мира и евроинтеграција (међународна научна конференција); прир. Н. Јовановић, С. Марковић, Ј. Милошевић. Ниш: Филозофски факултет, 2014. С. 193–206.
- Модель доходной стратификации российского общества: динамика, факторы, межстрановые сравнения / под общ. ред. Н. Е. Тихоновой. М.: СПб: Нестор-История, 2018. 368 с.
- Моррис Л. Понятие underclass'a // Экономическая социология. 2000 [1994]. № 1(1). С. 67–91.
- Наемный работник в современной России / Отв. ред. З.Т. Голенкова. М.: Новый хронограф, 2015. 368 с.
- Неуважаева М. Миграция в села носит материалистический характер. 2014 [Электронный ресурс] // IQ HSE RU. URL: <https://iq.hse.ru/news/177666569.html> (дата обращения: 01.04.2019).
- Овчарова Л. М. Бедность в России // Мир России. 2001. № 1. С. 171–178.
- Орех Е. А. Региональные элиты России // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. № 4. С. 152–156.
- Перегудов С. П. Российская бизнес-элита после выборов 2003 г.: новый этап отношений с властью. СПб.: Норма, 2004.
- Петровић Ј. Огледи о образовању у Србији: поглед на скрајнута питања. Косовска Митровица: Филозофски Факултет Универзитета у Приштини, 2012.
- Пинчук О. «Нестандартные» условия труда женщин на производстве: пример «конфетного завода» // Интеракция. Интервью. Интерпретация. 2018. № 15. С. 24–40.

- Поланы К.* Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А. А. Васильева, С. Е. Федорова и А. П. Шурбелева; под общ. ред. С. Е. Федорова. СПб.: Алетейя, 2002. 320 с.
- Полухина Е., Горяйнова А.* Жилищные траектории московских семей в XX веке как объект вторичного анализа // Интеракция. Интервью. Интерпретация. 2015. № 10. С. 47–59.
- Полухина Е. В.* Жилищная мобильность: направления социологического анализа // Журнал исследований социальной политики. 2017. Т. 15. № 4. С. 589–601.
- Попис становништва, домаћинства и станова 2011. у Републици Србији 2011 Census of Population, Households and Dwellings in the Republic of Serbia, 2013 [Электронный ресурс] // URL: <http://pod2.stat.gov.rs/ObjavljenePublikacije/Popis2011/Skolska%20sprema,%20pismenost%20i%20kompjuterska%20pismenost-Educational%20attainment,%20literacy%20and%20computer%20literacy%20.pdf> (дата обращения: 01.04.2019).
- Попов Д. С., Стрельникова А. В.* Работа, образование и грамотность в России: проблема неконсистентности // Журнал исследований социальной политики. 2017. Т. 15. № 2. С. 267–280.
- Президент Владимир Путин раскритиковал импортные закупки РЖД [Электронный ресурс] // Ведомости: [веб-сайт]. 2015. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/02/19/rzhd-pripomnil-import> (дата обращения: 01.04.2019).
- Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. М.: Минэкономразвития России, 2013.
- Путин В.* Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации. 2007 [Электронный ресурс] // Президент России: [веб-сайт]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/24203> (дата обращения: 01.04.2019).
- Путин В.* Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации, 2012 [Электронный ресурс] // Президент России: [веб-сайт]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/17118> (дата обращения: 01.04.2019).
- Путин В.* Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации, 2018 [Электронный ресурс] // Президент России: [веб-сайт]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/56957> (дата обращения: 01.04.2019).
- Региональные элиты северо-запада России: политические и экономические ориентации / Под. ред. А. В. Дука. СПб.: Алетейя, 2001. 352 с.
- Ренн Ж.* Отношения между полами в узле расовых, возрастных и классовых отношений: гендерные исследования и дебаты во Франции в первом десятилетии XXI века // Laboratorium. Журнал социальных исследований. 2011. № 3. С. 143–162.
- Рождественская Е. Ю.* Биографический метод в социологии. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2012. 386 с.

- России предрекли дефицит программистов. 2018 [Электронный ресурс] // Lenta.ru: [веб-сайт]. URL: <https://lenta.ru/news/2018/01/31/it/> (дата обращения: 01.04.2019).
- Российский гендерный порядок: социологический подход: Коллективная монография / [Е. Здравомыслова и др.]; под ред. Е. Здравомысловой, А. Темкиной. СПб.: Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2007. 306 с.
- Россияне и китайцы в эпоху перемен: сравнительное исследование в Санкт-Петербурге и Шанхае начала XXI века // Под общ. ред. Е. Н. Даниловой, В. А. Ядова, Пан Давэя. М.: Логос, 2012. 452 с.
- Рынок труда: информационные технологии. 2018 [Электронный ресурс] // Литрес: [веб-сайт]. URL: https://www.litres.ru/raznoe/rynok-truda-informacionnye-tehnologii-38782131/?track=from_all_books_my (дата обращения: 01.04.2019).
- Сваффорд М. С., Косолапов М. С., Козырева П. М.* Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ): измерение благосостояния россиян в 1990-е годы // Мир России. 1999. № 3. С. 153–172.
- Семенова В.* Равенство в нищете: символическое значение «коммуналок» в 30–50-е годы // Судьбы людей: Россия XX век. Биографии семей как объект социологического исследования. М., 1996. С. 373–390.
- Сизова И. Л., Леонова Л. А., Хензе А.* Прекаритет занятости и доходов в России и Германии: самовосприятие наемными работниками // Экономическая социология. 2017. Т. 18. № 4. С. 14–59.
- Сорокин П. А.* Влияние мобильности на человеческое поведение и психологию / Перевод с англ. М. В. Соколовой // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2004. № 2 (70). С. 101–110.
- Социальная мобильность в России: поколенческий аспект: [монография] / [А. В. Ваньке и др.]; отв. ред. В. В. Семенова, М. Ф. Черныш, А. В. Ваньке. Институт социологии РАН. Москва: Институт социологии РАН, 2017. 384 с.
- Специалисты по информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) [Электронный ресурс] // Общероссийские классификаторы: [веб-сайт]. 2018. URL: <https://classifikators.ru/okz/25> (дата обращения: 01.04.2019).
- Специалисты-техники в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)/ 2018 [Электронный ресурс] // Общероссийские классификаторы: [веб-сайт]. URL: <https://classifikators.ru/okz/35> (дата обращения: 01.04.2019).
- Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / [Е. М. Аврамова и др.]; под ред. Т. М. Малевой. Моск. центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003. 506 с.
- Средний класс в российских регионах по подсчетам аналитиков должен зарабатывать как минимум 60 тысяч рублей в месяц. 2018 [Электронный ресурс] // «Эхо Москвы»: [веб-сайт]. URL: <https://echo.msk.ru/news/2224352-echo.html> (дата обращения: 01.04.2019).

- Средний класс в современной России. Опыт многолетних исследований / [М. К. Горшков и др.]; под ред. М. К. Горшкова, Н. Е. Тихоновой. М.: Весь мир, 2016. 368 с.
- Становление нового российского предпринимательства (социологический аспект) / Под ред. В. В. Радаева. М.: Институт экономики РАН, 1993.
- Стребков Д. О., Шевчук А. В.* Электронная самозанятость в России // Вопросы экономики. 2011. № 10. С. 91–112.
- Стрельникова А. В.* Перемещения в пространственных координатах: больше, чем географическая мобильность // Интеракция. Интервью. Интерпретация. 2014. № 8. С. 30–35.
- Стрельникова А. В.* Пространственные проекции социальной мобильности: переезды как доминантные события биографического повествования // Интеракция. Интервью. Интерпретация. 2015. № 10. С. 39–47.
- Судьбы людей: Россия XX век. Биографии семей как объект социологического исследования. М.: ИС РАН, 1996. 426 с.
- Сушко П. Е.* Специфика человеческого капитала работников сферы информационных технологий // Интеракция. Интервью. Интерпретация. 2017. № 14. С. 54–61.
- Сушко П. Е.* Особенности карьерных стратегий политически активной молодежи современной России // Теория и практика общественного развития. 2018. № 2 (120). С. 8–12.
- Тартаковская И. Н.* Воспроизводство гендерного порядка через карьерные стратегии: попытка интерсекционального анализа // Социологические исследования. 2015. № 5. С. 84–93.
- Тихонова Н. Е.* Модель субъективной стратификации российского общества и ее динамика // Вестник общественного мнения. 2018. № 1–2 (126). С. 17–29.
- Тихонова Н. Е.* Низший класс в социальной структуре российского общества // Социологические исследования. 2011. № 5. С. 24–35.
- Тихонова Н. Е.* Социальная структура России: теории и реальность. М.: Новый хронограф, ИС РАН, 2014. 408 с.
- Тихонова Н. Е., Мареева С. В.* Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа-М, 2009. 320 с.
- Тихонова Н. Е.* Человеческий капитал профессионалов и руководителей: состояние и динамика // Вестник Института социологии. 2017. № 21. С. 140–165.
- Тихонова Н. Е., Аникин В. А.* Бедность в России на фоне других стран // Мир России. 2014. Т. 23. № 4. С. 59–95.
- Тихонова Н. Е., Каравай А. В.* Человеческий капитал российских рабочих: состояние, динамика, факторы // Общественные науки и современность. 2018. № 3. С. 17–32.
- Тихонова Н. Е., Чепуренко А. Ю.* Предпринимательский потенциал российского общества // Мир России. 2004. Т. 13. № 1. С. 116–145.

- ТОП-10 качеств программиста. Мнение лучших работодателей. 2015 [Электронный ресурс] // Geekbrains: [веб-сайт]. URL: https://geekbrains.ru/posts/programmer_top_qualities (дата обращения: 01.04.2019).
- Тощенко Ж. Т.* Прекариат — новый социальный класс // Социологические исследования. 2015. № 6. С. 3–13.
- Тощенко Ж. Т.* Прекариат: от протокласса к новому классу. ФНИСЦ РАН, РГГУ. М.: Наука, 2018. 350 с.
- Трущенко О. Е.* Престижный адрес: социально-пространственная сегрегация в Москве // Социологический журнал. 1994. № 4. С. 120–126.
- Уровень и распределение зарплат в регионах России — 2017 [Электронный ресурс] // Россия Сегодня [веб-сайт]. URL: <http://riarating.ru/infografika/20171207/630078217.html> (дата обращения: 01.04.2019).
- Урри Дж.* Мобильности. М.: Издательская и консалтинговая группа «Праксис», 2012. 576 с.
- Федеральная служба государственной статистики РФ. Занятое население по полу и группам занятий на основной работе, 2018 [Электронный ресурс] // ФСГС РФ: [веб-сайт]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/tab_trud11-okz.htm (дата обращения: 01.04.2019).
- Федеральная служба государственной статистики РФ. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций). 2018 [Электронный ресурс] // ФСГС РФ: [веб-сайт]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 01.04.2019).
- Федеральная служба государственной статистики. Обследование рабочей силы, 2016 [Электронный ресурс] // ФСГС РФ: [веб-сайт]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140097038766 (дата обращения: 01.04.2019).
- Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник — 2016 г. [Электронный ресурс] // ФСГС РФ: [веб-сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_36/Main.htm (дата обращения: 01.04.2019).
- Федеральная служба государственной статистики. Строительство в России-2016 [Электронный ресурс] // ФСГС РФ: [веб-сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B16_46/Main.htm (дата обращения: 01.04.2019).
- Федеральная служба государственной статистики. Труд и занятость в России — 2015 г. [Электронный ресурс] // ФСГС РФ: [веб-сайт]. 2018. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_36/Main.htm (дата обращения: 01.04.2019).
- Федеральная служба государственной статистики. Указания по подготовке и проведению Комплексного наблюдения условий жизни населения. Утверждены приказом Росстата от 04.07.2016 № 320 [Электронный ресурс] // URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ16/index.html (дата обращения: 01.04.2019).

- Фуко М. Археология знания / Пер. с фр. М. Б. Раковой, А. Ю. Серебрянниковой; вступ. ст. А. С. Колесникова. СПб: ИЦ «Гуманитарная Академия»; Университетская книга, 2004. 416 с.
- Хабермас Ю. Проблематика понимания смысла в социальных науках // Социологическое обозрение. Т. 7. № 3. 2008. С. 3–33.
- Хальбвакс М. Коллективная и историческая память // Неприкосновенный запас. 2005. № 2–3 (40–41). С. 8–27.
- Цифровая экономика, 2017 [Электронный ресурс] // ИСИЭЗ: [веб-сайт]. URL: https://issek.hse.ru/data/2017/07/05/1171062511/DE_1_05072017.pdf (дата обращения: 01.04.2019).
- Чепуренко А. Ю. Раннее предпринимательство в России: промежуточные результаты GEM // Мир России. 2008. Т. 17. № 2. С. 22–40.
- Черкашина Т. Ю. Жилищная дифференциация в постсоветской России: институциональный и экономический контекст динамики жилищных групп // ЭКО. 2018. № 3. С. 60–81.
- Черныш М. Ф. Социальная мобильность и массовое сознание // Социологические исследования. 1995. № 1. С. 134–138.
- Черныш М. Ф. Информационные работники: профиль социальной группы // Интеракция. Интервью. Интерпретация. 2017. № 14. С. 31–44.
- Черныш М. Ф. Новая социальная группа — «информационные» работники // Социологические исследования. 2002. № 11. С. 61–68.
- Шкаратан М. О. Феномен предпринимателя: интерпретация понятий // Мир России. 1994. Т. 3. № 2. С. 149–177.
- Шкаратан О. И. Социология неравенства. Теория и реальность. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 526 с.
- Шкаратан О. И., Карачаровский В. В., Гасюкова Е. Н. Прекариат: теория и эмпирический анализ (на материалах опросов в России, 1994–2013) // Социологические исследования. 2015. № 12. С. 99–110
- Шомина Е. С. Квартирьосъемщики — наше «жилищное меньшинство»: российский и зарубежный опыт развития арендного жилья. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2010. 364 с.
- Ярошенко С. С. Женская работа и личное благополучие. Технологии исключения в постсоветской России // Экономическая социология. 2013. № 14 (5). С. 23–59.
- Ярошенко С. С. Лишние люди, или О режиме исключения в постсоветском обществе // Экономическая социология. 2017. № 18 (4). С. 60–90.
- Ярошенко С. С. Новая бедность в России после социализма // Laboratorium. 2010. № 3. С. 42–72.
- Ярошенко С. С. Синдром бедности // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 43–50.
- Ярошенко С. С. Женская занятость в условиях гендерного и социального исключения // Социологический журнал. 2002. № 3. С. 137–150.
- Ясин Е. Г. Уровень и образ жизни населения России в 1989–2009 годах. Докл. к XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5–7 апр. 2011 г. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. 86 с.

- Ястребов Г. А.* Социальная мобильность в советской и постсоветской России: новые количественные оценки по материалам представительных опросов 1994, 2002, 2006 и 2013. Часть I // Мир России. 2016. Т. 25. № 2. С. 7–34.
- Ястребов Г. А.* Социальная мобильность в советской и постсоветской России: новые количественные оценки по материалам представительных опросов 1994, 2002, 2006 и 2013 гг. Часть II // Мир России. 2016. № 4. С. 6–36.
- Affordable Housing Database, 2016 [Электронный ресурс] // OECD: [веб-сайт]. URL: <https://www.oecd.org/social/affordable-housing-database.htm> (дата обращения: 01.04.2019).
- Alexander J.* The Meanings of Social Life: A Cultural Sociology. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- Anderson N.* The Hobo. The Sociology of the Homeless Man. Chicago. University of Chicago Press, 1923.
- Annesley C.* Lisbon and Social Europe: Towards a European “adult worker model” welfare system // Journal of European Social Policy. 2007. 17 (3): 195–205.
- Antonić S.* Društvena pokretljivost u socijalističkoj Srbiji — jedan revizionistički pogled // Sociološki pregled. 2013. 47 (2): 145–170. DOI: 10.5937/socpreg1302145A.
- Apitzsch U., Siouti I.* Biographical analysis as an interdisciplinary research perspective in the field of migration studies, 2007 [Электронный ресурс] // URL: http://www.york.ac.uk/res/researchintegration/Integrative_Research_Methods/Apitzsch%20Biographical%20Analysis%20April%202007.pdf (дата обращения: 01.04.2019).
- Archer M.* Making our Way through the World: Human Reflexivity and Social Mobility. Cambridge University Press, 2007.
- Ashwin S.* (ed.). Adapting to Russia’s new labour market. Gender and employment behavior. London: Routledge, 2006.
- Atkinson W.* Class, Individualisation and Late Modernity: In Search of the Reflexive Worker. London: Palgrave, 2009.
- Avraamova E. M., Maleva T. M.* The Evolution of the Middle Class. Missions and Methodology // Russian Social Science Review. 2016. 57 (6): 417–435.
- Baccaini B.* Migration distances and the life cycle // Espace Geographique. 1989. 18 (3): 235–238.
- Balzer H.* Russia’s Missing Middle Class. The Professions in Russian History. Armonk: Sharpe, 1996.
- Bauman Z.* Liquid Modernity. Polity Press, 2012.
- Beck U., Beck-Gernsheim E.* Individualization: Institutionalized Individualism and its Social and Political Consequences. Sage Publications Ltd, 2002.
- Becker G. S.* Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // The Journal of Political Economy. 1962. 70 (5): 9–49.
- Beckhard R., Dyer W. G.* Managing continuity in the family-owned business // Organizational Dynamics. 1983. 12 (1): 5–12.
- Behnke K., Meuser M.* Gender and Habitus. Fundamental Securities and Crisis Tendencies Among Men // Gender in Interaction: Perspectives on Femininity and Masculinity in Ethnography in Discourse / Ed. by B. Baron, H. Kotthoff. Amsterdam: Benjamins, 2002. P. 153–175.

- Belfield C., Morris Z.* Regional Migration to and from Higher Education Institutions: Scale, Determinants and Outcomes // *Higher Education Quarterly*. 1999. 53 (3): 240–263.
- Berdahl D.* Introduction. After Socialism / In: D. Berdahl, M. Bunzl, M. Lampland (Eds.). *Altering States. Ethnographies of Transition in Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000. P. 1–13.
- Bewley T.* *Why Wages Don't Fall during a Recession*. Harvard: Harvard University Press, 2002.
- Bianchi E. C., Vohs K. D.* Social class and social worlds: income predicts the frequency and nature of social contact // *Social Psychological and Personality Science*. 2016. 7: 479–486.
- Bigliardi B., Dormio A. I.* Successful generational change in family business // *Measuring Business Excellence*. 13 (2). 2009: 44–50.
- Block J., Miller D., Jaskiewicz P., Spiegel F.* Economic and Technological Importance of Innovations in Large Family and Founder Firms: An Analysis of Patent Data // *Family Business Review*. 2013. 26 (2): 180–199.
- Bottero W.* Relationality and Social Interaction // *The British Journal of Sociology*. 2009. 60 (2): 399–420.
- Bourdieu P.* *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. MA: Harvard University Press, 1984. 640 p. ISBN 0–674–21277–0 [Электронный ресурс] // *Monoskop*: [веб-сайт]. URL: https://monoskop.org/images/e/e0/Pierre_Bourdieu_Distinction_A_Social_Critique_of_the_Judgement_of_Taste_1984.pdf (дата обращения: 01.04.2019).
- Bourdieu P.* *Habitus* // *Habitus: A Sense of Place* / Ed. by J. Hillier, E. Rooksboy. Surrey, England, Burlington, USA: Ashgate, 2005. P. 43–49.
- Bourdieu P.* *La précarité est aujourd'hui partout* // *Contre-feux*. Paris: Raisons d'agir, 1998. P. 96–102.
- Bourdieu P.* *Language and Symbolic Power* / Ed. by J. B. Thompson. Transl. by G. Raymond and M. Adamson. Cambridge: Polity Press, 1997.
- Bourdieu P.* *Masculine Domination*. Cambridge: Polity Press, 2001.
- Bourdieu P.* *The Forms of Capital* // *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* / Ed. by J. Richardson. New York: Greenwood, 1986. P. 241–258.
- Bourdieu P.* *The Logic of Practice*. Stanford: Stanford University Press, 1990.
- Bourdieu P., Passeron J.-C.* *Reproduction in Education, Society and Culture*. L., Newbury Park, New Dehli: Sage Publications, 1990.
- Bourdieu P., Wacquant L.* *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago, London: The University Chicago Press, 1992.
- Bourdieu P. & Wacquant L. J. D.* *Das Feld der Macht und die technokratische Herrschaft* / In: P. Bourdieu & I. Dölling (Eds.), *Die Intellektuellen und die Macht*, Hamburg: VSA-Vergal, 1991, P. 67–100.
- Bourdieu P.* *The State Nobility: Elite Schools in the Field of Power*. Oxford: Polity Press, 1996.

- Braungart R. G.* The Post-Victorian Historical Generation // Development of Emerging World Youth. Delhi: Mittal publications, 1989. P. 55–100.
- Breen R., Rottman D. B.* Class Stratification. A comparative Perspective. N.Y., L., Toronto, Sydney, Tokyo, Singapore: Harvester Wheatsheaf, 1995.
- Bridger S., Pine F.* Surviving Post-Socialism. Local Strategies and Regional Responses in Eastern Europe and the Former Soviet Union. New York: Routledge, 1998.
- Bühlmann F., David T. & Mach A.* Political and economic elites in Switzerland: Personal interchange, interactional relations and structural homology // European Societies. 2012. 14 (5): 727–754.
- Burawoy M.* Does the Working-Class Exits? Burawoy Meets Bourdieu, 2008 [Электронный ресурс] // URL: http://www.havenscenter.org/files/III.Burawoy%20Meets%20Bourdieu_0.pdf (дата доступа: 16.08.2016).
- Burawoy M.* Social movements in the neoliberal age / In: M. Paret, C. Ranciman, L. Sinwell (Eds). Southern resistance in critical perspective. London: Routledge, 2017.
- Burawoy M.* The extended case method. Four countries, four decades, four great transformations and one theoretical tradition. Berkeley: University California press, 2009.
- Burawoy M.* The Roots of Domination: Beyond Bourdieu and Gramsci // Sociology. 2012. 46 (2): 187–206.
- Burawoy M., Verdery K.* Introduction / In: Ibid. (Eds.). Uncertain Transition: Ethnographies of Change in the Postsocialist World. O: Rowman and Littlefield, 1999. P. 1–18.
- Burris B. H.* Uticaj visokog obrazovanja na Workplace Democracy. Implikacije višeg obrazovanja u pogledu demokratije na radnom mestu. Sociološki pregled. 1983. 17 (3–4): 45–56 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.socioloskipregled.org.rs/2017/08/20/socioloski-pregled-1983/> (дата обращения: 01.04.2019).
- Butler J.* The Psychic Life of Power. Stanford: Stanford University Press, 1997.
- Bynner J.* Rethinking the youth phase of the life-course: The case for emerging adulthood? // Journal of Youth Studies. 2005. 8 (4): 367–384.
- Carrier J.* The Concept of Class / In: J. Carrier, D. Kalb (Eds.). Anthropologies of Class. Power, Practice, and Inequality. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. P. 28–40.
- Carrier J.* The trouble with Class. Archives Européennes de Sociologie, 2012. 3: 263–284.
- Chauvel L., Hartung A.* Housing regimes and intergenerational mobility: Home ownership as a facet of social reproduction? // European Consortium for Sociological Research, Conference, Paris. 2018 [Электронный ресурс]. URL: https://ecsr2018.sciencesconf.org/data/ECSR_2018_Abstracts_Oral_V5.pdf. (дата обращения: 01.04.2019).
- Chetvernina T.* Minimum wages in Russia: Fantasy chasing fact / In: G. Standing, D. Vaughan-Whitehead (Eds). Minimum wages in Central and Eastern Europe: from protection to destitution. Budapest: Central European University press, 1995. P. 49–67.

- Clapham D.* The meaning of housing. A pathways approach. Policy Press. University of Bristol, 2015.
- Clément K.* Social Imagination and Solidarity in Precarious Times: The Case of Lower Class People in Post-Soviet Russia // *Russian Sociological Review*. 2017. 16 (4): 53–71.
- Collins L., Murray B., McCracken K.* Succession planning in William Jackson Food Group // *Journal of Family Business Management*. 2015. 5 (1): 2–16.
- Collins R.* Politika sinekurnog društva. Marksističke temeju 1989. 1–2: 96–114.
- Cross J.* Neoliberalism as unexceptional: Economic zones and the everyday precariousness of working life in South India // *Critique of Anthropology*. 2010. 30 (4): 355–373.
- De Graaf N. D., De Graaf P., Kraaykamp G.* Parental Cultural Capital and Educational Attainment in the Netherlands: A Refinement of the Cultural Capital Perspective // *Sociology of Education*. 2000. 73 (2): 92–111.
- Dean M.* The constitution of poverty. Toward a genealogy of liberal governance. London: Routledge, 1991.
- Deutsch K., Edinger L.* Germany Rejoins the Powers. Mass Opinion, Interest Groups and Elites in Contemporary German Foreign Policy, Stanford University Press, 1959.
- Diewald M., Mayer K.* The sociology of the life course and life span psychology. DIW Discussion paper 772, Berlin: German Institute for Economic Research, 2008.
- DiMaggio P.* Cultural Capital and School Success: The Impact of Status Culture Participation on the Grades of U.S. High School Students // *American Sociological Review*. 1982. 47 (2): 189–201.
- Dimitrov V., Goetz K., Wollman H.* Governing after Communism: Institutions and Policymaking. Lanham, MD: Rowman & Littlefield, 2006.
- Distelberg B., Sorenson R. L.* Updating Systems Concepts in Family Businesses. A Focus on Values, Resource Flows, and Adaptability. *Family Business Review*. 2009. 22 (1): 65–81.
- Donnelly M.* Inequalities in higher education: Applying the Sociology of Basil Bernstein' Sociology. 2018. 52 (2): 316–332. DOI: 10.1177/0038038516656326.
- Dreitzel H. P.* Elitebegriff und Sozialstruktur. Eine soziologische Begriffsanalyse, Stuttgart: Enke, 1962.
- Drewe P.* Techniken zur Identifizierung lokaler Eliten / In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 1967. P. 721–735.
- Duncan S.* Mothering, class and rationality. *The Sociological Review*. 2005. 53 (1): 50–76.
- Durkheim E.* The Rules of Sociological Method and Selected Texts on Sociology and its Method. New York: The Free Press, 1982.
- Džuverović B.* Društvene nejednakosti u obrazovanju / U. M. Popović i dr. Srbija krajem osamdesetih — sociološko istraživanje društvenih nejednakosti i neusklađenosti. Beograd: Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, 1991.

- Elder G. H., Johnson M. K., Crosnoe R.* The emergence and development of the life course theory / In: J. T. Mortimer & M. J. Shanahan (Eds.), *Handbook of the life course*. New York: Springer, 2004. P. 3–19.
- Elliott J.* Using narrative in social research. Qualitative and quantitative approaches. London: Sage, 2005.
- Emigh R. J., Fodor E., Szelenyi I.* The racialization and feminization of poverty during the market transition. EUI Working papers RSC. 99/10, 1999.
- Emigh R. J., Szelenyi I.* Poverty, ethnicity and gender in Eastern Europe during the market transition. Westport, Conn.: Praeger, 2001.
- Endruweit G.* Elite und Entwicklung. Theorie und Empirie zum Einfluss von Eliten auf Entwicklungsprozesse, Frankfurt am Main.: Verlag Peter Lang, 1986.
- Erikson R., Goldthorpe J.* The Constant Flux. London: Clarendon Press, 1992.
- Evans P.* Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- Evans P.* Predatory, developmental, and other apparatuses: a comparative political economy perspective on the third world state // *Sociological Forum*. 1989. 4 (4): 561–587.
- Fehérváry K.* The Postsocialist Middle Classes and the New “Family House” in Hungary / In: R. Heiman, Freeman C., Liechty M. (Eds.). *The Global Middle Classes. Theorizing through Ethnography*. Santa Fe: SAR Press, 2012. P. 117–144.
- Fielding A. J.* Inter-Regional Migration and Social Change: A Study of South East England Based upon Data from the Longitudinal Study // *Transactions of the Institute of British Geographers*. 1989. 14 (1): 24–36.
- Fraser N.* Women, Welfare and The Politics of Need Interpretation // *Hypatia*. 1987. 2 (1): 103–121.
- Fraser N., Honneth A.* Redistribution or recognition? A political-philosophical exchange. London: Verso, 2003.
- Friedman S.* Cultural Omnivores or Culturally Homeless? Exploring the Shifting Cultural Identities of the Socially Mobile // *Poetics*. 2012. 40 (3): 467–489.
- Friedman S.* The price of the ticket: Rethinking the experience of social mobility // *Sociology*. 2014. 48 (2): 352–368.
- Friedman S., Savage M.* Time, Accumulation and Trajectory. Bourdieu and Social Mobility // *Social Mobility For the 21st Century* / Ed. by S. Lawler, G. Payne. London, New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2018. P. 67–79.
- Fukuyma F.* Das Ende der Geschichte. Wo stehen wir? New York: The Free Press, 1989.
- Ganzeboom H. B., Treiman D. J.* Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status // J.H.P. Hoffmeyer-Zlotnik, C. Wolf (Eds.). *Advances in Cross-National Comparison. A European Working Book for Demographic and Socio-Economic Variables*. Amsterdam: VU University Press. 2003. P. 159–193.
- Ganzeboom H. B.G., Treiman D. J., Ultee W.C.* Comparative Intergenerational Stratification Research: Three Generations and Beyond // *Annual Review of Sociology*. 1991. 17: 277–302.

- Garcia-Alvarez E., Lopez-Sintas J., Gonzalvo P.S.* Socialization Patterns of Successors in First- to Second-Generation Family Businesses // *Family Business Review*. 2002. XV (3): 189–204.
- Georgijevski P.* Jednakost obrazovnih šansi — teorija ili ideologija u sociologiji obrazovanja / *Zbornik FF, serija B: Društvene nauke*, br XVI. Beograd: Filozofski fakultet, 1993.
- Gerber T., Hout M.* Tightening up: Declining Class Mobility during Russia's Market Transition // *American Sociological Review*. 2004. 69 (5): 677–703.
- Giele J. Z., Elder G. H.* Life course research. Development of a field / In: J. Z. Giele & G. H. Elder (Eds.), *Methods of life course research. Qualitative and quantitative approaches*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1998. P. 5–27.
- Gill L., Kasmir S.* History, Politics, Space, Labor: On Unevenness as an Anthropological Concept // *Dialectical Anthropology*. 2016. 40 (2). P. 87–102.
- Gimpelson V., Magun V., Brym R.* Young Professionals in the Russian Civil Service: Weberian Ideals Versus Russian Realities / In: D. Rowney., E. Huskey (Eds.), *Russian Bureaucracy and the State: Officialdom from Alexander III to Putin*. London: Palgrave Macmillan, 2009. P. 231–252.
- Giordano C., Kostova D.* The Social Production of Mistrust / In: C. Hann (Ed.). *Postsocialism: Ideas, Ideologies and Practices in Eurasia*. London and New York: Routledge, 2002. P. 74–92.
- Goastellec G.* Introduction. The Complex Issue of Inequalities in, Through and by Higher Education / In G. Goastellec (ed.). *Understanding Inequalities in, through and by Higher Education* Rotterdam: Sense Publishers, 2010. P. 11–16.
- Goldthorpe J. H.* Social mobility and Social Structure in Modern Britain. Oxford: Clarendon Press, 1980.
- Goldthorpe J. H.* Social class mobility in modern Britain: changing structure, constant process. *Journal of the British Academy*. 2016. 4: 89–111.
- Gontmakher E., Ross C.* The Middle Class and Democratization in Russia // *Europe-Asia Studies*. 2015. 67 (2): 269–284.
- Gorshkov M. K.* The Middle Class as the Reflection of the Economic and Sociocultural Model of Russia's Development Today // *Russian Social Science Review*. 2016. 57 (6): 488–504.
- Grusky D.* The Past, Present, and Future of Social Inequality // *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective* / Ed. by D. Grusky. Boulder, Colorado: Westview Press, 2001.
- Gudkov L., Dubin B., Zorkaia N.* The “Middle Class”. (If There Is Such a Thing) // *Russian Education & Society*. 2009. 51 (8): 34–69.
- Guidelines for Micro Statistics on Household Wealth, 2013 [Электронный ресурс] // OECD: [веб-сайт]. URL: <https://www.oecd.org/statistics/guidelines-for-micro-statistics-on-household-wealth-9789264194878-en.htm> (дата обращения: 01.04.2019).
- Gundolf K., Meier O., Missonier A.* Transmission of family businesses in France // *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 2013. 19 (1): 53–71.

- Haas III W.H., Serow W.J.* Retirement migration decision making: Life course mobility, sequencing of events, social ties, and alternatives // *Journal of the Community Development Society*. 1997. 28 (1): 116–130.
- Habbershon T.G., Williams M.L.* A Resource-Based Framework for Assessing the Strategic Advantages of Family Firms // *Family Business Review*. 1999. 12 (1): 1–25.
- Hage G.* A Not so Multi-sited Ethnography of a Not so Imagined Community // *Anthropological Theory*. 2005. 5 (4). P. 463–475.
- Hann C.* The Economic Fallacy and Forms of Integration Under and After Socialism // *Economy and Society*. 2014. № 43 (4). P. 626–649.
- Hann C., Hart K.* *Economic Anthropology. History, Ethnography, Critique.* Cambridge: Polity, 2011.
- Hann C., Humphrey C., Verdery K.* Introduction. Postsocialism as a Topic of Anthropological Investigation / In: Hann C. (Ed.). *Postsocialism: Ideas, Ideologies and Practices in Eurasia.* London and New York: Routledge, 2002. P. 1–30.
- Hannerz U.* *Soulside. Inquiries into ghetto culture and community.* New York: Columbia university press, 1969.
- Harris J.R., Todaro M.P.* Migration, unemployment, and development: A two-sector analysis // *The American Economic Review*. 1970. 60 (1): 126–142.
- Hartmann M.* *Eliten und Macht in Europa: ein internationaler Vergleich.* Frankfurt: Campus Verlag, 2007.
- Hartmann M.* *Der Mythos von den Leistungseliten. Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft.* Frankfurt am Main: Campus Verlag, 2002.
- Heiman R., Freeman C., Liechty M.* Introduction. Charting an Anthropology of the Middle Classes // *The Global Middle Classes. Theorizing through Ethnography*, Santa Fe: SAR Press, 2012, P. 3–30.
- Heiman R., Freeman C., Liechty M.* Introduction. Charting an Anthropology of the Middle Classes / In: *Ibid.* (Eds.). *The Global Middle Classes. Theorizing through Ethnography.* Santa Fe: SAR Press, 2012. P. 3–30.
- Heinz R.* From work trajectories to negotiated careers: The contingent work life course / In: J. T. Mortimer & M. J. Shanahan (Eds.), *Handbook of the life course.* New York: Springer, 2004. P. 185–204.
- Humphrey C.* *Marx Went Away — But Karl Stayed Behind.* Updated Edition of Karl Marx Collective: *Economy, Society and Religion in a Siberian Collective Farm.* Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1998.
- Huskey E.* Elite recruitment and state-society relations in technocratic authoritarian regimes: The Russian case // *Communist and Post-Communist Studies*. 2010. 43 (4): 363–372.
- Ibrahim A.B., Soufani K., Poutziouris P., Lam J.* Qualities of an effective successor: the role of education and training // *Education + Training*. 2004. 46 (8/9): 474–480.
- ICT specialists in employment, 2018 [Электронный ресурс] // Eurostat: [веб-сайт]. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/ICT_specialists_in_employment (дата обращения: 01.04.2019).

- IFERA. Family Businesses Dominate: Families are the key players around the world, but prefer the backstage positions // *Family Business Review*. 2003. 16 (4): 235–239.
- International Standard Classification of Occupations. Structure, group definitions and correspondence tables, 2018 [Электронный ресурс] // ILO: [веб-сайт]. URL: <https://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/docs/publication08.pdf> (дата обращения: 01.04.2019).
- Ivanov J.* Obrazovanje i profesionalno-životna afirmacija diplomiranih studenata / Magistarski rad. Niš: Filozofski fakultet, 1999.
- Ivković M.* Obrazovanje i promene. Beograd: Stručna knjiga, 1990.
- Jessop B.* The future of the capitalist state. London: Polity, 2002.
- Kalb D.* Afterword: Globalism and Postsocialist Prospects / In: C. Hann (Ed.). *Postsocialism: Ideas, Ideologies and Practices in Eurasia*. London and New York: Routledge, 2002. P. 317–334.
- Kalb D.* Introduction: Class and the new anthropological holism // In J. Carrier & D. Kalb (Eds.). *Anthropologies of Class: Power, Practice, and Inequality*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. P. 1–27.
- Kalb D., Tak H.* Critical Junctions. Anthropology and History Beyond the Cultural Turn. New York, Oxford: Berghahn Books, 2005.
- Keller S.* Beyond the ruling class: strategic elites in modern society. New York: Random House, 1963.
- Kelley S, Kelley C.* Subjective Social Mobility: Data from 30 nations // In: *Charting the Globe: The International Social Survey Programme 1984–2009* / Ed. by M. Haller, R. Jowell and T. Smith. London: Routledge, 2009. P. 106–125.
- Kelso W.A.* Poverty and the “underclass”. Changing perceptions of the poor in America. New York: New York University press, 1994.
- Ken R.* Is there an emerging British “underclass”. The evidence from youth research // R. Macdonald (ed.). *Youth, the “underclass”, and social exclusion*. London: Routledge, 1997.
- Klammer U.* The life course research perspective on individual working lives: Findings from the European Foundation research. NET.Doc, 2009. 50: 51–69.
- Klein C. H., Mitchell S. T., Junge B.* Naming Brazil’s previously poor: “New middle class” as an economic, political, and experiential category // *Economic Anthropology*. 2018. 5 (1): 83–95.
- Klein S. B.* Family Business in Germany: Significance and Structure // *Family Business Review*. 2000. 13 (3): 157–181.
- Kolb K., Skopek N., Blossfeld H. P.* The Two Dimensions of Housing Inequality in Europe. Are High Home Ownership Rates an Indicator of Low Housing Values? // *Comparative Population Studies*. 2013. 38 (4).
- Krais B.* Gender, sociological theory and Bourdieu’s sociology of practice // *Theory, Culture & Society*. 2006. 23 (6): 119–134.
- Kryshchanovskaya O., White S.* The Rise of the Russian Business Elite // *Communist and Post-Communist Studies*, 2005. 38 (3): 293–307.
- La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A.* Corporate Ownership Around the World // *The Journal of Finance*. 1999. 54 (2): 471–517.

- Ladanyi J., Szelenyi I.* Patterns of exclusion: Constructing Gypsy ethnicity and the making of the underclass in transitional societies in Europe. NY: East European monographs, Boulder Co, 2006. P. 5–37.
- Lambrecht J.* Multigenerational Transition in Family Businesses: A New Explanatory Model // *Family Business Review*. 2005. 18 (4): 267–282.
- Laoire C. N.* “Settling back”? A biographical and life-course perspective on Ireland’s recent return migration // *Irish Geography*. 2008. 41 (2): 195–210.
- Lash S.* Foreword by Scott Lash: Individualization in a Non-Linear Mode // *Individualization: Institutionalized Individualism and its Social and Political Consequences*. Sage Publications Ltd, 2002. P. 7–13.
- Lasswell H., Lerner D.* World Revolutionary Elites. Studies in Coercive Ideological Movements, Cambridge: M.I.T. Press, 1965.
- Lawler S.* Afterword. Thinking and Rethinking Class / In: S. Salmenniemi (Ed.). *Rethinking Class in Russia*. Farnham: Ashgate Publishing, 2012. P. 257–266.
- Lawler S., Payne G.* Introduction. Everyone a Winner? // *Social Mobility For the 21st Century* / Ed. by S. Lawler, G. Payne. London, New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2018. P. 1–12.
- Lazić M.* Čekajući kapitalizam: nastanak novih klasnih odnosa u Srbiji. Beograd: Službeni glasnik, 2011.
- Le Roux B., Rouanet H., Savage M., Warde A.* Class and cultural division in the UK // *Sociology*. 2008. 42 (6): 1049–1071.
- Ledeneva A. V.* Can Russia Modernise? Sistema, Power Networks and Informal Governance. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.
- Lee E.* A Theory of Migration. *Demography*. 1966. 3: 47–57.
- Levy R., Joye D., Kaufmann V., Guye O.* Tous égaux?: de la stratification aux représentations. Zurich: Editions Seismo, 1997.
- Lewis J.* The decline of the male breadwinner model: Implications for work and care // *Social Politics*. 2001. 8: 52–70.
- Lewis O.* A Study of Slum Culture: Backgrounds for La Vida. New York: Random House, 1968.
- Lewis O.* Five families. Mexican case studies in the culture of poverty. New York: Basic Books, inc, 1959.
- Lewis O.* The children of Sanchez. New York: Vintage Books, 1961.
- Lewis O.* The culture of poverty // *Scientific American*. 1966. 215 (4): 19–25.
- Lewis W.A.* Economic development with unlimited supplies of labour // *The Manchester School*. 1954. 22 (2): 139–191.
- Lipset S. M., Bendix R.* Social Mobility in Industrial Society. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1991 [Электронный ресурс] // Google-книги: [веб-сайт]. URL: <https://books.google.ru/books?id=2YJi4JfC0YC&lpg=PR15&ots=PtSFG LZqDt&dq=Social%20Mobility%20in%20Industrial%20Society%20Seymour%20Martin%20Lipset&lr&pg=PR15#v=onepage&q=Social%20Mobility%20in%20Industrial%20Society%20Seymour%20Martin%20Lipset&f=false> (дата обращения: 01.04.2019).
- Lipset S. M.* Some Social Requisites of Democracy. Economic Development and Political Legitimacy // *American Political Science Review*. 1959. 53 (1). P. 69–105.

- Lister R.* Introduction: In search of the “underclass” // R. Lister (ed.). Charles Murray and the underclass: the developing debate. London: IEA, 1966.
- Mallman M.* Disruption in the Working-Class Family. The Early Origins of Social Mobility and Habitus Clivé // Social Mobility For the 21st Century / Ed. by S. Lawler, G. Payne. London, New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2018. P. 25–36.
- Marković D. Ž.* Civilizacijske promene i obrazovanje. Leposavić: Učiteljski fakultet u Prizrenu Univerziteta u Prištini, 2004.
- Marković-Krstić S.* Socijalno poreklo studentske omladine, uspeh u školovanju i izbor studijskih programa visokih škola strukovnih studija, doktorska disertacija. Niš: Filozofski fakultet, 2010.
- Marks G. N.* Cross-National Differences and Accounting for Social Class Inequalities in Education // International Sociology. 2005. 20 (4): 483–505. DOI: 10.1177/0268580905058328.
- Marshall G.* Introduction: Class and Class Analysis in the 1990s // Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies. Sage: London, 1997.
- Martinelli C.* Gaetano Mosca’s Political Theories: a Key to Interpret the Dynamics of the Power // Italian Journal of Public Law. 2009. 1: 1–44.
- Marx K.* Das Kapital: Kritik der politischen Oekonomie. Buch I: Der Produktionsprozess des Kapitals / In: K. Marx, F. Engels. Werke, Bd. 23. Berlin: Dietz, 1962.
- Massey D. S.* Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration // Population Index. 1990. 56 (1): 3–26.
- McGuire J., Dow S., Ibrahim B.* All in the family? Social performance and corporate governance in the family firm // Journal of Business Research. 2012. 65 (11): 1643–1650.
- McKenzie L.* Narrative, Ethnography and Class Inequality. Taking Bourdieu into a British Council Estate // Bourdieu: The Next Generation. The Development of Bourdieu’s Intellectual Heritage in Contemporary UK Sociology / Ed. by J. Thatcher, N. Ingram, C. Burke, J. Abrahams. London, New York: Routledge, 2016. P. 25–36.
- McNay L.* Gender, habitus and the field. Pierre Bourdieu and the limits of reflexivity // Theory, Culture & Society. 2006. 16 (1): 95–117.
- Meuser M.* Geschlecht und Männlichkeit. Soziologische Theorie und kulturelle Deutungsmuster. Opladen: Leske + Bundrich, 2010.
- Milić V.* Socijalno poreklo učenika srednjih škola i studenata // Statistička revija. 1959. 9 (1–2): 43–84.
- Miller S. M.* Comparative social mobility // Current Sociology. 1960. 9: 1–89.
- Mills C. W.* Die amerikanische Elite. Gesellschaft und Macht in den Vereinigten Staaten. Hamburg: Holsten-Verlag, 1962.
- Mills C. W.* The Power Elite. Oxford University Press. 1956.
- Moore B.* Social Origins of Dictatorship and Democracy. London: Allen Lane/Penguin, 1966.
- Morris J.* Everyday Post-Socialism. Working-Class Communities in Russian Margins. London, New York: Palgrave MacMillan, 2016.

- Morris J.* Notes on the “Worthless Dowry” of Soviet Industrial Modernity: Making Working-Class Russia Habitable // *Laboratorium: Russian Review of Social Research*. 2015. 7 (3): 25–48.
- Morris J.* Unruly Entrepreneurs: Russian Worker Responses to Insecure Formal Employment // *Global Labour Journal*. 2012. 3 (2): 217–236.
- Moshaew P.* Regionen Rußlands. Gewinner und Verlierer im Transformationsprozeß im Zuge der Globalisierung / In: Forschungsstelle Osteuropa Bremen: Arbeitspapiere und Materialien. Gewinner und Verlierer post-sozialistischer Transformationsprozesse. Beiträge für die 10. Brühler Tagung junger Osteuropa-Experten, 2002. 36: 101–105.
- Mrowczynski R.* Im Netz der Hierarchien. Russlands Sozialistische und Postsozialistische Mittelschichten. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2010.
- Mulder C. H., Kley S. A.* Considering, planning, and realizing migration in early adulthood. The influence of life-course events and perceived opportunities on leaving the city in Germany // *Journal of Housing and the Built Environment*. 2010. 25 (1): 73–94.
- Müller M.* In search of the Global East. Thinking between North and South, 2018 [Электронный ресурс] // Serval: [веб-сайт]. URL.: https://serval.unil.ch/resource/serval: BIB_C9D7F364C79B.P001/REF (дата обращения: 01.04.2019).
- Myrdal G.* Challenge to affluence. New York: Pantheon Books, 1963.
- Oakeshott M.* On history and other essays. Oxford: Blackwell, 1983.
- Otten-Pappas D.* The female perspective on family business successor commitment // *Journal of Family Business Management*. 2013. 3 (1): 8–23.
- Overbeke K. K., Bilimoria D., Perelli S.* The dearth of daughter successors in family businesses: Gendered norms, blindness to possibility, and invisibility // *Journal of Family Business Strategy*. 2013. 4: 201–212.
- Pakulski J., Waters M.* The Death of Class. London: Sage, 1996.
- Paret M.* Precarious Labor Politics: Unions and the Struggles of the Insecure Working Class in the United States and South Africa // *Critical Sociology*. 2015. 41 (4–5): 757–784.
- Paret M.* Working-class fragmentation, party politics, and the complexities of solidarity in South Africa’s United Front // *The Sociological Review*. 2017. 65 (2): 267–284.
- Pareto V.* The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology. New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers, 1991.
- Payne G.* Social Mobility in Britain: A Contrary View // John. H. Goldthorpe: Consensus and Controversy / Ed. by Jon Clark, Celia Modgil, Sohan Modgil. London: Routledge, 1990.
- Payne G.* Social Mobility: Which Ways Now? // *Social Mobility For the 21st Century* / Ed. by S. Lawler, G. Payne. London, New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2018. P. 13–24.
- Piketty T.* Capital in the Twenty-First Century. London, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2014.

- Polanyi K.* The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time. Boston: Beacon Press, 2001 [1944].
- Polukhina E., Strelnikova A., Vanke A.* The Transformation of Working-Class Identity in Post-Soviet Russia: A Case-Study of an Ural Industrial Neighborhood / NRU Higher School of Economics. Series SOC "Sociology". 2017. № WP BRP 77/SOC/2017.
- Popović N.* Socijalna dimenzija visokog obrazovanja u Srbiji: studija zatečenog stanja. Niš: Filozofski fakultet Univerziteta u Nišu, 2015.
- Przeworski A.* Some Problems in the Study of Transition to Democracy // Transitions From Authoritarian Rule / Ed. by G. O'Donnell, P. Schmitter and L. Whitehead. The John Hopkins University Press, 1991. P. 47–67.
- Raghuram P.* Theorising the Spaces of Student Migration // Population, Space and Place. 2013. 19 (2): 138–154.
- Ravenstein E. G.* The Laws of Migration // Journal of the Statistical Society of London. 1885. 48 (2): 167–235.
- Reay D.* Rethinking social class: Qualitative perspectives on class and gender // Sociology. 1998. 32 (2): 259–275.
- Reddaway P., Glinski D.* The Tragedy of Russia's Reforms: Market Bolshevism Against Democracy. United States Institute of Peace, Washington: DC, 2001.
- Remington T. F.* The Russian Middle Class as Policy Objective. Post-Soviet Affairs. 2011. 27 (2). P. 97–120.
- Rex J., Moore R.* Race, Community and Conflict: A Study of Sparkbrook. L.: Oxford University Press, 1967.
- Roberts B.* Biographical research. Buckingham: Open University Press. 2002.
- Robison J., Moen P.* A life-course perspective on housing expectations and shifts in late midlife // Research on Aging. 2000. 22 (5): 499–532.
- Rogers A., Castro L.* Age patterns of migration: cause-specific profiles // International Institute for Applied Systems Analysis. Research Report. 1981. Issue RR-81-6. P. 125–159.
- Rosenfeld B.* Reevaluating the Middle-Class Protest Paradigm. A Case-Control Study of Democratic Protest Coalitions in Russia // American Political Science Review. 2017. 111 (4): 637–652.
- Roshchina Y.* Intergeneration Educational Mobility in Russia and the USSR. Proceedings of the Asian Conference on Education 2012 Conference, Osaka: The International Academic Forum, 2012. P. 1406–1426.
- Rothböck S., Sacchi S. & Buchmann M.* Die Rekrutierung der politischen, wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Eliten in der Schweiz. Eine explorative Studie // Schweizerische Zeitschrift für Soziologie. 1999. 25 (3): 459–496.
- Rowe K.* Managing Across Generations // Infoline. 2010. 27 (1003): 1–3.
- Russia Home Ownership Rate, 2016 [Электронный ресурс] // Trading Economics [веб-сайт]. URL.: <https://tradingeconomics.com/russia/home-ownership-rate> (дата обращения: 01.04.2019).
- Salmenniemi S.* Introduction. Rethinking Class in Russia / In: Ibid. (Ed.): Rethinking Class in Russia. Farnham: Ashgate Publishing, 2012. P. 1–22.

- Sampson R. J., Laub J. H.* Crime in the making. Pathways and turning points through life. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1993.
- Samson I., Krasilnikova M.* The Middle Class in Russia. An Emerging Reality or an Old Myth // *Russian Social Science Review*. 2014. 55 (5). P. 42–64.
- Sassen S.* Strategic gendering: one factor in the constituting of novel political economies // S. Chant (ed.). *The international handbook of gender and poverty*. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2010. P. 29–34.
- Savage M., Devine F., Cunningham N., Taylor M., Li Y., Hjellbrekke J., Le Roux B., Friedman S., Miles A.* A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment // *Sociology*. 2013. 47 (2): 219–250.
- Savage M.* The fall and rise of class analysis in British sociology, 1950–2016 // *Tempo Social*. 2016. 28 (2): 57–72.
- Savage M., Cunningham N., Devine F., Friedman S., Laurison D., McKenzie L., Miles A., Snee A., Wakeling P.* *Social Class in the 21st Century*. London: Pelican an imprint of Penguin Book, 2015.
- Scheiner J., Holz-Rau C.* A comprehensive study of life course, cohort, and period effects on changes in travel mode use // *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. 2013. 47: 167–181.
- Schuetze F.* Biographieforschung und narratives Interview // *Neue Praxis*. 1983. 3: 283–293.
- Schultz T. W.* Investment in Human Capital // *The American Economic Review*. 1961. 51 (1): 1–17.
- Schulze W. S., Gedajlovic E. R.* Whither Family Business? // *Journal of Management Studies*. 2010. 47 (2): 191–204.
- Schwartz S. H.* Universals in Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries // *Advances in Experimental Social Psychology*. 1992. 25. San Diego, CA: Academic Press. P. 1–66.
- Schwartz S. H., Bilsky W.* Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values: Extensions and Cross-Cultural Replications // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1990. 58 (5): 878–891.
- Searle J.* *Philosophy in a New Century*. Cambridge University Press, 2008.
- Seidl G.* Die neuen Mittelklassen in Ecuador und ihre Rolle im gesellschaftlichen und politischen Transformationsprozess. Masterarbeit an der Universität Wien, 2017.
- Sheller M., Urry J.* The new mobilities paradigm // *Environment and Planning (A)*. 2006. 38 (2): 207–226.
- Shkaratan O., Yastrebov G.* Russian Neo-etacratric Society and its Stratification // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*. 2010. 26 (1). P. 1–24.
- Sibirskaya E., Khokhlova O., Eldyaeva N.* Statistical Evaluation of Middle Class in Russia // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. 6 (36). P. 125–134.
- Siegert J.* Abseits von Moskau — die etwas andere Mittelschicht. Forschungsstelle Osteuropa. Bremen: Russlandanalysen Nr. 267. 2013. P. 29–31.
- Silverman D.* An Ethnographic Approach to Social Stratification: Prestige in a Central Italian Community [Электронный ресурс] // *AnthroSource*: [веб-сайт]. URL <https://anthrosource.onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1525/aa.1966.68.4.02a00030> (дата обращения: 01.04.2019).

- Silverman D.* Interpreting Qualitative Data: Methods for Analysing Talk, Text and Interaction. London: Sage, 1993.
- Sirmon D. G., Hit M. A.* Managing Resources: Linking Unique Resources, Management, and Wealth Creation in Family Firms // *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 2003. 27 (4): 339–358.
- Skeggs B.* Formations of Class and Gender. Becoming Respectable. London, Thousand Oaks, New Delhi: SAGE Publications, 1997.
- Smelser N., Lipset S.* Social Structure, Mobility and Development // *Social Structure and Mobility in Economic Development*. Chicago: Aldine Publishing Company, 1966. P. 1–52.
- Smith D. E.* Categories are not enough // *Gender and Society*. 2009. 23 (1): 76–80.
- Smith D. E.* Institutional ethnography. A sociology for people. New York: Altamira Press, 2005.
- Smith D. P., Sage J.* The Regional Migration of Young Adults in England and Wales (2002–2008): A «Conveyor-Belt» of Population Redistribution? // *Children's Geographies*. 2014. 12 (1): 102–117.
- Smith G.* Through a Class Darkly, but then Face to Face: Praxis Through the Lens of Class / In: J. Carrier, D. Kalb (Eds.). *Anthropologies of Class. Power, Practice, and Inequality*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. P. 72–88.
- Social Mobility for the 21st Century. Everyone a Winner? / Edited by S. Lawler, G. Payne. London, New York: Routledge, Taylor & Francis Group, 2018.
- Sorensen A.* Toward a Sounder Basis for Class Analysis // *The American Journal of Sociology*. 2000. 105 (6): 21–29.
- Sorokin P.* Social and Cultural Mobility. N.Y: The Free Press, 1959.
- Sorokin P.* Sociology of Revolution. Michigan University: Lippincot Press, 1927.
- Souza J.* The Secularity of the Peripheral Social Inequality // *Imagining Brazil* / Ed. by J. Souza, V. Sinder. Plymouth, the UK: Lexington Books, 2007. P. 9–35.
- Speier H., Davidson W. P.* West German Leadership and Foreign Policy. Evanston, IL: Row, Peterson and Company, 1957.
- Stamm I., Lubinski C.* Crossroads of family business research and firm demography: A critical assessment of family business survival rates // *Journal of Family Business Strategy*. 2011. 2 (3): 117–127.
- Standing G.* The Precariat. The New Dangerous Class. London, New Delhi, New York, Sydney: Bloomsbury Academic, 2014.
- Stanojević D.* Međugeneracijska obrazovna pokretljivost u Srbiji u XX veku. Promene osnovnih struktura društva Srbije u periodu ubrzane transformacije, M. Lazić, S. Cvejić [ur.]. Beograd: ISI FF, 2013.
- Stark O.* Inequality and migration: A behavioral link, 2005 [Электронный ресурс] // URL: <http://irihs.ihs.ac.at/1664/1/es-178.pdf> (дата обращения: 01.04.2019).
- Stompka P.* Cultural Trauma. The Other Face of Social Change. *European Journal of Social Theory*. 2000. 3 (4): 449–466.

- Stouffer S. A.* Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance // *American Sociological Review*. 1940. 5 (6): 845–867.
- Šuvaković U.* Tranzicija: prilog sociološkom proučavanju društvenih promena. Kosovska Mitrovica: Filozofski fakultet Univerziteta u Prištini, 2014.
- Swider S.* Building China: precarious employment among migrant construction workers // *Work, Employment and Society*. 2015. 29 (1): 41–59.
- Swidler A.* Culture in action: Symbols and strategies // *American sociological review*. 1986. 51 (2): 273–286.
- Tajfel H, Turner J. C.* An integrative theory of intergroup conflict. 1979 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ark143.org/wordpress2/wp-content/uploads/2013/05/Tajfel-Turner-1979-An-Integrative-Theory-of-Intergroup-Conflict.pdf> (дата обращения: 01.04.2019).
- Tarkowska E.* In search of an underclass in Poland // *Polish sociological review*. 1999. 1 (125): 3–16.
- Tartakovskaya I.* Women's Careers Patterns in Industry: A Generational Comparison // *Gender, Generation and Identity in Contemporary Russia* / Ed. by H. Pilkington. London and New York: Routledge, 1996. P. 57–74.
- Thelen T.* Privatisierung und soziale Ungleichheit in der osteuropäischen Landwirtschaft. Frankfurt am Main: Campus-Verlag, 2003.
- Thoburn N.* Concrete and Council Housing: The Class Architecture of Brutalism “As Found” at Robin Hood Gardens. City: Analysis of urban trends, culture, theory, policy, action. 2018. 22 (5–6).
- Thomas V., Azmitia M.* Does class matter? The centrality and meaning of social class identity in emerging adulthood // *Identity*. 2014. 3: 195–213.
- Thompson J.* Editor's Introduction // *Bourdieu P. Language and Symbolic Power* / Ed. by J. B. Thompson. Transl. by G. Raymond and M. Adamson. Cambridge: Polity Press, 1997. P. 1–31.
- Todaro M. P.* A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries // *The American Economic Review*. 1969. 59 (1): 138–148.
- Travers M.* Qualitative Sociology and Social Class // *Sociological Research Online*. 1999. 4 (1): 1–13.
- Trubina E.* Class Differences and Social Mobility Amongst College-Educated Young People in Russia // *Rethinking Class in Russia* / Ed. by S. Salmenniemi. Farnham: Ashgate, 2012. P. 203–218.
- Urry J.* *Mobilities*. London: Polity Press, 2007.
- Vaisey S.* What People Want: Rethinking Poverty, Culture, and Educational Attainment // *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. Vol. 629. Reconsidering Culture and Poverty, 2010. P. 75–101.
- Van Laar C., Bleeker D., Ellemers N., Meijer E.* Ingroup and outgroup support for upward mobility: divergent responses to ingroup identification in low status groups // *European Journal of Social Psychology*. 2014. 44: 563–577.
- Verdery K.* What Was Socialism, and What Comes Next? / In: *Ibid.: What Was Socialism, and What Comes Next?* Princeton: Princeton University Press, 1996. P. 330–337.

- Vukosović M., Sarrico C.* Inequality in Higher Education. Definitions, Measurements, Inferences. The Serbian Case / In G. Goastellec (Ed.). Understanding Inequalities in, through and by Higher Education, Rotterdam: Sense Publishers, 2010. С. 1–16.
- Wacquant L.* Class, ethnicity and state in the making of marginality: revisiting of urban outcasts // *Urban Studies*. 2016. 53 (6): 1077–1088.
- Wacquant L.* Making Class: The Middle Class(es) in Social Theory and Social Structure / In: Levine R. et al. (Eds.). Bringing Class Back in Contemporary and Historical Perspectives. Boulder: Westview Press. 1991. P. 36–64.
- Wacquant L.* Urban Outcasts. A Comparative Sociology of Advanced Marginality. Cambridge: Polity press, 2008.
- Walker C.* Classed and Gendered “Learning Careers”: Transitions from Vocational to Higher Education in Russia // *Politics, Modernisation and Educational Reform in Russia from Past to Present* / Ed. by D. Johnson. Oxford: Symposium Books, 2010. P. 122–143.
- Walker C.* Learning to Labour in Post-Soviet Russia: Vocational Youth in Transition. London, New York: Routledge, 2011.
- Walker C.* Re-Inventing Themselves? Gender, Employment and Subjective Well-Being Amongst Young Working Class Russians // *Rethinking Class in Russia* / Ed. by S. Salmenniemi. Farnham: Ashgate, 2012. P. 221–240.
- Walker C.* Stability and Precarity in the Lives and Narratives of Working-class Men in Putin’s Russia // *Social Alternatives*. 2015. 34 (4): 28–34.
- Walkerdine V.* Reclassifying Upward Mobility: Femininity and the neo-liberal subject // *Gender and Education*. 2003. 15 (3): 237–248.
- Ward J. L.* Growing the Family Business: Special Challenges and Best Practices // *Family Business Review*. 1997. 10 (4): 323–337.
- Ward J. L.* Keeping the Family Business Healthy: How to Plan for Continuing Growth, Profitability and Family Leadership. Jossey-Bass, San Francisco, 1987.
- Willets D.* Theories and Explanations of the Underclass // D. Smith (ed.). Understanding the underclass. London: Policy studies institute, 1992. P. 48–54.
- Wilson W.* The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass and Public Policy. Chicago: University of Chicago press, 1987.
- Wimmer A., Glick S. N.* Methodological Nationalism and Beyond: Nation-state Building // *Migration and the Social Sciences*. *Global Networks*. 2002. 2 (4). P. 301–334.
- Wittmann W.* Der helvetische Filz: eine geschlossene Gesellschaft. Bern: Huber Verlag, 2002.
- Wolf E., Eriksen T.* Europe and the People Without History. With a New Preface. Berkeley: University of California Press, 2010 [1982].
- World of Work Report 2013. Repairing the Economic and Social Fabric, 2013 [Электронный ресурс] // International Labour Organization: [веб-сайт]. URL.: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--dgreports/--dcomm/documents/publication/wcms_214476.pdf (дата обращения: 01.04.2019).

- Wright E. O.* Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's «Sounder Basis» // *American Journal of Sociology*. 2000. 105 (6): 1559–1571.
- Wright E. O.* *Class Counts*. Cambridge University Press. 1997.
- Wright E. O.* Explanation and Emancipation in Marxism and Feminism // *Sociological Theory*. 1993. 11 (1): 39–54.
- Yakovlev A.* The Evolution of Business–State Interaction in Russia: From State Capture to Business Capture? *Europe-Asia Studies*. 2006. 58 (7): 1033–1056.
- Young I.* *Justice and politics of difference*. Princeton: Princeton University press, 1990. P. 38–65.
- Yurchak A.* *Everything Was Forever, Until It Was No More*. Princeton: Princeton University Press, 2005.

Предметный указатель

- Автономия 137, 344
активы 139, 172, 178, 215, 375, 417, 420, 421, 431, 432, 433, 436, 439
андеркласс 358, 359, 360, 361, 362, 364, 365, 366, 367, 373, 378, 379
антропология класса 202, 203, 204, 205
- Бедность** 36, 37, 97, 116, 244, 358, 359, 360, 364, 367, 368, 369, 371, 372, 374, 375, 377, 379, 380, 387
- биографический
выбор 289, 294, 303, 323
интервью 13, 48, 76, 85, 143, 149, 330, 390, 391, 410, 412, 414, 437, 444
метод 391, 392, 411, 413, 414
нарратив 75, 87, 150, 153, 154, 156, 320, 429
- Габитус** 9, 28, 30, 43, 81, 82, 114, 115, 117, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 299, 306, 307, 308, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 320, 322, 323, 324, 331, 332, 333, 334, 335, 356, 357, 442, 444, 445, 464
- гендер 26, 32, 69, 70, 72, 133, 148, 172, 173, 174, 175, 177, 179, 184, 218, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 297, 299, 308, 309, 316, 320, 322, 323, 331, 333, 334, 335, 347, 348, 350, 351, 352, 353, 367, 369, 370, 374, 379, 445, 458, 461
- гендерный контракт 173, 348, 349, 350, 351, 352
- гражданство 56, 134, 371, 379
- Динамика** 24, 36, 38, 78, 103, 123, 141, 143, 145, 147, 149, 150, 155, 162, 165, 192, 195, 201, 205, 209, 211, 219, 257, 259, 261, 332, 347, 369, 383, 414, 427, 428, 436
- Жизненный путь** 12, 13, 35, 41, 44, 51, 60, 75, 93, 99, 141, 143, 144, 145, 146, 147, 151, 152, 153, 156, 159, 162, 170, 173, 175, 180, 181, 182, 184, 218, 294, 316, 317, 383, 389, 393, 397, 402, 412, 413, 414, 418, 444, 446
- жилищные
капитал 417, 420, 421, 432, 436, 437, 439, 442, 444, 452, 453, 455
неравенство 37, 371, 416, 421, 434, 435, 442, 448
статус 107, 108, 118, 271, 413, 420, 421, 422, 423, 427, 428, 429, 432, 435, 437, 442, 443, 446, 451, 455
стратификация 212, 416, 418, 421, 423, 424, 426, 429, 432, 438, 439, 440, 441
- Занятость** 6, 7, 9, 10, 21, 31, 41, 46, 58, 61, 62, 68, 72, 73, 75, 93, 100, 101, 114, 154, 169, 212, 213, 218, 220, 221, 222, 225, 256, 295, 299, 327, 328, 329, 330, 331, 335, 336, 337, 338, 339, 341, 342, 344, 347, 351, 352, 353, 356, 357, 359, 361, 362, 365, 367, 368, 369, 371, 372, 376, 390, 439, 455, 457, 460, 461, 462, 468
- Информационные работники** 212, 213, 214, 216, 217, 218, 219, 223, 224, 225, 226, 228, 229, 231, 232, 233, 234, 235, 237, 238, 239, 242, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 460, 462, 463

- исключение 361, 362, 369, 372, 373, 374, 375, 376
- историзация элиты 122, 141, 142
- Каналы мобильности** 57, 84, 88, 90, 92, 97, 113, 116, 117, 142, 212, 214, 225, 227, 228, 231, 248, 288, 359, 366, 458, 463
- квалификация 6, 7, 10, 12, 18, 26, 31, 54, 58, 62, 68, 75, 103, 106, 128, 143, 158, 160, 206, 208, 212, 220, 226, 227, 231, 238, 239, 241, 248, 254, 255, 280, 336, 337, 342, 350, 355, 361, 388, 401, 409, 410, 457, 458, 462
- класс 5, 6, 9, 10, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 36, 52, 54, 55, 58, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 72, 73, 74, 76, 77, 78, 82, 100, 105, 109, 110, 111, 112, 116, 121, 122, 125, 126, 127, 129, 130, 132, 133, 142, 148, 155, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 203, 204, 205, 207, 208, 209, 210, 211, 214, 215, 216, 241, 244, 249, 251, 269, 277, 278, 289, 290, 291, 292, 293, 295, 296, 297, 299, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 309, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 322, 323, 324, 328, 329, 331, 333, 334, 335, 361, 363, 365, 366, 369, 370, 374, 375, 379, 426, 443, 458, 468
- Материальное**
- благосостояние 25, 90, 92, 93, 94, 103, 162, 164, 168, 169, 174, 178, 183, 184, 313, 385, 416, 418, 429, 437
- ресурсы 40, 50, 64, 146, 148, 168, 215, 244, 276, 359, 364, 372, 437, 466
- миграционная активность 388, 392, 394, 395, 397, 399, 415
- миграционная биография 383, 384, 385, 386, 391, 392, 394, 395, 397, 399, 404, 407, 411, 413, 414
- мобильность**
- абсолютная 251, 258, 259, 265, 274
- базовая 23, 24
- вертикальная 6, 20, 23, 26, 41, 46, 99, 228, 259, 260, 261, 263, 264, 265, 270, 271, 272, 273, 278, 284, 292, 302, 309, 313, 316, 325, 330, 332, 336, 357, 361, 362, 363, 368, 372, 377, 415, 464
- добровольная 335, 341, 344
- жилищная 9, 11, 36, 37, 389, 420, 422, 436, 441, 442, 443, 444, 446, 448, 454, 455, 465
- межпоколенная 12, 13, 251, 252, 253, 257, 262, 264, 270, 274, 410, 460, 466
- многомерная 9, 212, 465
- относительная 265, 274
- рефлексирующая 8, 9, 11, 12, 40, 44, 45, 47, 77, 87, 143, 147, 162, 251, 269, 466
- символическая 6, 8, 9, 31, 68, 316
- социальная 5, 6, 8, 9, 11, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 28, 29, 31, 32, 35, 36, 37, 39, 44, 46, 76, 148, 149, 155, 157, 159, 162, 164, 165, 166, 167, 179, 192, 195, 205, 206, 207, 209, 211, 212, 218, 250, 251, 252, 257, 259, 263, 270, 275, 278, 284, 287, 289, 292, 295, 299, 301, 306, 308, 310, 317, 322, 329, 331, 332, 336, 347, 353, 355, 356, 386, 399, 404, 406, 407, 409, 411, 412, 413, 415, 416, 417, 455, 457, 458, 461, 464, 468
- структурная 23, 24, 251
- территориальная 11, 215, 324, 381, 383, 410, 412, 465
- модернизация 22, 39, 42, 44, 64, 187, 213, 224

- моральная рациональность 350, 351, 352
- Наемные работники** 62, 98, 129, 178, 218, 219, 220, 232, 328, 330, 346, 348, 361, 370, 377, 444, 450
- Паттерны социальной мобильности** 9, 23, 24, 30, 47, 73, 75, 86, 87, 88, 97, 116, 117, 156, 265, 416, 417, 444, 454, 459
- передача семейного бизнеса 58, 157, 158, 162, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 179, 296, 309
- постсоциализм 189, 198, 199, 200, 201, 202, 209
- преemptивность 51, 147, 161, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 179, 180, 181, 184, 360
- прекариат 5, 13, 14, 212, 213, 214, 218, 219, 247, 249, 327, 328, 329, 330, 331, 334, 335, 336, 340, 342, 343, 344, 345, 347, 348, 353, 354, 355, 356, 357, 459, 460, 464
- приватизация 140, 194, 372, 424, 429, 439
- профиль миграции 389, 393, 407
- Рекрутирование элиты** 121, 136, 137, 139, 140, 142, 460
- рынок труда 7, 34, 84, 143, 191, 219, 227, 239, 297, 335, 339, 340, 348, 352, 356, 357, 359, 361, 367, 369, 370, 380, 383, 387, 388, 389, 395, 396, 464
- Самозанятые** 62, 219
- социальная неопределенность 6, 78, 98, 202, 212, 344, 357, 397, 402, 406, 415, 437, 465
- социальная реальность 26, 34, 52, 55, 81, 98, 125, 392
- социальная стабильность 29, 39, 91, 95, 96, 97, 99, 122, 206, 213, 214, 239, 247, 306, 343, 364, 389, 399, 400, 402, 404, 405, 406, 415
- социальная стратификация 27, 55, 73, 75, 79, 80, 83, 84, 103, 189, 195, 202, 203, 243, 251, 257, 385, 417, 439
- социальное неравенство 5, 9, 10, 11, 24, 27, 29, 30, 54, 69, 73, 80, 82, 116, 130, 142, 195, 202, 203, 205, 215, 250, 251, 257, 264, 275, 276, 286, 287, 288, 291, 327, 329, 333, 358, 360, 365, 366, 368, 377, 387, 442, 457
- социокультурный подход 9, 73, 74, 83, 105
- статусная идентичность 10, 73, 78, 143, 147, 148, 149, 155, 162, 167, 193, 206, 307, 316, 463
- стиль жизни 26, 27, 36, 37, 74, 75, 78, 87, 101, 116, 215, 244, 249, 290, 314, 315, 332, 333, 334, 356, 357, 384, 388, 442
- стратегии
- защитные 114, 117, 244, 248, 372, 377, 380
 - карьерные 13, 78, 95, 158, 162, 184, 214, 225, 249, 291, 293, 311, 312, 322, 323, 344, 355, 357, 391, 465
 - трудовые 212, 224, 299, 330, 338, 376, 463, 467
- субъективность 335, 344
- Траектории**
- жизненного пути 8, 75, 139, 140, 144, 145, 146, 149, 221, 295, 397, 412, 413, 417, 418, 439
 - миграционные 12, 385, 389, 393, 395, 412, 413
 - мобильности 10, 12, 19, 30, 36, 75, 118, 136, 140, 143, 144, 146, 147, 150, 151, 156, 157, 159, 161, 162, 163, 165, 167, 180, 232, 290, 327, 332, 334, 340, 391, 413, 444, 446, 454, 455, 460, 461, 463, 466, 467

- трудова́я карье́ра 6, 12, 13, 34, 41, 76, 86, 87, 95, 96, 99, 138, 140, 143, 146, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 161, 162, 163, 169, 212, 214, 225, 246, 289, 290, 291, 292, 293, 296, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 316, 320, 321, 322, 323, 344, 345, 350, 351, 352, 355, 357, 389, 395, 446, 449, 455, 460, 461, 463, 465, 467
- Урове́нь жи́зни 12, 18, 21, 84, 114, 117, 191, 208, 216, 313, 361, 363, 367, 377, 384, 385, 407
- успе́х 8, 35, 37, 45, 46, 69, 83, 88, 92, 93, 96, 97, 98, 100, 101, 102, 103, 106, 107, 116, 117, 154, 164, 165, 170, 171, 176, 179, 180, 181, 182, 183, 213, 270, 277, 278, 283, 295, 302, 303, 305, 306, 307, 308, 310, 311, 313, 314, 317, 320, 321, 322, 323, 332, 344, 354, 357, 359, 363, 365, 406, 412, 413, 417, 429, 436, 437, 450, 455, 463, 464, 465, 466, 467
- Фрагме́нтаци́я э́лит 136, 138, 144, 161, 372
- фрила́нсер 218, 328
- Челове́ческий капи́тал 118, 214, 215, 217, 218, 219, 220, 222, 231, 233, 235, 239, 241, 245, 246, 248, 340, 388, 397, 399, 401, 404, 405, 406, 415, 455, 463
- Эксплуа́тация 298, 327, 345, 346, 354, 375, 376, 379, 435
- э́лита 5, 13, 14, 24, 30, 79, 92, 93, 96, 99, 100, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 147, 155, 158, 161, 162, 163, 165, 175, 211, 372, 424, 457, 459, 460, 461
- Язы́к пове́седневности 73, 76, 80, 81, 82, 83, 84, 86, 90, 91, 98, 113, 115, 116, 117, 121

Сведения об авторах

Бегеманн Бернард — аспирант Венского университета, Департамент социальной антропологии (Австрия).

Ваньке Александрина Владимировна — кандидат социологических наук, научный сотрудник Государственного академического университета гуманитарных наук, научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН, докторант Школы социальных наук Манчестерского университета (Россия).

Голенкова Зинаида Тихоновна — доктор философских наук, почетный доктор Института социологии ФНИСЦ РАН, профессор социологического факультета Государственного академического университета гуманитарных наук (Россия).

Епихина Юлия Борисовна — кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН, заместитель декана социологического факультета Государственного академического университета гуманитарных наук (Россия).

Коленикова Нина Дмитриевна — младший научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН, аспирант Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Россия).

Петрович Ясмينا — профессор, доктор наук, Нишский университет, факультет философии, кафедра социологии, г. Ниш (Сербия);

Полухина Елизавета Валерьевна — кандидат социологических наук, доцент департамента социологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», доцент социологического факультета Государственного академического университета гуманитарных наук (Россия).

Рождественская Елена Юрьевна — доктор социологических наук, профессор департамента социологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», профессор социологического факультета Государственного академического университета гуманитарных наук (Россия).

Семенова Виктория Владимировна — доктор социологических наук, главный научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН, профессор социологического факультета Государственного академического университета гуманитарных наук (Россия).

Стрельникова Анна Владимировна — кандидат социологических наук, доцент департамента социологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», старший научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН (Россия).

Сушко Павел Евгеньевич — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН, научный сотрудник Государственного академического университета гуманитарных наук (Россия).

- Тартаковская Ирина Наумовна** — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН, доцент социологического факультета Государственного академического университета гуманитарных наук (Россия).
- Черкашина Татьяна Юрьевна** — кандидат социологических наук, доцент, старший научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, заведующая кафедрой общей социологии экономического факультета Новосибирского национального исследовательского государственного университета (Россия).
- Черныш Михаил Федорович** — доктор социологических наук, заместитель директора по координации научной и научно-образовательной работы ФНИСЦ РАН, профессор социологического факультета Государственного академического университета гуманитарных наук (Россия).
- Шувакович Урош** — профессор, доктор наук, Белградский университет, факультет педагогики, кафедра философии и общественных наук, г. Белград (Сербия).
- Ярошенко Светлана Сергеевна** — кандидат социологических наук, доцент кафедры сравнительной социологии Санкт-Петербургского государственного университета (Россия).



Социология Ядова: методологический разговор. [Избранные труды В. А. Ядова] / ФНИСЦ РАН; Ред.-сост., авторы предисл.: Е. Н. Данилова, Л. А. Козлова, П. М. Козырева, О. А. Оберемко. М.: Новый хронограф, 2018. 944 с. ISBN 978-5-94881-413-1.

В сборник, посвященный памяти известного ученого, пионера российской социологии Владимира Александровича Ядова (1929–2015), помещены его избранные труды, опубликованные в течение полувека профессиональной деятельности. Представлены научные интересы В. А. Ядова, его вклад в становление и развитие социологии как науки и социологического знания, его гражданская позиция. Труды отобраны и сгруппированы по тематическим разделам таким образом, чтобы дать читателям представление о главных темах социологии Ядова, а также показать его деятельность в науке как «единый социологический замысел», которому он неизменно следовал. Акцент сделан на методологическом лейтмотиве социологии Ядова. Сборник предназначен для специалистов в области социологии и смежных наук, аспирантов, студентов социальных и гуманитарных вузов.



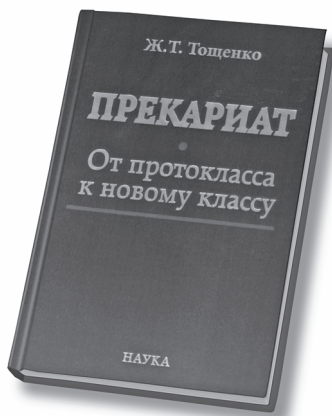
Сорокин П. А. Кризис нашего времени. Россия и Соединенные Штаты / Сост., подгот. текста, вступ. ст. и коммент. В. В. Сапова. — Сыктывкар: ООО «Анбур», 2018. 640 с. ISBN 978-5-91669-238-9.

В очередной том собрания сочинений всемирно известного социолога П. Сорокина (1889–1968) вошли две книги, написанные в годы Второй мировой войны. Книга «Кризис нашего времени» (1941) представляет собой краткое популярное изложение главного труда П. Сорокина «Социальная и культурная динамика». Вторая книга — «Россия и Соединенные Штаты» (1944) — посвящена сравнительному историко-социологическому анализу двух стран, в ходе которого между ними обнаруживается много общего. Во всяком случае, между ними, по мнению автора, никогда не было и не будет фундаментальных противоречий на уровне жизненно важных ценностей. В свое время обе книги пользовались огромным успехом, нет никаких сомнений в том, что они встретят такой же прием и у современного российского читателя. Текст перевода «Кризиса нашего времени» для настоящего издания тщательно сверен, исправлен и отредактирован, книга «Россия и Соединенные Штаты» переведена и издается у нас в стране впервые. В обширных приложениях даны переводы почти всех критических отзывов современников на обе книги. Издание адресовано всем, кто интересуется жизнью и творчеством П. Сорокина, социологией и историей, а также тем, кому безразличны судьбы нашей планеты, человечества и российско-американских отношений.



Тихонова Н. Е., Лежнина Ю. П., Мареева С. В., Аникин В. А.,
Каравай А. В., Слободенюк Е. Д. Модель доходной стратификации
российского общества: динамика, факторы, межстрановые сравнения /
под ред. Н. Е. Тихоновой. М.; СПб.: Нестор-История, 2018. 368 с.
ISBN 978-5-4469-1419-7. DOI 10.317544469-1419-7

Книга посвящена анализу специфики и динамики доходной стратификации российского общества и ориентирована как на научных работников, так и на преподавателей вузов. В ней представлен развернутый обзор использующихся российской и зарубежной практике подходов к доходной стратификации и обоснована оптимальная для российских условий методология выделения доходных групп при построении структуры общества по доходам. В центре внимания авторов также динамика модели доходной стратификации в России за последние несколько десятилетий, факторы попадания в те или иные доходные группы, специфика жизни и поведения представителей составляющих этих групп. Особый интерес представляет сравнительный анализ модели доходной стратификации в России с ситуацией в этой области в других странах мира, в т.ч. в динамике. Для специалистов в области социологии, экономики и социальной политики, работников государственных органов, преподавателей, аспирантов и студентов, в также всех, интересующихся этой проблематикой.



Тощенко Ж. Т. Прекариат: от протокласса к новому классу / Ж. Т. Тощенко. Институт социологии ФНИСЦ РАН, РГГУ. М.: Наука, 2018. 350 с. ISBN 978-5-02-040118-1.

В монографии члена-корреспондента РАН Тощенко Ж. Т. обосновывается появление нового социального класса — прекариата, дается объяснение причин его возникновения, его структура и основные его характеристики. Показывается, как созревали идеи о прекариате в недрах научной мысли, в мировой и отечественной социальной практике. Выявляются главные черты этого класса, осуществляется сравнение с другими социальными группами. Раскрывается специфика этого класса, его место и роль в современном разделении труда, его положение на рынке труда, первые ростки его осознания как «класса для себя». Выясняются последствия существования и функционирования этого нового социального феномена. Для специалистов, аспирантов и студентов, занимающихся проблемами социально-классовой структуры общества, труда и занятости.



Среднедоходные слои в России и Китае: положение, динамика, особенности мировоззрения / [М.К. Горшков и др.]; под ред. М. К. Горшкова, Ли Пэйлиня, П. М. Козыревой, Н. Е. Тихоновой. М.: Новый хронограф, 2018. 544 с. ISBN 978-5-94881-414-8.

Книга посвящена анализу общих черт и особенностей среднедоходных слоев в России и Китае. В ней демонстрируются траектории эволюции среднедоходных слоев в этих двух странах, а также анализируются особенности занятости и материального положения представителей этих слоев, их потребительские приоритеты и масштабы межпоколенческой мобильности, особенности их ценностей, установок и социального статуса. Особый интерес представляет анализ среднедоходных слоев Москвы и Санкт-Петербурга, с одной стороны, и Пекина, Шанхая и Гуанчжоу — с другой, позволяющий понять общий вектор эволюции этих слоев на будущее. Книга ориентирована на специалистов в области социологии, экономики и сравнительных международных исследований, работников государственных органов, преподавателей, аспирантов и студентов, в также всех, интересующихся этой проблематикой.



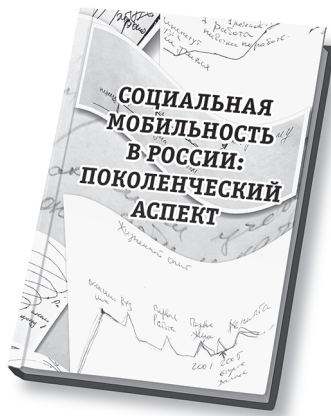
Столицы и регионы в современной России: мифы и реальность пятнадцать лет спустя / Отв. ред. М. К. Горшков, Н. Е. Тихонова. М.: Весь Мир, 2018. 312 с. ISBN 978-5-7777-0713-0.

В книге представлены результаты ряда общенациональных исследований Института социологии РАН, выполненных в сотрудничестве с Представительством Фонда им. Ф. Эберта (Германия) в Российской Федерации в 2000–2017 гг. На их основе проведен сопоставительный анализ образа жизни россиян, проживающих в двух крупнейших российских мегаполисах (Москве и Санкт-Петербурге) и в других регионах страны. Показаны особенности уровня и качества жизни их жителей, специфика их занятости и поведения в интернет-пространстве, место в их жизни семьи и детей, динамика различных моделей досугового поведения, а также изменение традиционных гендерных ролей в разных типах поселений и особенности миграционного поведения их жителей. Особый интерес представляют имеющиеся в монографии данные о динамике восприятия своей жизни жителями столиц и разных типов населенных пунктов, о векторе изменения их мировоззрения и ценностных ориентаций, а также об оценках ими ситуации в стране в целом и в регионах проживания.



Двадцать пять лет социальных трансформаций в оценках и суждениях россиян: опыт социологического анализа / [М.К. Горшков и др.]; отв. ред. М. К. Горшков, В. В. Петухов. М.: Весь Мир, 2018. 384 с. ISBN 978-5-7777-0722-2.

В книге дается анализ результатов многолетних общенациональных социологических исследований, характеризующих отношение россиян в целом и их различных социальных групп к итогам двадцатипятилетних постсоветских трансформаций. При этом выделяются приобретения и потери населения страны за годы реформ, рассматривается объективное и субъективное благополучие и неблагополучие российских граждан, динамика их идейно-политических предпочтений. Специальное внимание уделяется социокультурным изменениям, произошедшим за годы реформ, формированию российской идентичности и роли в обществе религии и религиозных организаций. Приводится анализ повседневной жизни россиян, проживающих в мегаполисах и провинции, жизненного мира сельских жителей. Рассматривается влияние исторического прошлого страны на массовые оценки российских трансформаций. Для социологов, политологов, философов, экономистов, историков, психологов, правоведов, а также студентов и аспирантов соответствующих специальностей, работников органов законодательной и исполнительной власти.



Социальная мобильность в России: поколенческий аспект: [монография] / [А. В. Ваньке и др.]; отв. ред. В. В. Семенова, М. Ф. Черныш, А. В. Ваньке. Институт социологии РАН. Москва: Институт социологии РАН, 2017. 384 с. ISBN 978-5-89697-278-5.

Монография содержит результаты комплексного исследования межпоколенной социальной мобильности в России с XX в. по XXI в., которая изучается в динамике, что позволяет авторам проследить трансформацию социальной структуры российского общества на протяжении столетия и оценить возможности для социального восхождения различных групп населения. На основе теоретического и эмпирического анализа в монографии предложены новые способы концептуализации процесса социальной мобильности, учитывающие разные измерения социальных и пространственных перемещений в исторической ретроспективе. В главах подробно излагаются особенности таких видов мобильности, как профессиональная, отраслевая, образовательная, территориальная, жилищная и субъективная, которые ранее не рассматривались социологами во взаимосвязи друг с другом.

Исследование выполнено при поддержке Российского научного фонда в рамках проекта «Межпоколенная социальная мобильность от XX века к XXI: четыре генерации российской истории» (грант № 14-28-00217). Руководитель проекта — д. филос. наук З. Т. Голенкова

Для заметок

Научное издание

Бегеманн Бернард, **Ваньке** Александрина Владимировна,
Голенкова Зинаида Тихоновна, **Епихина** Юлия Борисовна,
Коленникова Нина Дмитриевна, **Петрович** Ясмينا,
Полухина Елизавета Валерьевна, **Рождественская** Елена Юрьевна,
Семенова Виктория Владимировна, **Стрельникова** Анна Владимировна,
Сушко Павел Евгеньевич, **Тартаковская** Ирина Наумовна,
Черкашина Татьяна Юрьевна, **Черныш** Михаил Федорович,
Шувакович Урош, **Ярошенко** Светлана Сергеевна

**СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ
В УСЛОЖНЯЮЩЕМСЯ ОБЩЕСТВЕ:
ОБЪЕКТИВНЫЕ И СУБЪЕКТИВНЫЕ АСПЕКТЫ**

Научный редактор *М. Ф. Черныш*
Корректор *Н. Н. Никс*
Верстка и оригинал-макет *В. Кудымов*

Подписано в печать 24.04.2019. Формат 60x90/16.

Бумага офсетная.

Усл. печ. л. — 32.

Тираж 500 экземпляров.

ISBN 978-5-89697-307-2



9 785 896 97 3072